

En levant 5,1 millions, Oneleaf rêve de démocratiser l'auto-hypnose en France et aux Etats-Unis

Si la méditation ou la sophrologie se développent sous la forme d'applications déjà présentes sur le marché, d'autres formes de solutions holistiques commencent à attirer l'attention des entrepreneurs. L'auto-hypnose, qui permet d'atteindre un état modifié de la conscience par soi-même, pourrait-elle devenir le prochain eldorado des entrepreneurs ?

Temps de lecture : minute

25 janvier 2023

C'est sur ce créneau qu'a décidé de surfer la startup Oneleaf qui annonce une levée de fonds de 5,1 millions d'euros pour démocratiser l'auto-hypnose en France ... et bientôt aux Etats-Unis.

C'est en 2022 que Elliott Cohen-Skalli, cofondateur du [Collectionist](#), plateforme spécialisée dans les séjours de luxe, a fondé [Oneleaf](#). La startup propose des programmes d'autohypnose guidés élaborés par des experts. En effet, afin de confirmer la qualité de ses programmes et convaincre ceux qui doute de l'efficacité de l'hypnose par une application, la startup travaille avec de nombreux spécialistes du domaine.

Ainsi, par exemple, le Docteur Laurent Taton, spécialiste de l'hypnothérapie, le Docteur Emily Balcetis, psychologue sociale et actuellement professeure associée de psychologie à l'université de New York, et le Docteur Judith Prochaska, spécialiste des sciences du comportement et psychologue clinique de la santé à l'université de

Stanford, ont conseillé la startup pour travailler et améliorer ses programmes.

" Oneleaf utilise des programmes audios d'auto-hypnose guidés et fondés par des experts pour aider les gens à résoudre certains des problèmes de bien-être les plus courants dans le monde ", affirme Elliott Cohen-Skalli, fondateur de Oneleaf. " Il peut s'agir par exemple de l'arrêt de la cigarette, la gestion du poids, les insomnies, le stress ou encore les douleurs chroniques. "

L'application donne accès à des programmes de 21 jours d'auto-hypnose. Ces 21 jours représentent la durée d'un cycle permettant au cerveau de changer ses habitudes. Elle donne également accès à des exercices ponctuels sur des problématiques spécifiques (stress, sommeil, ...).

" L'hypnose n'est pas accessible pour tous malgré ces bienfaits présentés en hôpitaux ", rappelle le fondateur de Oneleaf. " La qualité des programmes développés avec notre comité scientifique prend donc tout son sens pour augmenter le niveau de confiance des utilisateurs à tester et utiliser cette méthode pour atteindre leurs objectifs de vie. De plus, l'accessibilité d'une application mobile permet de pouvoir accéder à ces programmes sans contrainte et n'importe où dans le monde. "

Une ouverture en BtoB vers le marché américain dopée par une levée de fonds

Afin d'accélérer son développement, Oneleaf lève 5,1 millions dollars auprès de Frst, avec la participation de plusieurs investisseurs français tels que Kima Ventures et Raise Ventures. Cette levée permettra à la startup de s'implanter aux Etats-Unis, et de parfaire son offre BtoB.

Ce choix est stratégique : l'hypnose dispose d'un marché bien plus mature aux États-Unis où les clients en reconnaissent déjà les bienfaits.

De plus, les problèmes pris en charge par l'application constituent outre-Atlantique des marchés de grande ampleur. Par exemple 200 milliards par an dépensés juste pour la perte de poids. Se consacrer aux États-Unis permettra à Oneleaf de concentrer ses efforts pour prouver la valeur de son produit sans diluer son marketing.

"Cette première levée de fonds va nous permettre de pouvoir continuer de construire les meilleurs programmes avec les docteurs et experts de ce domaine, recruter une équipe de talents pour continuer à améliorer notre expérience client [tout en développant notre marketing]", précise Elliott Cohen-Skalli. " De nombreuses entreprises américaines cherchent à réduire leurs coûts de santé et par la même occasion offrir les meilleurs services disponibles à leurs employés. [...] Si on prend l'exemple de l'arrêt de la cigarette ou les problèmes de poids qui impactent évidemment la productivité, ce sont aujourd'hui les causes principales de maladies graves dans le monde."

L'objectif, par l'intermédiaire de la vente en BtoB, serait de permettre aux entreprises de changer des habitudes de santé néfastes de leurs salariés (comme le tabagisme). Cela permettrait de réduire les coûts de santé liés à ces habitudes, comme les arrêts maladies.

" La polyvalence du marché de l'auto-hypnose est très intéressante, et les programmes accessibles et fondés sur des preuves de Oneleaf sont positionnés de manière unique pour ouvrir la voie dans des industries de plusieurs milliards de dollars comme la perte de poids, le sevrage tabagique ou l'amélioration du sommeil, en fournissant des solutions durables là où la plupart des méthodes ont échoué ", déclare à ce titre Bruno Raillard, cofondateur et managing partner chez Frst.

" Cette preuve de soutien permet à Oneleaf d'être bien positionnée pour croître et se développer aux États-Unis ", ajoute Elliott Cohen-Skalli, fondateur et PDG de Oneleaf, qui s'est lui-même tourné vers l'hypnose

pour arrêter de fumer. " *L'auto-hypnose a le potentiel d'aider des millions de gens à travers le monde à résoudre des problèmes de bien-être courants, tout comme elle m'a aidé. Nos utilisateurs constatent déjà des succès, avec 85 % des témoignages d'utilisateurs engagés de Oneleaf faisant état d'améliorations de leur état.*"

Le lancement de l'offre BtoB de Oneleaf est prévue pour le deuxième semestre 2023. L'application a préféré, pour l'instant, travailler sur son modèle B2C afin d'appréhender plus finement l'expérience de leurs utilisateurs.

Article écrit par Guillaume Cossu