

# Rendez-vous Parité Assurance avec une startuppeuse Dr Charlotte Berthaut, fondatrice de l'healthtech Dépist&vous Webinaire du 24/01/2024

*Charlotte Berthaut, fondatrice et CEO de l'healthtech Dépist&vous, est interviewée par Nelly Brossard et Frédérique Cintrat, membres de Parité Assurance.*

## **Peux-tu nous parler de ton parcours ?**

J'ai choisi de faire médecine, afin d'être utile et d'aider les autres. Et ai opté pour la spécialisation anesthésie réanimation parce que j'ai eu de la chance d'être bien classée à l'internat, et que c'est un métier très varié. J'ai travaillé quatre ans à l'institut Bergonié à Bordeaux, un centre régional de lutte contre le cancer, où je me suis également formée à la médecine chinoise et à l'hypnose, et ai passé le concours pour être spécialiste dans les centres de lutte contre le cancer. Puis en 2020, après ces quatre années d'exercice, j'ai décidé de changer de voie et de me consacrer à la prévention, de créer Dépist&vous. Et de devenir ce qu'on appelle « docpreneur ».

## **Quel a été l'élément déclencheur pour te lancer sur ce projet ?**

Côté personnel, il y a eu le cancer de mon papa, un mélanome sur le bras que j'ai découvert au stade 3. C'est quelque chose qui se dépiste assez facilement lorsqu'on dispose d'informations, qu'on sache vers qui se tourner et à quel moment être alerté. Côté professionnel, mon expérience à l'Institut Bergonié m'a donné le sentiment d'arriver toujours trop tard et de pas pouvoir agir parce que la maladie était déjà installée. C'est très dur et frustrant d'arriver en bout de chaîne, et d'entendre les patients dire : « si j'avais su... j'ai oublié de faire mon dépistage ». J'ai envie d'être médecin pour préserver la santé des gens et pour leur donner toutes les clés pour qu'ils restent en bonne santé et non pas pour essayer de les guérir si tant est qu'on puisse guérir les patients du cancer. Je me suis rendu compte qu'il y avait moins de la moitié des personnes qui faisaient leur dépistage ou qui connaissaient l'existence même du dépistage. Alors qu'en actionnant les bons leviers, on pourrait éviter presque un cancer sur deux. Tous ces chiffres m'ont donné l'envie d'agir, de faire de la prévention pour arriver en amont de la maladie. J'ai partagé mon idée avec mes pairs et mes proches, et leurs retours étaient unanimes. Et j'ai imaginé une solution qui permettrait de démocratiser le dépistage des cancers, en co-construction avec mes pairs, des patients, des associations, des chercheurs à l'université de Bordeaux et à l'Inserm.

## **Quelles ont été les étapes de la construction de ta start-up ?**

J'ai tout d'abord pris un congé sans solde, puis ai démissionné, pour pouvoir me consacrer à 100 % à mon projet. Ma première idée était de m'associer avec un profil complémentaire au mien, mais j'ai essuyé deux échecs avec des personnes qui ont in fine renoncé à poursuivre, et je me suis finalement lancée seule. J'ai monté un projet de recherche, ai installé le comité

scientifique (avec les personnes citées ci-dessus) et suis allée voir des institutions publiques pour vérifier la pertinence de mon projet et essayer de trouver des moyens de financement. J'ai pu lever des fonds et des subventions et j'ai pu commencer à rassembler une équipe.

### **Quelle est la proposition de valeur de Dépist&vous et quelles sont ses deux offres phare ?**

Dépist&vous est une start-up dédiée à la prévention et au dépistage des cancers. L'objectif est d'accompagner des citoyens et des citoyennes de manière personnalisée et pédagogique vers des parcours dédiés pour un dépistage précoce des cancers. Nous avons développé deux solutions : une première, puis une seconde en complément. La première solution, qui a nécessité deux ans de développement, est cette plateforme web sécurisée indépendante qui est Dépist&vous. Elle donne accès à des questionnaires médicaux qui reprennent les recommandations de la Haute autorité de santé ; à des actualités et des recommandations sur la prévention et le dépistage ; à des ressources pédagogiques. L'utilisateur bénéficie de conseils de prévention personnalisés de parcours dédié avec des rappels de rendez-vous de dépistage en temps et en heure pour faire son prochain dépistage tous les 2 - 3 ou 5 ans en fonction de ce qui est recommandé. Il y a aussi un lien vers des annuaires professionnels de santé, des plateformes de rendez-vous, et des plateformes de téléconsultation. Cette première solution a été bêta testée en 2022 auprès d'un panel notamment des personnes âgées, pour en vérifier la facilité d'utilisation. Nous avons opté de faire un site web, et non pas une application, afin que notre offre soit accessible au plus grand nombre, de 18 à 80 ans. Dépist&vous a été déployé commercialement au 2e semestre 2023. A l'issue de ce lancement nous avons eu énormément de demandes pour des ateliers de prévention de la part de collectivités ou d'entreprises. Nous avons donc développé la seconde offre, qui sont nos ateliers de prévention. Le contenu a été co-construit avec des soignants (infirmières, sages femmes, pharmaciens), des associations de patients partenaires. Notre objectif est de faire monter en compétence les collaborateurs de nos collectivités et entreprises clientes sur les sujets de prévention, autour d'une expérience éducative, ludique et interactive. Nous avons proposé ces ateliers sous forme de webinaire dans un premier temps, et nous allons commencer à les déployer en présentiel dans toute la France.

