DOSSIER CANDIDATURE
PARIS SANTE COCHIN
Phase 1 : Présélection

Dossier de Candidature



NOM DE LA SOCIETE : PEEKCELL

NOM DU DIRIGEANT : Hélène Malka-Mahieu

DOSSIER PRESENTÉ DANS LE CADRE DE :

LA PEPINIERE X L'HOTEL ☐

Dossier à adresser au format PDF à l'adresse suivante : pepiniere@parisbiotechsante.org

APPLICATION DU DROIT INDIVIDUEL POUR LE TRAITEMENT INFORMATISE D'INFORMATIONS NOMINATIVES

(art.27 de la loi N°78-17 du 6 janvier 1978)

Le dossier de candidature est disponible sous format WORD.

La confidentialité est garantie pour toutes les informations transmises, et ce par toutes les parties amenées à lire le présent dossier.

Vous disposez tout au long de cette procédure d'examen de votre dossier et conformément à la loi, d'un droit d'accès et de rectification des informations qui y sont contenues.

Les dossiers non retenus sont détruits, l'ensemble des intervenants demeurant tenu au respect de l'obligation de confidentialité susvisée.

FICHE DE SYNTHESE

NOM DE LA SOCIETE	Peekcell	
Adresse du siège social	7 Rue de la Croix Martre, 91120 Palaiseau	
Date de création	08/12/2023	
Forme juridique	SAS	
Représentant Nom et fonction dans l'entreprise	Hélène MALKA-MAHIEU Présidente	
Secteur d'activité	Diagnostic In Vitro	
Produit ou service définition	Dispositif de dépistage rapide, indolore et accessible des cancers de la femme depuis un échantillon d'urine	
Caractère innovant	Signature de biomarqueurs urinaires analysée par intelligence artificielle pour la détection précoce de cancer	
Marché	En France : Cancer de l'ovaire : 15M € Cancer du sein : 2Mds €	
Composition du capital en % des catégories	Fondateurs : 78 % Investisseurs 17,8 % Ecole polytechnique 4,1 %	
Effectif actuel	7	
Effectif à 4 ans	16	
CA 2024 (ou dernier CA connu en précisant l'année)	0€	
Levées de fonds réalisées depuis la création de la société	Une en 2024 pour un montant de 1.3M € (600k dilutif + 700k non dilutif) + seconde en cours (4,5M€ dilutifs et 2,5M€ sécurisés – 3 term sheets)	
Financements publics obtenus depuis la création de la société	570 k (BFTE, OC French Tech Seed et Women TechEU)	
Sources de revenus	Vente de kits	
Trésorerie au 01/07/2026	454k€	
Surfaces demandées	40m2 bureaux + 20 m2 de L1 (ou L2)	
Collaborations envisagées avec les équipes Cochin	Plateforme technique et utilisation du CRB Collaboration médicale pour études cliniques et avec le centre de Recherche Collaboration avec équipes de recherche	

DOSSIER DE CANDIDATURE

1. COORDONNEES

Société	PEEKCELL	
Nom	MALKA-MAHIEU	
Prénom	Hélène	

Fonctions occupées	Présidente		
Adresse	7 Rue de la Croix Martre, 91120 PALAISEAU		
Téléphone	06 18 19 86 98		
Mail	helene.malka-mahieu@peekcell.fr		

❖ SECTEUR D'ACTIVITE

Diagnostic in Vitro en Cancérologie

❖ L'EQUIPE (joindre les CV de l'équipe dirigeante)

Organigramme actuel (pièce jointe possible)

L'équipe de Peekcell compte 3 dirigeants :

Hélène Malka-Mahieu, Chief Executive Officer (CEO), co-fondatrice de la société
Compétences et expériences professionnelles :

- Docteur en cancérologie de l'Université Paris Saclay, puis chercheur à Gustave Roussy et à l'Institut Curie (8 ans). Ses travaux portent sur les ARN non codants et les biomarqueurs de résistance aux thérapies ciblées ;
- Cofondatrice et CEO d'une Biotech début 2019 ;
- Cheffe de projet en urologie, puis Directrice des partenariats et de la recherche chez Bioserenity, medtech française fondée en 2013 ;
- Plus d'une dizaine de publications sur le sujet des biomarqueurs en cancérologie.

Gwendoline Tallec, Chief Technical Officer (CTO), co-fondatrice de la société
Compétences et expériences professionnelles :

- Ingénieure pluridisciplinaire diplômée de l'École polytechnique ;
- Spécialisation dans la santé grâce à une maîtrise recherche en génie biomédical réalisée à Polytechnique Montréal ;
  Ingénieure de recherche puis Responsable de la faisabilité technique chez Bioserenity de 2019 à 2022.

Antoine Droneau, Chief Operating Officer (COO), co-fondateur de la société
Compétences et expériences professionnelles :

- Ingénieur biomédical de l'école nationale supérieure de Physique, Electronique, Matériaux ;
- Master 2 en nanosciences et nanotechnologies ;
- Expérience professionnelle en développement et commercialisation de dispositifs médicaux, ainsi qu'en management de projets chez Bioserenity de 2021 à 2023.

