

## **DÉCOUVRIR ANGELS SANTÉ**

pour les startups candidates



# POURQUOI ANGELS SANTÉ?

Le premier réseau de Business Angels dédié à la santé





LE CHOIX DES START-UPS SANTÉ EN AMORÇAGE

**DEPUIS** 2008



## >>> NOUS DÉCOUVRIR

Angels Santé est le premier réseau de Business Angels en Europe dédié à la santé. Repérer, comprendre et analyser les projets santé émergents et prometteurs est notre aspiration pour favoriser l'intégration de solutions innovantes et bénéfiques pour les patients.

Nous accompagnons les startups Biotech, Medtech, E-Santé grâce à notre réseau d'investisseurs et d'entrepreneurs de la santé, disposant de toutes les connaissances scientifiques, réglementaires et cliniques pour appréhender et comprendre chaque projet et ses enjeux.

+150 **MEMBRES EXPERTS** 

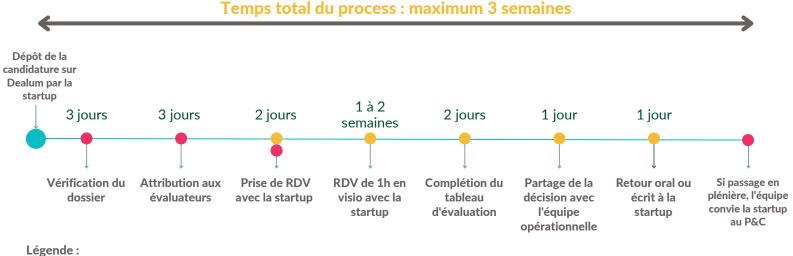




#### Introduction

Nos membres sont des Business Angels provenant de la santé qui souhaitent investir et s'investir dans les start-ups à fort potentiel et souvent à risque. Il est donc essentiel pour nous de sélectionner les meilleures start-ups, celles qui pourront pleinement bénéficier de notre expertise, de notre suivi, de notre soutien et de notre financement. Découvrez notre processus et nos critères de sélection :

### **Etapes de Sélection**



#### Legende

- Par l'équipe opérationnelle
- Par les évaluateurs

## **Sélection Angels Santé**



## Nos premiers critères

### Ce qu'on dit aux candidats

- Start-up française santé
- Biotech , Medtech, E-Santé (pas de Wellness pas de foodtech)
- Une équipe si possible complémentaire (Scientifique / business)
- Vous avez déjà levé en non-dilutif (quand le secteur le permet)
- Vous venez pour <u>votre premier véritable tour de dilutif</u> de minimum 400 K€
- Une valo pré-money n'excédant pas les 8M€
- Un cash burn permettant de tenir 6 mois (idéalement 12 mois)
- Un POC

#### **Biotech**

Stage pré-clinique in-vivo/ résultats chez le petit animal

#### Medtech

Proto fonctionnel avec essai probant

#### E-santé

solution développée et présente un début de traction (CA, pilote, partenariat)

2



## **Sélection Angels Santé**

#### Important à savoir

En règle générale, un processus de levée de fonds chez Angels Santé dure entre 5 à 6 mois de la candidature au closing.

En cas d'investissement Angels Santé prélève une commission de 4,5% sur le ticket investi par le réseau.

8 à 12 semaines 4 semaines 4 à 6 semaines 1 semaine 2 semaines / 1 à 1,5 mois / 2 à 3 mois / 1 mois Pitch de Pré-Séléction Pitch devant Eligibilité Instruction closing et application nos BA Un binome Vérification de investissement Due dilligence l'éligibilité de du Comité de Dépôt de la \*210 € de (RH, PI, \*4,5% de frais sur Sélection votre préparticipation exigés candidature sur financière, levé prélevés candidature selon vous propose par entreprise négociation...) la plateforme de un RDV d'1 la thèse Dealflow d'investissement heure Dealum d'Angels Santé 4 5 2 3 6

## Critères de la phase



#### **PROJET:**

- Degré d'innovation de la solution
- Valeur ajoutée perçue par le payeur/utilisateur
- Force de la PoC (data, traction,...)
- Pl et barrières à l'entrée
- Stratégie de développement commercial
- Taux de croissance & Ambition de ventes à long terme
- Stratégie règlementaire

#### **MARKET:**

- Répond à un besoin médical défini
- Potentiel du marché
- Positionnement face à la concurrence

#### **MANAGEMENT:**

- Qualité de l'équipe
- Capacité d'écoute du CEO
- Qualité du conseil stratégique et du comité scientifique
- Slide deck and presentation quality

#### LE PITCH:

- Qualité du slide deck
- Qualité du pitch

#### **FINANCEMENT:**

- A déjà obtenu/sécurisé un niveau suffisant de capital non dilutif / love money
- Les fonds sont alloués à des objectifs clairement définis
- Valorisation pre-money
- Clarté et perspectives de sortie

#### **IMPRESSION GENERALE:**

Crédibilité et Valeur du dossier pour un investisseur



## **Sélection Angels Santé**

## Les "must have" du pitch / deck startup :

- Problématique à résoudre et du marché cible (étude, taille, TAM...)
- L'offre : solution + modèle économique
- La position concurrentielle : benchmark, votre avantage
- Stratégie PI : barrières à l'entrée / protection intellectuelle
- L'équipe : les opérationnels (expérience/compétences/rôles), les associés et membres du board + répartition du capital
- Stratégie d'accès au marché
- Roadmap développement (clinique, réglementaire et commerciale)
- Prévisions financières à 3 ou 5 ans
- Montant levé pour ce tour et allocation des fonds
- Valorisation "pré-money" de votre société + justification
- Stratégie et horizon de sortie possible
- Stratégie et structuration de l'investissement visé (présence de VC; ticket

minimum; via BSA-AIR, SPV...)



TTCI



## **MERCI**

Pour candidater, visiter notre site internet ou déposer votre dossier sur notre plateforme dealum



