

# EIT Health Catapult : le rendez-vous qui prouve que la HealthTech a de l'avenir

*La demi-finale de l'EIT Health Catapult a lieu du 1er au 3 décembre prochain. Plus qu'un concours, il s'agit d'un programme d'accompagnement qui permet aux investisseurs d'entrer en contact avec des startups dans le domaine de la santé et aux porteurs de projets de bénéficier d'un coaching complet et d'une véritable visibilité européenne.*

Temps de lecture : minute

---

25 novembre 2021

Cette année, Élodie Brient-Lizler et ses quatre associés ont décidé de participer au programme [EIT Health Catapult](#). Une excellente initiative puisque leur startup, [AVATAR MEDICAL](#), fait désormais partie des demi-finalistes de la catégorie " digital health ". Créée en juillet 2020, AVATAR MEDICAL est le fruit de l'héritage d'un prototype avancé par les instituts Pasteur et Curie. L'idée ? Concevoir instantanément des avatars de patients, réalistes à échelle humaine, à partir d'une imagerie médicale type scanner ou IRM. Les chirurgiens peuvent ensuite visualiser l'avatar grâce à un casque de réalité virtuelle et utiliser l'image lors de la planification préopératoire. " *Les chirurgiens bénéficient d'une meilleure représentation des vraies distances et volumes. Cela leur permet de décider de la meilleure technique opératoire à adopter* ", explique Élodie Brient-Lizler. De meilleurs résultats pour le patient mais aussi pour l'hôpital. De quoi avoir ses chances au sein du programme EIT Health Catapult, porté par [Cap Digital](#).

*Join the Catapult semifinals and gain early access to an elite group of European healthcare start-ups with great investment*

*potential.*[@AztraZeneca](https://t.co/p1C1Pz0dl@AztraZeneca)  
[@awscloud](https://t.co/p1C1Pz0dl@awscloud) [@egTechnology](https://t.co/p1C1Pz0dl@egTechnology) [@LusiadasSaude](https://t.co/p1C1Pz0dl@LusiadasSaude)  
[@MerckGroup](https://t.co/p1C1Pz0dl@MerckGroup) [@McDermottLaw](https://t.co/p1C1Pz0dl@McDermottLaw) [@Nasdaq](https://t.co/p1C1Pz0dl@Nasdaq)  
[pic.twitter.com/TXbjxP7Cza](https://t.co/p1C1Pz0dl@pic.twitter.com/TXbjxP7Cza)

*— EIT Health (@EITHealth) November 16, 2021*

Depuis six ans, ce programme européen d'accélération des startups medtech, biotech et digital health " offre aux investisseurs et aux représentants de l'industrie une excellente occasion d'accéder à un groupe d'élite de jeunes entreprises européennes de premier plan désireuses de collaborer avec des partenaires solides ", écrit Cap Digital dans son communiqué de presse.

[Pour participer à la demi-finale, c'est ici !](#)

Il faut dire que l'intérêt porté pour les startups spécialisées dans les technologies de la santé est en plein essor. Alors que l'année 2021 n'est pas encore finie, les investissements dans le secteur ont déjà franchi la barre des 40 milliards de dollars. Une hausse considérable quand on sait qu'ils s'élevaient à 25 milliards en 2019. En s'intéressant à l'EIT Health Catapult, les investisseurs peuvent en profiter pour établir des contacts précoces avec les leaders européens de la santé de demain. 400 investisseurs et sponsors de premiers plans (AstraZeneca, Merck, AWS, Nasdaq, eg technology, Lusiadas et McDermott Will & Emery) ont

d'ailleurs déjà fait ce choix. D'autant que les startups Catapult sont sélectionnées de façon rigoureuse. Toutes revendiquent une valorisation d'1 million d'euros et disposent déjà de 500 000 euros de financement ou de revenus.