Les 3 co-fondateurs disposent de compétences et expériences professionnelles complémentaires dans le domaine des dispositifs médicaux, ainsi qu'en pilotage et gestion de projet. Ils ont également tous suivi la formation à l'entrepreneuriat de l'Ecole polytechnique via l'incubation d'X-Up Create (2023-2024).
La formation initiale de Gwendoline à l'Ecole polytechnique lui a permis d'acquérir de solides connaissances en analyse de données et en biologie, elle a également été responsable et manager de toute l'équipe prototypage de dispositifs médicaux chez Bioserenity (incluant data et biologie) ce qui correspond en tout point à son poste actuel de CTO.
Antoine a acquis une solide expérience en qualité et réglementaire lors de sa précédente expérience de chef de projet chez Bioserenity où il a eu la responsabilité de plusieurs marquages CE et FDA dans le monde du dispositif médical. Il a acquis une vision produit à 360° et est donc pertinent pour son poste de COO (opérationnel, produit, industrialisation).

Le poste de CEO est assuré par Hélène qui a déjà été co-fondatrice et CEO d'une biotech (gestion financière, levée de fonds, appels à projets). Son poste de direction chez Bioserenity lui a ensuite permis de consolider son expérience avec la mise en place de nombreux partenariats (cliniques, académiques, collectivités ou grands groupes). Enfin, son doctorat en cancérologie lui permet un regard critique sur les aspects R&D biologie.

L'intégralité de l'équipe dirigeante est à temps complet sur le projet. L'équipe s'est consolidée grâce au recrutement de profils techniques experts : un docteur en biologie moléculaire et cellulaire et une data-scientiste avec un background de statisticienne et 3 personnes en freelance côté software, communication et UX/UI qui travaillent avec nous régulièrement.

L'équipe de Peekcell est également soutenue par plusieurs structures d'accompagnement spécialisées en deeptech et en santé : **X-Up Create** (programme d'incubation de l'Ecole polytechnique 2023-2024), **Wilco Healthcare** (programme COMET d'accélération 2024-2025), **Réseau Entreprendre Essonne** (programme d'accompagnement 2024-2026), **X-Up Scale** (programme d'accélération de l'Ecole polytechnique 2025-2026), **WomenTech EU** (Programme d'accompagnement européen de femmes dans la tech 2025-2026), **PSCC** (depuis septembre 2025).

Enfin, l'équipe s'appuie sur des mentors très expérimentés, parmi eux :

- **Pierre-Alexandre Mouret** (CEO de laboratoire pharmacologique, Vice-président de l'agglomération Paris-Saclay)
- **Dominique Dufour** (30 années d'expérience en biotech / medtech, aujourd'hui consultant et au board de plusieurs entreprises en santé)
- **Marie-Christine Multon** (30 années de recherche en cancérologie autour de la thématique des biomarqueurs)
- **Catherine Schreiber** Deputy COO/ CFO/ CEO d'une Medtech pendant 16 ans, Senior Scale Up coach

❖ STRUCTURE JURIDIQUE DE L'ENTREPRISE et DATE DE CREATION

Société par actions simplifiée (SAS),
Créée le 08/12/2023

❖ DECOMPOSITION ACTUELLE DU CAPITAL les structures publiques, les financiers et les industriels doivent être indiqués ; les participations privées ne sont pas indispensables.

Répartition actuelle du capital :

- Fondateurs : 78 %
- Investisseurs 17,8 %
- Ecole polytechnique 4,1 % (via son fond X-Création)

Fondateurs : Hélène Malka-Mahieu (36%), Gwendoline Tallec (31 %), Antoine Droneau (11%)

Investisseurs :
- Arion (Société d'investissement Family Office Deeptech présidé par Jacques Attali)
- VNA Partners (Family Office Deeptech)
- Guy de la Gravière (investisseur Deeptech)

2. DESCRIPTION DU PROJET

❖ **ORIGINE DU PROJET** : *DESCRIPTIF SUCCINCT DES DÉVELOPPEMENTS EFFECTUES ET ETAPES VALIDÉES A CE JOUR (1 page)*

Peekcell a été fondée en 2023 pour répondre à un enjeu majeur de santé publique. Aujourd'hui, près d'une femme sur sept sera touchée au cours de sa vie par un cancer féminin et le nombre de cas ne cesse d'augmenter (en particulier chez les femmes jeunes). Malgré cette situation alarmante, moins d'une femme sur deux participe aux dépistages proposés par l'assurance maladie pour le cancer du sein ou du col de l'utérus. A ce jour, il n'existe aucun dépistage pour le cancer des ovaires ou de l'endomètre, deux cancers dont le diagnostic demeure malheureusement trop tardif. À cette problématique de santé s'ajoute une contrainte financière pour l'assurance maladie. Face à la hausse simultanée du nombre de cancers et des coûts de prise en charge, les dépenses de santé s'envolent et mettent le système sous pression.

C'est pourquoi nous avons souhaité offrir une alternative de dépistage innovante et accessible à toutes les femmes. L'ambition de Peekcell est de démocratiser le dépistage grâce à **un test simple d'utilisation et indolore à partir d'un échantillon d'urine**. Dépister toutes les femmes en France permettrait de réduire significativement la durée du parcours de soins, les traitements et les douleurs associées. Cette avancée favoriserait également une reprise plus rapide de l'activité professionnelle des femmes et permettrait à l'assurance maladie d'économiser près de 2 milliards d'euros (rien que pour le cancer du sein).
Les tests proposés par Peekcell sont basés sur la quantification de biomarqueurs urinaires, précoces et spécifiques aux cancers adressés. Ces données sont ensuite interprétées par un algorithme d'intelligence artificielle qui calcule un score de risque pour la patiente. L'objectif est de déclencher une alerte en cas de suspicion de cancer et d'insérer au plus tôt la femme dans un parcours de soin adapté.