### **Quel est le modèle économique de Dépist&vous ?**

Au départ je voulais que la plateforme Dépist&vous soit proposée par l'Assurance maladie, mais nos échanges n'ont pas abouti, car le projet ne rentre pas dans le cadre d'un financement possible. En 2022 j'ai changé mon fusil d'épaule et j'ai commencé à aller voir les assureurs, les complémentaires santé, les institutions de prévoyance, les entreprises, les établissements de santé. Nous proposons un tarif pour une licence annuelle en fonction du nombre de bénéficiaires - collaborateurs, adhérents, personnes protégées -. Nous avons eu des demandes de nos clients pour d'autres modèles économiques avec un tarif socle et un modèle à l'usage, assis sur l'utilisation de la plateforme. Nous sommes capables de profiler les bénéficiaires en fonction de leur profil de risque, et de transmettre les informations anonymement à nos clients. Nous faisons payer plus cher nos services pour les bénéficiaires à risque, sachant que c'est gagnant-gagnant, car le dépistage et la prise en charge de ces profils permettent au client de faire le plus d'économies potentielles. Parmi nos clients, nous

avons Mutualia grand ouest, Groupama Gan vie, le groupe Pasteur Mutualité, Saint Gobain, Natixis wealth management, Philips, et parmi les établissements de santé on a l'institut Raphaël à Paris et Ramsay santé sur le pays basque. Les RH et la médecine du travail nos interlocuteurs principaux.

### **Quels sont les premiers retours clients ?**

Les premiers retours sont plutôt satisfaisants. Lorsque nos clients poussent leur campagne de communication sur Dépist&vous, nous constatons un pic d'inscription. C'est pour nous une grande satisfaction de voir les profils à risque faire leur dépistage ou consulter un professionnel de santé ! Nous avons également de nombreuses demandes d'ateliers à la clé. Mon objectif est de déployer au plus grand nombre. Il y a à peu près 50 millions de personnes en France entre 10 et 75 ans, et pour les toucher le plus simple est de passer par des assurances ou par les entreprises pour faire du volume. Ce qui est intéressant, notamment avec les mutuelles et qu'on peut moins faire avec les entreprises, c'est qu'on fait le lien avec la télé consultation ou d'autres services proposés par la mutuelle. Notre objectif étant de fluidifier les parcours des bénéficiaires.

### **Quel est le profil de tes collaborateurs ?**

J'ai travaillé seule assez longtemps mais depuis 2022 j'ai pu recruter une équipe. Dépist&vous compte maintenant 4 salariés : un développeur CO, une ingénieure chef de projet recherche et développement, une responsable des partenariats commerciaux, et moi-même. Et nous travaillons avec des collaborateurs externes, experts dans leur domaine : une community manager et une rédactrice de contenu scientifique avec une agence de communication ; une avocate qui est aussi notre DPO - parce qu'on est référencé dans mon espace santé nous avons la contrainte de RGPD qui est assez importante - ; une DRH ; ainsi que notre comité scientifique qui comprend un médecin chirurgien de chaque spécialité oncologique, des patients partenaires, des sage-femmes, des pharmaciens, des chercheurs.

### **Quid du financement ?**

J'ai démarré en investissant toutes mes économies. J'ai été chercher d'abord des financements non dilutifs et ai réussi à avoir au total 5 000€ de subventions. Des prêts bancaires ont apporté 230 000€. En 2022 j'ai levé 100 000€ de love money auprès de mon entourage. A cela s'ajoute le chiffre d'affaires de 80 000€ réalisé sur le second semestre 2023. De mon côté, comme je n'avais pas le droit au chômage, j'ai fait des remplacements en tant qu'anesthésiste au bloc pendant trois ans, et ai commencé à me payer le premier mois de la 4<sup>ème</sup> année de Dépist&vous.

