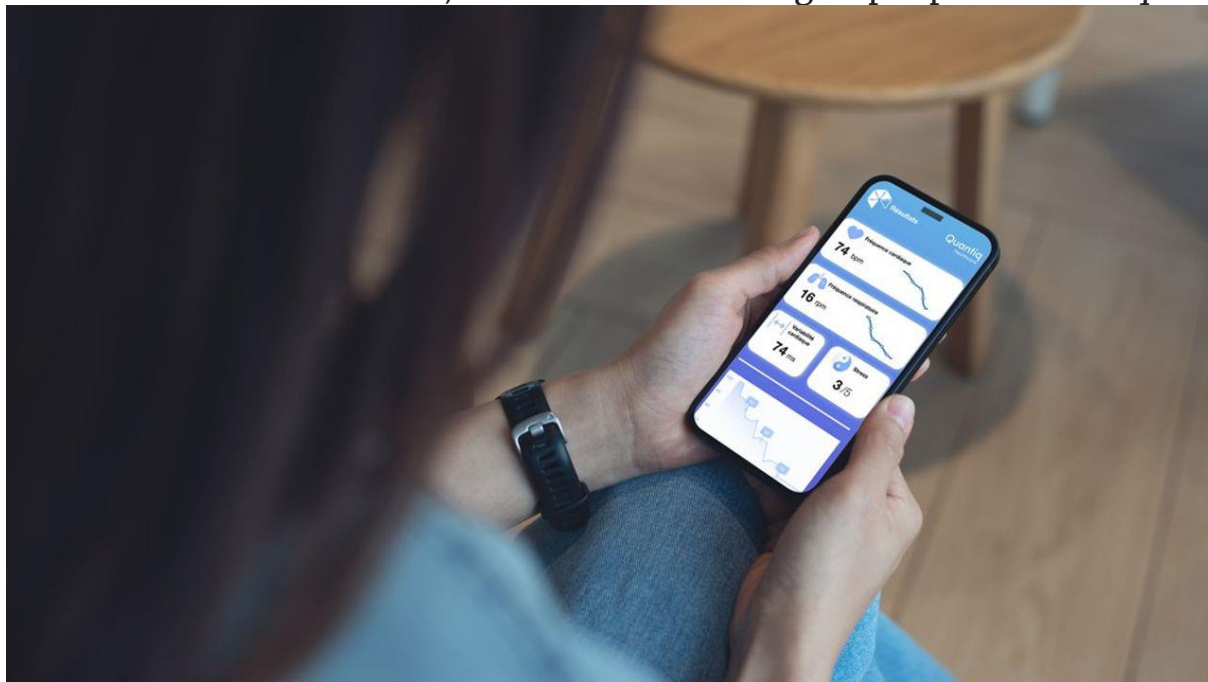


# Quantiq, la start-up qui mesure les constantes médicales avec un téléphone

Ce projet qui a mûri au sein d'Entrepreneur First vient de boucler un tour d'amorçage de 2,6 millions d'euros. La jeune pousse cible les spécialistes de la télésurveillance médicale, les assurances ou les groupes pharmaceutiques.



La jeune pousse, qui vient de lever 2,6 millions d'euros (equity et dette) auprès de business angel, est dans l'attente d'une certification médicale en France. (Shutterstock)

Par [Adrien Lelièvre](#)

Publié le 11 juin 2024 à 08:38 Mis à jour le 11 juin 2024 à 09:46

Certaines histoires de start-up ressemblent à des histoires d'amour. Quand Alain Habra évoque celui avec qui il a cofondé Quantiq, Fabien Niel, il n'hésite pas à parler d'un « coup de foudre ». Il est « absolument exceptionnel », lâche-t-il, en rappelant son parcours universitaire (centralien, docteur en physique quantique).

Les associés se sont rencontrés [au bureau français d'Entrepreneur First](#), un célèbre programme qui aide les aspirants entrepreneurs à échanger toutes sortes d'idées, monter un business plan, puis créer une start-up. Un défi qu'ils n'ont pas pris à la légère : Alain Habra admet avoir fait une vingtaine de pivots avant la création de Quantiq en 2020, et une dizaine d'autres plus tard...

## Un selfie et c'est parti

Mais l'important, c'est que les fondateurs sont désormais certains d'être sur la bonne voie. Quantiq a développé une technologie qui transforme un écran de téléphone en un dispositif médical à distance. En clair, il suffit à un patient de brandir son appareil comme pour prendre un selfie.

Ce dernier analyse le visage pendant trente secondes, puis est capable de mesurer des constantes vitales telles que la pression sanguine, la fréquence respiratoire, le rythme, la variabilité, le stress et la cohérence cardiaques. Les données apparaissent en temps réel et peuvent être analysées par des professionnels de santé. « Nous avons conçu l'outil pour qu'il soit le plus simple possible », résume Alain Habra.

La jeune pousse, qui vient de lever 2,6 millions d'euros (equity et dette) auprès de business angel, est dans l'attente d'une certification médicale en France - elle espère l'avoir à l'automne et veut obtenir la même chose aux Etats-Unis, un marché stratégique dans la santé digitale.

Par ailleurs, Quantiq a mené des études cliniques auprès de plus de 450 patients dans quatre CHU français (Bordeaux, Metz, Thionville et l'hôpital Saint-Joseph à Paris) et compte en mener d'autres. L'idée est de prouver la fiabilité de son outil et, in fine, réduire les inégalités d'accès aux diagnostics et aux soins.

## **Le choix du BtoB**

Quantiq a fait le choix du BtoB. « Nous vendons soit une API [une interface de programmation applicative, NDLR] soit une application », précise Alain Habra. La jeune pousse veut fournir sa solution à des spécialistes du monitoring ou de la télésurveillance médicale, des assurances, des groupes pharmaceutiques, etc. Elle assure avoir déjà signé des clients - sans préciser lesquels - et compte muscler sa R&D afin d'être capable de mesurer trois nouvelles constantes médicales.