Depuis sa création, Peekcell a validé plusieurs étapes clés :

1. Développement scientifique et validation des biomarqueurs :
   - Validation biologique des signatures de biomarqueurs urinaires pour le cancer du sein et celui des ovaires par des techniques de biologie moléculaire ; standardisation des protocoles de laboratoire ;
   - Structuration de collaborations cliniques avec en particulier le lancement de deux études cliniques avec Gustave Roussy et l'AP-HP en 2025 ; 2 autres études cliniques vont être lancées avec l'Institut Curie en 2026
   - Constitution d'une base de données cliniques (sein et ovaire) en collectant plus de 150 échantillons de patientes et de témoins.
2. Développement d'algorithmes d'intelligence artificielle : un algorithme par cancer a été construit et entraîné sur une large cohorte rétrospective (n=3928), puis adapté et validé sur des données internes, démontrant à ce stade d'excellentes performances cliniques.

Pour la détection du cancer du sein (n=40), les performances cliniques obtenues à ce stade sont : une sensibilité de 92 % et une spécificité de 90 %. Pour le cancer des ovaires (n=80) la sensibilité est de 95% et la spécificité 82%.

3. Déploiement et mise en production de notre plateforme numérique (webapp) contenant l'algorithme et permettant aux laboratoire d'analyse médicale d'analyser en ligne et en un temps réduit les résultats issus du kit
4. Structuration qualité et réglementaire : Peekcell a mis en place un système qualité conforme à la norme ISO 13485, décrit dans son manuel qualité (organisation, cycle en V, gestion produit et conformité ISO 13485 & ISO 14971). La préparation à la certification CE suit un cycle structuré, avec l'année 2026 dédiée à la consolidation technique en vue d'une étude de performance en 2027. Le système de management de la qualité (SMQ) est en cours de déploiement pour viser la certification ISO 13485 en 2027.
5. Propriété intellectuelle : Un premier brevet a été déposé en septembre 2025 intitulé « Méthode de diagnostic de cancer chez un sujet » (dépôt n° 2509916), à la suite d'une étude de brevetabilité validée en juin 2025. Ce brevet protège la méthodologie de détection c'est-à-dire l'ensemble indissociable algorithme et signature. La marque et le logo Peekcell ont également été déposés.
6. Accompagnements : Peekcell a été sélectionné pour être accompagné par plusieurs structures spécialisées en deeptech, santé ou entrepreneuriat (Incubateur de Polytechnique, Wilco Healthcare, PSCC, Réseau Entreprendre), Woment Tech EU. Le projet a également été récompensé par plusieurs prix d'innovation comme les CIC Business Award ou le concours d'innovation AGIPI.
7. Financement : Peekcell a sécurisé le financement de ses activités de R&D grâce à une première levée de fond en septembre 2024, d'un montant total de 1.3M€. Une deuxième levée viendra compléter ce financement en 2026 pour atteindre la certification du premier produit (la moitié de cette levée est d'ores et déjà sécurisée grâce à plusieurs term sheets dont le fond MH innovation et Elaia).

❖ DESCRIPTION DU PRODUIT, SERVICE OU PROCEDE, STADE DE DEVELOPPEMENT A CE JOUR : (1 page)

L'ambition de Peekcell est de proposer plusieurs tests de dépistage accessibles, non invasifs, indolores et spécifiques à différents types de cancers féminins. Nous concentrons aujourd'hui nos efforts sur le cancer du sein et celui des ovaires. Ces tests pourront être utilisés par toutes les femmes, sans restriction, à partir d'un simple échantillon d'urine.

Chaque test de dépistage se compose de trois éléments complémentaires :

- **Un kit de prélèvement** : conçu pour une utilisation à l'hôpital, en cabinet médical ou à domicile, ce kit est destiné aux femmes pour les aider à réaliser leur prélèvement dans de bonnes conditions. Il inclut une notice détaillée et un récipient stérile permettant la conservation optimale des biomarqueurs urinaires, jusqu'au dépôt de l'échantillon en laboratoire d'analyse. Ce kit est commun à tous les tests de dépistage.
- **Un kit de détection** : destiné aux laboratoires d'analyse médicale, ce kit contient l'ensemble des réactifs et consommables nécessaires à l'identification précise des biomarqueurs spécifiques à chaque type de cancer. Il est compatible avec le matériel habituel des laboratoires et leurs pratiques courantes. Chaque kit de détection est associé à un algorithme et est spécifique à un cancer (un kit ovaire et un kit sein).
- **Une plateforme numérique** accessible en ligne, également à destination des laboratoires d'analyse et commune pour tous les kits de détection, elle permet de visualiser les résultats des examens biologiques, d'en valider la qualité et de faire tourner les algorithmes. Les résultats peuvent ensuite être exportés simplement pour le médecin généraliste ou gynécologue qui réalise le suivi de la patiente.

