

Deux ans après avoir repris son indépendance, Withings lève 53 millions d'euros

Alors que Nokia avait racheté la startup pour 170 millions d'euros en 2016, avant de la revendre à son fondateur il y a deux ans, Withings vient de boucler un tour de 53 millions d'euros.

Le phénix se porte bien ! Quatre ans après s'être fait racheter par Nokia pour 170 millions d'euros et deux ans après avoir repris son indépendance en revenant aux mains de son fondateur Eric Careel, Withings montre qu'elle en a encore sous la pédale. La startup annonce ce lundi avoir bouclé un tour de table de 53 millions d'euros mené par Gilde Healthcare, Idinvest Partners et du fonds Large Venture de Bpifrance, accompagnés de BNP Paribas Développement, Oddo BHF et Adélie Capital. Cette levée de fonds doit permettre à la startup en pleine renaissance de se renforcer aux États-Unis, où elle a un bureau à Boston, mais aussi à Hong Kong où elle est également implantée et bien évidemment en France, son marché domestique.

À lire aussi

Lancement de Zoov, reprise de Withings : la rentrée sur les

Les effectifs devraient donc grimper de 240 à 340 salariés, avec une attention toute particulière portée sur la R&D. L'objectif ? Doper la recherche de données capables d'enrichir les produits connectés dédiés à la santé développés par la marque. Balance, tensiomètre ou matelas, couplés aux données de santé des utilisateurs, leur permettent de suivre plusieurs indicateurs liés au sommeil, à leur température ou encore à leur poids et de se préoccuper au quotidien de leur santé.

Un glissement du B2C vers le B2B

« *Withings ambitionne de devenir l'intermédiaire patients/professionnels de santé qui collecte les paramètres vitaux dans la vie quotidienne, pour une médecine plus personnalisée, continue et préventive* », affirme ainsi la marque dans son communiqué. Pour cela, la startup va étoffer sa gamme d'objets connectés destinés à « *suivre des biomarqueurs inédits* » - pas précisés à ce stade - et pouvoir ainsi anticiper l'apparition de certaines pathologies. D'autant que le développement des usages dans le secteur donne une occasion rêvée à la startup de prospérer. « *Avec l'avènement de la télémédecine et les transformations en cours du monde de la santé, Withings a une réelle place à prendre en tant qu'intermédiaire entre les patients et les professionnels* », confirme Edwin de Graaf, managing partner chez Gilde Healthcar.

Si le B2C reste le coeur du modèle de Withings, la startup a depuis deux ans accéléré sur le développement de liens avec la communauté médicale, à l'instar des partenariats qu'elle a signés avec l'université Harvard ou l'hôpital Georges-Pompidou à Paris, pour l'instant dans le cadre de projets de recherche. À la clé, un double effet vertueux : gagner en crédibilité dans un univers où la poudre aux yeux est légion et favoriser ainsi le bouche à oreille entre professionnels et patients. La startup profite de l'opération pour annoncer la création d'un « comité consultatif médical » composé d'acteurs du monde de la santé : John Halamka (président de la Mayo Clinic), Craig Lipset (ex-directeur de la recherche clinique de Pfizer) et Stéphane Laurent (ex-chef du service pharmacologie de l'hôpital européen Georges Pompidou). Objectif affiché : « *aider l'entreprise à répondre au mieux aux besoins des professionnels* » .