### **Quels conseils donnerais-tu aux personnes qui veulent créer leur start-up ?**

Je dirais que la première chose c'est de s'entourer, car la solitude du dirigeant est une réalité. Il faut vraiment oser surtout quand on est une femme, être audacieuse, ne pas attendre de mériter quelque chose pour l'obtenir. Nous sommes toutes capables de développer des compétences, pas besoin de se former pour se lancer, pas besoin de faire un master à HEC ! Il faut aussi pas mal de discipline, une bonne routine, un bon équilibre et une bonne

organisation. Il faut aussi accepter de se tromper, il y a la fameuse phrase « je ne perds jamais : soit je gagne, soit j'apprends » que j'aime beaucoup. Et il ne faut vraiment pas hésiter à demander de l'aide.

### **Quels obstacles as-tu dû surmonter en tant que femme entrepreneuse ?**

J'ai eu beaucoup de remarques d'hommes quand je cherchais des fonds qui étaient « trouve-toi un associé et reviens nous voir ». C'est compliqué de trouver des fonds lorsqu'on est solo founder et de surcroît une femme, qui peut potentiellement faire des enfants. D'ailleurs les statistiques de création d'entreprise vont dans ce sens. Seulement 10% des start-up sont créées par des femmes, cela ne représente que 7% du total des levées de fonds réalisées. On sait aussi que malheureusement quand on a des équipes mixtes hommes femmes à la tête, il y a moins d'inégalités puisqu'ils arrivent à lever en général 3 fois plus d'argent que les équipes qui sont féminines pures et on sait aussi que 85% des décideurs dans les fonds d'investissement sont des hommes donc il y a forcément un biais de genre. Je soulignerais également l'importance de se créer un bon réseau professionnel et de savoir bien s'entourer. Souvent les femmes ne prennent pas ce temps-là. Il y a aussi le problème du syndrome de l'imposteur et du manque de confiance en soi qui est peut-être plus propre aux femmes qu'aux hommes. Tout cela est en train de changer, car il y a des incubateurs, des accélérateurs, des business angels et des investisseuses femmes pour les femmes.

### **Il y a-t-il des erreurs faites que tu ne referais pas avec l'expérience ?**

Oui je pense que j'ai un bel apprentissage expérientiel sur les erreurs. Une des premières erreurs que j'ai pu faire, c'était, par manque d'argent et par souci d'économie, d'avoir recruté des stagiaires et des alternants au lieu de profils plus expérimentés et plus capés. En fait ces recrutements ont été catastrophique, et ça m'a coûté bien plus en temps, en énergie et en investissement, que si j'avais pris un profil expérimenté d'emblée. J'ai également compris récemment qu'il ne faut pas se sentir personnellement visée par les critiques, c'est le projet qui est critiqué et non la personne qui le porte. Or un projet n'est jamais parfait, c'est la loi des 80-20. J'ai également compris récemment que demander de l'aide ne signifie pas qu'on est nulle ou faible, il ne faut pas hésiter à demander de l'aide quand on en a besoin.

### **Et de quoi es-tu la plus fière ?**

Je suis fière d'avoir su surmonter les obstacles des débuts de Dépist&vous. Je suis également fière d'avoir osé prendre la parole en public, sur les plateaux de télévision ou dans des conférences, car je suis assez timide et phobique sociale. Je suis également contente d'avoir réussi à monter une équipe, d'avoir fédéré des partenaires, d'avoir monté les ateliers, d'avoir levé de l'argent. Tout cela en étant solo founder, et sans être totalement en burn-out aujourd'hui !

### **Quelle est ton ambition en termes de développement ?**

Ce que j'aimerais c'est que Dépist&vous soit la solution de référence en matière de prévention et de dépistage des cancers en France, qu'elle soit utilisée par tous les citoyens qui sont en âge de se poser ces questions-là, donc de 18 à 75 ans, voire au-delà. J'aimerais

que le taux de participation au dépistage de tous les cancers qui se dépistent atteigne enfin les objectifs et les standards européens parce la France est très loin à la traîne. Qu'on considère la prévention comme un investissement et non pas comme une dépense et qu'on mette vraiment les moyens en face et non pas les 3% du budget de la sécu sur la prévention et le reste sur le curatif. Et j'aimerais que Dépist&vous soit décliné en Europe et à l'international parce qu'en fait les enjeux sont identiques dans tous les pays. Il suffit juste de se coller aux recommandations de santé du pays en question. La prévention est un sujet qui touche tous les acteurs, que ce soient des acteurs privés (complémentaires santé, entreprises, collectivités) ou des acteurs publics (assurance maladie), ainsi que les citoyens. Le meilleur moyen de réussir, c'est d'allier nos forces. Il faudrait aussi réfléchir à un modèle pour toucher les individus éloignés du numérique, ou qui n'ont pas la culture d'aller chez le médecin lorsqu'ils sont en bonne santé. Je pense qu'il faut qu'on ait des médecins de prévention et des centres de prévention qui soient complètement dissociés du soin.

Propos retranscrits par Angela Clerdouet, membre du Bureau de Parité Assurance