À ce jour, une première version du kit de prélèvement est déployée dans le cadre de recherches utilisateurs, afin de recueillir des retours précieux pour optimiser le produit.
La plateforme numérique a bénéficié d'entretiens approfondis avec des techniciens et des médecins biologistes, assurant son adéquation aux pratiques professionnelles et sa clarté d'utilisation. Son développement est finalisé (mise en production depuis juin 2026).

L'élément central de l'innovation réside dans le kit de détection associé à son algorithme d'analyse. Cet élément constitue le dispositif médical à proprement parlé soumis à l'obtention du marquage CE. Concernant le kit ovaire, une première étude clinique (n=80) a permis d'obtenir des résultats prometteurs en termes de sensibilité et de spécificité (*cf* Etapes validées à ce jour). L'année en cours est consacrée à la transformation du kit de détection en une version pré-production stabilisée, destinée à être utilisée en étude de performance courant 2027, pour une obtention du marquage fin 2027. Le projet dédié au cancer du sein suit une trajectoire similaire, avec un décalage d'environ six mois.

Ainsi, Peekcell dispose déjà d'un kit de prélèvement prototypé, d'une plateforme numérique utilisable en ligne, d'études utilisateurs et de premières validations cliniques. Les solutions que nous développons sont donc à un stade avancé de développement, prête à entamer la phase pré-production et à aborder des évaluations cliniques à plus grande échelle.

❖ CARACTERE INNOVANT (20 lignes)

Notre projet constitue une innovation technologique de rupture qui permettra le **dépistage précoce du cancer du sein et de l'ovaire grâce à de simples tests urinaires**. Notre ambition est de définir une nouvelle méthode de prévention secondaire dans le but d'augmenter les chances de traitement précoce et ainsi d'améliorer la survie des patientes.

Le caractère innovant de notre solution repose sur 3 caractéristiques principales :

- **La matrice de prélèvement** : l'urine est moins fréquemment étudiée que le sang dans la recherche sur les biomarqueurs. Ce fluide est beaucoup plus stable et plus simple à conserver. Nous avons développé en interne une expertise sur le traitement, la conservation et l'extraction de différents biomarqueurs urinaires.
- **Nos signatures de biomarqueurs** d'intérêt, spécifiques à chaque cancer et choisies pour leur efficacité dans le dépistage précoce. Les différentes combinaisons de ces biomarqueurs pour la détection des cancers sont uniques et constituent la propriété intellectuelle de Peekcell ;
- **Les algorithmes de décision** associés aux signatures et également protégés. Ils sont également spécifiques à chaque type de cancer. Entrainés sur un très grand nombre d'échantillons, ils détectent les différences dans les patterns d'expression des biomarqueurs permettant ainsi d'avoir une détection robuste malgré les variations physiologiques qui peuvent être observées dans l'urine au cours de la journée.

❖ **PROPRIETE INDUSTRIELLE** (20 lignes)

La marque et le logo Peekcell ont été déposés et sont ainsi protégés respectivement par les avis de publication n°24 5072153 et n°245072151.
Un brevet français a été déposé le 1er septembre 2025, sous le titre « Méthode de diagnostic d'un cancer chez un sujet », portant la référence FR2509916. En accord avec le cabinet de propriété intellectuelle avec lequel nous avons travaillé, ce brevet protège la méthode d'analyse des échantillons, tout particulièrement l'extraction biologique des biomarqueurs ainsi que leur traitement via une succession d'étapes et de calcul (l'algorithme). Pour décrire l'invention avec précision dans le brevet, une partie des signatures de biomarqueurs a été inclue au brevet. Il s'agit d'un cœur commun aux différents cancers qui permet ainsi une protection efficace de nos deux projets par un seul brevet.
Le reste des signatures, permettant d'obtenir de meilleures spécificités pour chaque cancer, est conservée comme secret industriel pour assurer une meilleure protection de notre PI. Cela nous a été recommandé par le cabinet spécialisé face à la difficulté, spécifique à ce domaine, de protéger efficacement l'intégralité d'une signature de biomarqueurs par un brevet (l'ajout ou le retrait d'un des marqueurs constituant une nouvelle signature).

3. PLAN DE DEVELOPPEMENT À 3 ANS

Tableau détaillant les grandes étapes de développement sur 3 ans, et pour chacune d'elles les emplois à créer par nature (plan de recrutement) et les partenariats/prestataires identifiés ou à identifier.
(1 page)