À lire aussi

Pourquoi l'Europe et l'Asie sont des terres d'opportunités pour les MedTech

## Une visibilité importante

Des startups de premier ordre donc. SparingVision fait partie de ces 231 entreprises soutenues par l'EIT Health depuis 2016. La startup - qui propose des thérapies de correction innovantes aux patients atteints de maladies héréditaires de la rétine (MIR) - a gagné la première place de la catégorie Biotech de l'EIT Health Catapult en 2019, ce qui lui a permis de lever 44 millions d'euros en octobre 2020. À la tête de cette success story, Florence Allouche affiche un réel enthousiasme lorsqu'elle repense à tout ce que lui a apporté le programme. À commencer par une grande visibilité. " *Je trouvais ça naturel de passer par le concours de l'EIT Health Catapult. Cela permettait de faire connaître SparingVision auprès des*

*investisseurs européens. On ne finance pas une biotech grâce au prix de Catapult mais stratégiquement, mieux vaut chercher un soutien et une réputation plutôt que des fonds. " En effet, au-delà d'un prix de 40 000 euros, l'EIT Health Catapult propose aux startups de présenter leur projet à " des investisseurs majeurs en phase d'amorçage et de série A, parmi les plus grandes entreprises de santé du monde ".*

Grâce au programme, les porteurs de projets bénéficient également d'un solide réseau. Ils peuvent entrer en contact avec les anciens candidats, les startups et les innovateurs du secteur de la santé de toute l'Europe et même au-delà. *" J'incite vraiment les startups à faire ce concours, conseille Florence Allouche. Lorsque nous sommes revenus voir les acteurs du secteur avec notre banque d'affaires, notre société était déjà connue. " Et cerise sur le gâteau : même lorsqu'on ne gagne pas Catapult, on profite de cette visibilité.*

C'est notamment ce qui a convaincu l'équipe d'AVATAR MEDICAL de participer au concours. *" Notre but est de devenir visible auprès de partenaires prestigieux qui correspondent à notre secteur, insiste Élodie Brient-Lizler. Si on finit dans les trois premiers de sa catégorie, cela signifie que l'on est parmi les trois premiers au niveau européen : ça ouvre des portes ! " Le réseau est en effet important et peut même faire émerger des idées de nouveaux projets. " C'est toujours très sympathique de rencontrer d'autres sociétés et candidats avec lesquels on accroche bien. On identifie ainsi des entreprises complémentaires de notre offre et avec qui on peut envisager de nouvelles associations. C'est un milieu très solidaire ",* admet la cofondatrice de la startup.

## Un mentoring de qualité

Si l'équipe d'AVATAR MEDICAL connaissait le programme, elle n'avait cependant pas bien identifié le contenu précis. Et Catapult s'est révélé

être une belle surprise pour Élodie Brient-Lizler. Au-delà d'un prix, "*gagner la pré-sélection, c'est gagner du coaching*". En effet, une fois les 42 startups - 14 dans chaque catégorie de medtech, biotech et digital health - sélectionnées (étape de juin 2021), celles-ci profitent d'une formation intensive afin d'optimiser leur business plan et maîtriser le pitching. Durant la première semaine de novembre, les startups ont ainsi pu profiter d'un atelier en vue de se préparer au concours de pitch de la demi-finale qui aura lieu du 1er au 3 décembre. "*Je suis très contente d'avoir eu accès à ce type de formation car ce sont des aspects que nous avons tendance à négliger. Je pense que cet apprentissage sera bénéfique pour tout le reste de ma carrière*", consent Élodie Brient-Lizler.

Tous présentent ensuite leur pitch à plusieurs coachs qui ne connaissent rien de la société et du sujet et dressent des retours objectifs sur ce qui doit être amélioré. "*C'est très important de parler un langage compréhensible pour tous*, prévient l'ancienne lauréate du concours Florence Allouche. *Avoir le regard de personnes qui ne sont ni médecins, ni pharmaciens, ni investisseurs mais possèdent une vision personnelle de citoyen nous permet de ne pas oublier de mettre les patients au cœur de l'innovation*". L'objectif est validé pour Élodie Brient-Lizler et AVATAR MEDICAL se prépare désormais à délivrer le pitch le plus pédagogique en vue de la demi-finale.

*Maddyness, partenaire média de Cap Digital*

---

Article écrit par Maddyness, avec Cap Digital