	Année 1	Année 2	Année 3
Recherche & Innovation	Identification de nouveaux biomarqueurs protéiques / métabolomiques cancer de la femme (sein et ovaires) **Besoins techniques :** plateformes technologiques de pointe (LC/MS) en cours de demande de devis **Besoin en recrutement :** Alternante pour septembre 2026 (déjà recrutée)	Ouverture des biomarqueurs à d'autres types de cancers de la femme (col de l'utérus et endomètre) **Besoins techniques :** Plateformes technologiques et analyse de données (ex NGS, LC/MS, bio-informatique) Partenariat envisagé avec Cochin **Besoin en recrutement :** Ingénieur R&D et stagiaire M2	Ouverture des biomarqueurs à d'autres types de cancers (gastriques, poumons) **Besoins techniques :** Plateformes technologiques et analyse de données Partenariat envisagé avec Cochin (laboratoires académiques, centre de recherche / thèse CIFRE)
Développement technique	* Analyse des échantillons issus des études cliniques (ovaires et contrôles) * Validation des nouveaux biomarqueurs découverts **Besoins techniques :** laboratoire L1 **Besoin en recrutement :** Techniciene de laboratoire (recrutée pour septembre 2026) pour aide gestion laboratoire / analyse de biologie moléculaire de routine	* Analyse des échantillons issus des études cliniques (sein et contrôles) * Validation des nouveaux biomarqueurs * Mise en place de nouvelles études cliniques cancer de l'endomètre et col de l'utérus **Besoins techniques :** Laboratoire L1 **Partenariat :** Mise en place d'une étude clinique avec Cochin ou amendement sur l'une de nos études déjà en cours	* Analyse des échantillons issus des études cliniques (sein et contrôles) * Validation des nouveaux biomarqueurs cancer de l'endomètre **Besoins techniques :** Laboratoire L1 **Besoin en recrutement :** Ingénieur R&D biologiste
Etudes cliniques	Gestion / analyse des échantillons Stockage et banking **Besoins :** Stockage sécurisé d'échantillons (CRB Cochin ?)	Gestion / analyse des échantillons Stockage et banking **Besoins :** Stockage sécurisé d'échantillons (CRB Cochin ?)	Gestion / analyse des échantillons Stockage et banking **Besoins :** Stockage sécurisé d'échantillons (CRB Cochin ?)
Réglementaire / Produit	* Mise en place kit de prélèvement + plateforme numérique * Pré-production kit de détection cancer de l'ovaire **Partenariats envisagés :** Sous-traitant production à identifier **Besoin en recrutement :** PM Produit + PM Réglementaire	* Marquage CE kit de détection cancer de l'ovaire * Pré-production kit de détection cancer du sein **Partenariats envisagés :** Sous-traitant production en cours d'identification	* Marquage CE kit de détection cancer du sein * Production kit cancer de l'ovaire **Partenariats envisagés :** Sous-traitant production en cours d'identification

4. ETUDE DU MARCHE

❖ TAILLE ACTUELLE DU MARCHE ET TENDANCE (1 page)

Notre solution s'adresse aux femmes et adresse dans un premier temps les cancers du sein et de l'ovaire. Concernant le cancer du sein, son programme de dépistage, basé principalement sur la mammographie, cible les femmes âgées de 50 à 74 ans, soit 10 millions de femmes et 20% de la population féminine. Cette approche, bien que structurée, ne permet pas à ce jour d'atteindre les objectifs en termes de participation au programme de dépistage et laisse de côté des millions de femmes.

Entre 2023 et 2024, seul 44% des femmes de 50 à 75 ans ont participé au programme de dépistage[1]. Selon les chiffres, ce sont donc plus de **5 millions de femmes** qui ne se sont pas fait dépister. Les raisons évoquées sont le manque de temps (19%), la négligence (16%) ou encore l'appréhension de la douleur liée à la mammographie.

Fin janvier 2025, le ministre de la Santé a saisi la Haute Autorité de Santé pour réexaminer l'âge de début du dépistage, en réponse aux recommandations de la Commission Européenne, qui préconise depuis 2022 un abaissement à 45 ans au lieu de 50 ans, comme pratiqué dans plusieurs pays européens[2]. Du fait du risque que représente une exposition précoce et régulière aux rayons induits par la mammographie, la tranche du programme de dépistage ne peut être abaissée au-delà de 40 ans. Or, le cancer du sein peut toucher les femmes dès 15 ans, selon le récent rapport sur l'évolution de l'incidence du cancer chez les 15 – 39 ans qui alerte sur l'augmentation de l'incidence du cancer du sein (+1.6% par an). De plus, il souligne l'augmentation spécifique de l'incidence des cancers diagnostiqués à des stades avancés.
Le test proposé par Peekcell pourrait être une alternative déterminante pour élargir le programme de dépistage du cancer du sein dès l'âge de 25 ans, comme c'est le cas pour le dépistage du col de l'utérus. Cet abaissement de l'âge permettrait d'inclure plus 10 millions de femmes supplémentaires. Selon les chiffres de l'INSEE, le marché potentiel de notre solution vise les **20 millions de femmes âgées de 25 à 75 ans. Pour un test à 100 euros, prix d'une mammographie, la taille du marché est estimée à 2Mds €**.
Notre marché en France pour le cancer du sein inclut donc les 20 millions de femmes âgées de 25 à 75 ans. Pour adresser ce marché, Peekcell envisage un modèle économique qui repose sur une approche B2B2C appuyée par les professionnels de santé.

Concernant le cancer des ovaires, il n'existe à ce jour aucun dépistage ou méthode qui fasse consensus auprès de la communauté scientifique et du corps médical. Peekcell vient donc créer une nouvelle brique à ce parcours de soin qui concerne 5000 nouveaux cas par an. Toutefois, afin d'éviter des effets de « sur-dépistage » néfastes sur la population générale, nous adressons toutes les femmes prédisposées ou diagnostiquées à haut risque, suite à une consultation d'oncogénétique ou de gynécologie (prédisposition génétique ou antécédents familiaux lourds).
Notre marché en France pour le cancer de l'ovaire inclut donc les 15 000 à 20 000 femmes caractérisées comme à haut-risque. Ce nombre est toutefois considéré comme largement sous-estimé par les professionnels du secteur qui l'estiment plutôt aux alentours de 100 000 sur la population française. Pour un test à 150 euros, la taille du marché est donc de 15M €. Pour adresser ce marché, Peekcell envisage un modèle économique qui repose sur une approche B2C, appuyée par les professionnels de santé (notamment les gynécologues et oncogénéticiens).

Aujourd'hui, la tendance est au développement de solutions innovantes de dépistage, et à la prévention. En effet, un cancer détecté à un stade précoce implique des traitements moins lourds physiquement et psychologiquement, moins coûteux (les coûts liés au traitement du cancer du sein actif étaient de 4Mds € en 2023, soit une augmentation de 17% en un an), et permet un taux de survie à 5 ans de plus de 90%. En ce sens, de nombreuses initiatives (France 2030, la création de l'Agence de l'Innovation en Santé…) se développent pour privilégier une approche préventive que thérapeutique de la maladie. Peekcell s'inscrit dans cette tendance.

❖ DEFINITION DU ou DES MARCHES CIBLE 2023 / 2024 (15 lignes)

[1] Participation au programme de dépistage organisé du cancer du sein en 2024 et évolution depuis 2005
[2] Communiqué SFSPM fevrier 2025 abaissement age depistage FINAL.pdf

La réalisation d'un test Peekcell est un acte de biologie médicale et ne peut être réalisé que par un professionnel qualifié, à savoir, des biologistes diplômés, travaillant en majorité dans les laboratoires d'analyse médicale.

Ces laboratoires sont donc les principaux clients de Peekcell, par qui les femmes passeront pour effectueront le test. Toutefois, Peekcell s'appuie sur les professionnels de santé, médecins généralistes, gynécologues et sage-femmes afin de promouvoir la solution de dépistage. A termes, ils seront les prescripteurs lorsque le test sera pris en charge par l'Assurance Maladie, tout d'abord via un système de prise en charge anticipée (forfait innovation) puis de socle commun en 2030. Ils sont, à l'heure actuelle, les ambassadeurs de la prévention et du dépistage en France.

Dans un premier temps, le test sera donc pris en charge par la patiente à ses frais, ou via sa complémentaire santé si cette dernière a signé un contrat de partenariat avec Peekcell. Ainsi, bien que les bénéficiaires finales soient les femmes tel que défini précédemment, les acheteurs du dispositif auprès de Peekcell seront les laboratoires ou les mutuelles.

Secteurs	Nombre
Laboratoires de biologie médicale	Près de 4 000 laboratoires, avec 6.2 milliards d'€ de chiffre d'affaires en 2023[3]
Complémentaires santé	388 complémentaires santé (263 mutuelles, y compris mutuelles substituées, 100 entreprises d'assurance et 25 institutions de prévoyance) collectant plus de 43 milliards d'€ de cotisations. [4]

❖ ETUDE DE LA CONCURRENCE

Les concurrents considérés comme directs pour Peekcell sont les entreprises proposant ou développant un test de dépistage ciblant les mêmes cancers, depuis un échantillon d'urine. Si le fluide ou le cancer est différent, elle est alors en concurrence indirecte.

Concurrents directs	Concurrents indirects
- Craif (miSignal) (JAP) qui commercialise au Japon un test urinaire de dépistage multi-cancers, dont celui du sein et de l'ovaire. L'entreprise cherche à s'implanter aux Etats-Unis dans les prochaines années mais n'est pas encore présente sur le marché européen. - The BlueBox Biomedical solutions (ESP) qui développe un dispositif hardware « nez électronique » de dépistage du cancer du sein à partir d'un échantillon d'urine - Toby Health (USA) qui développe également un nez électronique pour le dépistage de plusieurs cancers, dont le sein et l'ovaire.	- Grail (USA) a développé un test sanguin multi-cancer avec une approche « une goutte de sang pour la détection de plusieurs cancers ». Leur technologie ne favorise pas la détection précoce et se concentrent plutôt sur le nombre de cancers que sur la précision d'un seul. - Elypta (SWE) développe également un test sanguin de dépistage du cancer mais sur une technologie différente de Peekcell. Ils commercialisent actuellement un kit pour la recherche permettant d'isoler certains biomarqueurs spécifiques. - Oncodiag (FRA) commercialise un test de surveillance du cancer de la vessie à partir d'urine, ainsi que plusieurs tests de dépistage sanguins pour les cancers colorectaux et de la prostate. - Mercy (US) développe un test de détection précoce du cancer des ovaires à partir d'un échantillon sanguin (recherche de biomarqueurs dans des vésicules extra cellulaires).

❖ POSITIONNEMENT DU OU DES PRODUITS, SERVICES OU PROCEDE ET AVANTAGES CONCURRENTIELS (15 lignes)

Nos tests sont des tests de dépistages. Ils interviennent au tout début du parcours patient, en amont des examens classiques (mammographie ou échographie pelvienne), afin de diminuer les barrières à

[3] Rapport de branche des laboratoires de biologie médicale extra hospitalier, Xerfi Specific
[4] Rapport 2024 sur la situation financière des organismes complémentaires assurant une couverture santé, Drees

l'entrée dans le parcours de soin. Ils ne cherchent pas à remplacer les examens efficaces et validés cliniquement à large échelle comme la mammographie, mais viennent agir en début de parcours, comme un entonnoir, pour toucher le plus de femmes possibles.

Les avantages concurrentiels de notre projet sont les suivants :

- Notre test urinaire se distingue des tests sanguins par son caractère **non invasif, indolore et facile d'utilisation** par rapport aux tests sanguins. Le prélèvement peut être réalisé en autonomie à domicile, sans intervention médicale, facilitant ainsi l'accès au dépistage,
- Son avantage majeur résidera dans la **détection précise de biomarqueurs identifiables dès les stades précoces** (1 ou 2) contrairement à certains concurrents, comme l'illustrent nos premiers résultats sur la détection du cancer du sein avec une sensibilité de 92 % et une spécificité de 90 % (n=40, stades 1 et 2 uniquement),
- Enfin, notre technologie est **hautement adaptable et scalable** pour une utilisation à grande échelle, sans hardware propriétaire. À terme, elle pourrait également permettre le dépistage multi cancers pour une approche plus personnalisée et préventive en oncologie.

5. ETUDE COMMERCIALE OU MODELE ECONOMIQUE (3 ans)

❖ MODELE ECONOMIQUE ACTUEL ET ENVISAGE (20 lignes)

Afin d'assurer une adoption progressive et une intégration pérenne de notre test dans le parcours de soin, l'accès au marché se déroulera en deux étapes clés du fait des contraintes réglementaires qui nécessitent d'être levées.

Tout d'abord, le dispositif Peekcell devra être **marqué CE** en respectant la réglementation européenne IVDR 2017/746 et celle de l'IA Act. Il devra aussi satisfaire aux prérequis de plusieurs normes (ISO 14971, IEC 62366-1, IEC 62304…) garantissant la sécurité et la performance lors de son utilisation. Dans un premier temps, **il pourra donc être proposé dans les laboratoires d'analyses médicales même s'il n'est pas pris en charge par l'Assurance Maladie.**

Puis, nous initierons une démarche visant à la **demande de prise en charge par l'Assurance Maladie** via des parcours de remboursement anticipé (type forfait innovation, RIHN 2.0 en France)**.** Cela permettra le remboursement du test et ainsi **d'étendre considérablement la portée du dépistage** en l'élargissant aux femmes à partir de l'âge de 25 ans. Cette stratégie pourra être étendue aux pays européens, certains offrant les mêmes parcours de prise en charge anticipée qu'en France (Allemagne, Suède, Pays-Bas…). **Notre Go2Market** est donc basé sur deux approches selon sa prise en charge ou non par l'Assurance maladie **:**

- **Un accès pré-remboursement ;**
- **Un accès post-remboursement.**

❖ ACTIONS COMMERCIALES ET TYPE DE CLIENTS (20 lignes)

Les actions commerciales et le déploiement des solutions seront différents selon le type de pathologie que nous adressons. En revanche, le type d'acheteur et premier client direct de notre solution sera toujours le même en période de pré-remboursement : le laboratoire de biologie médicale qui achètera nos tests et répercutera son coût avec une marge supplémentaire pour chacun des tests réalisés.

- **Cancer des ovaires**

Nous envisageons le déploiement de notre premier DM cancer de l'ovaire grâce à l'appui d'un laboratoire pharmaceutique en co-déploiement. Certains laboratoires possèdent des thérapies ciblées particulièrement intéressantes dans la prise en charge précoce de ce cancer, nous pourrions donc les aider à identifier les femmes souffrant de ce type de pathologie et bénéficier en retour de leur maillage de commercialisation.

- **Cancer du sein**

Pour ce kit, nous envisageons dans un premier temps de le proposer à des grands groupes dans le cadre de campagne de prévention réalisées pour leurs collaboratrices, mais également via des parcours de prévention de mutuelles. En effet, plusieurs mutuelles proposent désormais des bilans de prévention afin d'améliorer la prise en charge de certaines pathologies (déjà fait pour les pathologies cardiaques et mises en place l'année prochaine en cancérologie). Nous sommes en discussion avec l'une d'entre elle pour commencer à intégrer ce parcours dans le cadre d'un Research Use Only.
Enfin, toutes les femmes qui souhaitent se faire dépister dans la population générale avec ou sans prescription médicale pourront également l'utiliser.

❖ OBJECTIFS COMMERCIAUX (part de marché et son évolution)

Nos objectifs commerciaux sont d'atteindre un CA d'environ 4M€ en 2028 grâce à la vente de kit de détection de cancer de l'ovaire et de pré-commandes des kits de cancer du sein (disponibles fin 2028).

En 2029, nous pourrons commercialiser nos 2 kits et atteindre un CA en France de plus de 15M€ avec un EBITDA positif en fin d'année. Nous envisageons également une ouverture au marché international cette même année grâce à notre marquage qui permet une commercialisation dans de nombreux pays européens.

	S1 - 2027	S2 - 2027	S1 - 2028	S2 - 2028	S1 - 2029	S2 - 2029
CA	-	150 000,00 €	615 000,00 €	3 375 000,00 €	5 700 000,00 €	8 325 000,00 €
CA moyen	- €	75 000,00 €	102 500,00 €	562 500,00 €	950 000,00 €	1 387 500,00 €
Coût production	- €	40 000,00 €	54 666,67 €	241 666,67 €	316 666,67 €	462 500,00 €
Marge brute	- €	35 000,00 €	47 833,33 €	320 833,33 €	633 333,33 €	925 000,00 €
EBITDA	- €	-106 445,00 €	-192 109,67 €	258 362,56 €	404 096,81 €	749 785,69 €

❖ TABLEAU DE FINANCEMENT SUR 3 ANS

Commentaires du tableau :
A partir du plan de développement présenté au point 3 ci-dessus, précisez les levées de fonds réalisées, les levées de fonds envisagées, le mode de calcul du chiffre d'affaires.
Préciser si vous envisagez une nouvelle levée de fonds, à quelle échéance et de quelle nature ?

Nous avons réalisé une première levée de fonds clôturée en septembre 2024 d'1,3M€ (600k€ de dilutif auprès de family offices et business angels et 700k€ de non dilutif – prêts d'honneur et aides BPI) qui nous a permis de financer nos premiers salariés, nos premières études cliniques et les analyses de leurs échantillons. Ce premier tour de table a concrétisé nos preuves de concept pour le cancer de l'ovaire et le cancer du sein.

Nous sommes aujourd'hui en cours de seconde levée (6M€ comprenant 4,5M€ en dilutif auprès de VC, 1,5M€ d'Aide Deeptech BPI) afin de réaliser toute la procédure réglementaire de notre premier kit cancer des ovaires jusqu'à son marquage CE prévu fin 2027 et prolonger les analyses de nos échantillons « cancer du sein » pour valider un POC sur cette pathologie (marquage CE de ce produit prévu fin 2028). La clôture de cette levée est prévue à l'automne 2026. Nous avons d'ores et déjà reçus 3 term sheets pour ce tour de VC spécialisés en santé et de plateformes de crowd equity (spécialisée en santé de la femme) et sécurisé 2,5M€.

❖ PARTENARIATS ENVISAGÉS

Indiquer ici ceux que vous avez identifiés et que vous souhaiteriez mettre en place mais également vos besoins auxquels pourraient répondre les experts issus des structures hospitalo-universitaires présentes sur le site de la pépinière, les plateformes de recherche sur le campus et hors du campus.

Type	Organisme	Modalités
Etudes cliniques	Hôpital Cochin	Mise en place d'une étude clinique pour récupération d'échantillon et collaboration / publication des résultats scientifiques
Expérimentation	Plateformes techniques	Découverte de nouveaux biomarqueurs à l'aide de technique de pointe issues de plateformes techniques (type séquençage, NGS, …) de l'hôpital ou du centre de recherche. (Prise de contact en 2025 pour un devis de NGS).
Centre de ressources biologiques (CRB)	Hôpital Cochin	Prise de contact en 2025 et demande de devis pour stockage d'environ 1000 échantillons.

6. BESOINS POUR LA PEPINIERE ou HOTEL D'ENTREPRISE

CAHIER DES CHARGES :

Nombre de m2 souhaités par typologie de locaux	20-30m2 de laboratoires L1
Bureaux	40-60 m2 de bureaux
Laboratoires L1 avec Sorbonne/sans Sorbonne	20-30m2
Laboratoires L2	Non
Utilisez-vous de l'azote liquide ?	Non
Nombre de tanks azote nécessaires	0
Nombre de frigos, - 80	1
Besoins en laverie	Oui
Nombre de postes de travail nécessaires en 2026/2027/2028/2029	8/10/14/16
Autres besoins spécifiques	Non

BESOIN D'ACCOMPAGNEMENT du DEVELOPPEMENT DE VOTRE ENTREPRISE :

Pour quel type d'actions ?

Nous souhaiterions être accompagnés sur la partie mise en production / industrialisation de notre dispositif médical ainsi qu'avoir un soutien réglementaire. Nous souhaitons également pouvoir rencontrer ou échanger avec des acteurs décisionnaires du monde de la santé (KOL, HAS, ANSM…)

Que cherchez-vous en venant vous installer à la pépinière ?

Nous souhaitons élargir notre réseau biotech / medtech et nous nourrir des différentes compétences et expériences des autres entreprises dans le domaine de la santé.

Comment envisageriez-vous de participer à la vie du réseau des entreprises qui sont ou s'installeront dans la pépinière ?

Nous sommes toujours très enthousiastes à l'idée de participer aux différents évènements organisés, aussi bien networking que des ateliers sur des thématiques ciblées. La perspective de pouvoir discuter quotidiennement avec des entreprises qui partagent toutes nos problématiques est également un moteur dans cette candidature.

Accepteriez-vous une mission de mentoring ? X oui non

ELEMENTS FINANCIERS ET PIECES A JOINDRE AU DOSSIER

- BILAN, COMPTE DE RESULTAT et les annexes des deux derniers exercices écoulés
- PLAN DE TRESORERIE prévisionnel sur 1 an
- BUDGET PREVISIONNEL global de la structure pour 2026 et 2027
- EXTRAIT DE Kbis de moins de 3 mois ou Statuts en vigueur de la structure, datés et signés
- Photocopie de la pièce d'identité du responsable de la structure
- Coordonnées de la personne signataire : mail et portable
- Relevé d'Identité bancaire ou postal établi au nom de la structure
- Si locataire de bureaux ou locaux, les 3 dernières quittances de loyer