



Journée *start-up* 2022

Encore un beau
succès !

ILS ONT PARTICIPÉ À LA JOURNÉE

- Anja Kleber, membre du CA du Snitem et vice-présidente Marketing et Market access chez Theraclion
- Christophe Michel, consultant chez Alira Health
- Nicolas Fournier, CEO de Dessintey, vice-président du groupe « Start-up » du Snitem
- Thomas Soumeillan, responsable des solutions digitales chez Urgo Medical

COUP DE PROJECTEUR SUR 12 START-UP

PRIX DU JURY 2022, Electroducer

PRIX COUP DE CŒUR DU PUBLIC, Hippy Medtec Systems

LES START-UP, ÉCOSYSTÈME RICHE ET DIVERSIFIÉ

- Franz Bozsak, CEO et cofondateur de Sensome, président du groupe « Start-up » du Snitem

JOURNÉE START-UP 2022

ENCORE UN BEAU SUCCÈS !

**Rendez-vous
le 4 avril 2023
à la Cité des
sciences et de
l'industrie pour la
prochaine édition !**

La 7^e édition de la Journée *start-up* innovantes du dispositif médical, organisée par le Snitem le mardi 10 mai 2022 à la Cité des sciences et de l'industrie à Paris, a une nouvelle fois réuni tout l'écosystème des Medtechs. L'occasion, pour les participants, de se rencontrer, de nouer des partenariats et d'échanger concrètement sur les enjeux et les bonnes pratiques du secteur pour accélérer l'innovation.

« **C**ela fait du bien de se revoir en présentiel*, souffle Florent Surugue, directeur PME, ETI, Développement économique et Communication du Snitem. C'est également une vraie satisfaction de voir que malgré l'habitude prise, durant la pandémie, de tenir des réunions à distance, les représentants de l'écosystème sont venus en nombre pour cette 7^e édition de la Journée *start-up* innovantes du dispositif médical ». Un record de fréquentation a en effet été enregistré, avec plus de 1 000 participants.

CONFÉRENCES ET ATELIERS

Les profils étaient variés : des *start-up* et entreprises du DM, bien sûr, mais aussi des représentants des pôles de compétitivité et *clusters*, des sous-traitants, des investisseurs et fonds d'investissements, des ingénieurs, des chercheurs, des étudiants, des consultants, des prestataires de services, des responsables d'organismes notifiés... ainsi que des représentants institutionnels issus de

BPI France, Business France ou encore, des ministères de la Santé et de l'Économie. « Les retours que nous avons eus sont très positifs », relève Florent Surugue. L'événement a en effet permis de proposer des conférences plénières, ateliers, témoignages et débats sur de nombreuses thématiques comme l'intégration du numérique, l'accès au marché et, notamment, les nouveaux dispositifs d'accès précoces, l'évolution du règlement européen, les ressources humaines, le financement, la R&D...

NETWORKING ET JOB DATING

L'espace de *networking* n'a pas désempilé et plus de 3 000 rendez-vous BtoB ont été organisés. Nouveauté de cette édition 2022, l'espace « Emploi et Compétence », proposé en partenariat avec quatorze écoles et universités, avait pour mission de faire découvrir aux futurs diplômés le secteur des technologies médicales et de faire naître des vocations. « Un *job dating* inédit entre étudiants et recruteurs s'y est tenu », explique Florent Surugue. Plus de 300 jeunes s'y sont inscrits. « Au final, chaque participant a pu organiser

sa journée selon ses envies et ses besoins, de manière personnalisée : s'informer, échanger, recruter, nouer des partenariats, passer des entretiens d'embauche..., poursuit-il. C'était l'esprit de l'événement ». Une application dédiée à la Journée, gratuite, a permis à chacun de se constituer un programme « à la carte », de bénéficier d'un rappel de RDV, de confirmer son inscription aux ateliers et de voter pour sa *start-up* préférée.

12 START-UP À L'HONNEUR

La Journée a, en effet, permis de saluer la force de l'innovation et l'excellence dans le secteur du dispositif médical, en mettant en lumière 12 *start-up* et en récompensant 2 d'entre elles par le « prix du jury » et le « prix coup de cœur du public » : **Electroducer** et **Hippy Medtec Systems** (lire les interviews de leur fondateur ci-après). La première s'est d'ailleurs vu remettre un chèque d'un montant de 5 000 euros, offert par Urgo Medical, un des plus fidèles sponsors de la Journée.

* L'édition 2020 avait été annulée pour cause de COVID-19 et l'édition 2021 s'était tenue en version 100 % digitale.



➤ Ils ont participé à la Journée

Quatre acteurs de l'écosystème ayant participé à la Journée start-up témoignent.

Retrouvez les *replays* de l'ensemble des sessions plénières et des ateliers de la Journée :
<http://ow.ly/4be750JGmSY>



Anja Kleber

Membre du CA du Snitem et vice-présidente Marketing et Market access chez Theraclion.



Christophe Michel

Consultant chez Alira Health.

« RENCONTRER TOUS LES ACTEURS DE L'ÉCOSYSTÈME »

« La Journée start-up est devenue un rendez-vous emblématique de l'année. C'est l'occasion de se retrouver et de rencontrer tous les acteurs de l'écosystème. C'est également un moment de partage d'expérience extrêmement important pour une start-up. Si, dans les grands groupes, il est facile d'interroger des collègues ou différents services pour obtenir des conseils ou des renseignements, ce n'est pas le cas dans les toutes petites structures : il faut souvent chercher de l'aide à l'extérieur. La Journée start-up est là pour apporter des réponses, dans les ateliers, dans les présentations, mais surtout aussi dans les couloirs autour d'un café ! ».

« UNE SOURCE DE VISIBILITÉ ET DE LISIBILITÉ »

« Alira Health est une société de conseil dans les technologies et l'industrie de la santé. Il était donc important pour nous, en termes de visibilité et de lisibilité vis-à-vis de nos clients, de participer à cet événement. Être Gold Sponsor nous a propulsés en haut de l'affiche, ce qui est d'une grande importance pour notre entreprise. Nous avons également envoyé une délégation de représentants de nos différents secteurs d'intervention, de la conception d'un produit au marketing, afin de présenter nos spécialités. C'était aussi l'occasion, pour nos clients potentiels, de mettre un visage sur un email ! Nous avons pu nouer des contacts importants avec des start-up et de plus grandes entreprises. C'était aussi l'occasion de participer à des ateliers, notamment sur le financement des dispositifs médicaux connectés. Cette problématique est réelle et déterminante pour nos clients. Ils ne doivent pas se cantonner à cette étape de start-up. D'ailleurs, à quand une Journée des scale-up organisée par le Snitem ? ».



Nicolas Fournier

CEO de Dessintey, vice-président du groupe « Start-up » du Snitem.



Thomas Soumeillan

Responsable des solutions digitales chez Urgo Medical, qui a remis un chèque au lauréat du prix « Start-up 2022 ».

« UNE JOURNÉE RÉVÉLATRICE DU DYNAMISME DU SECTEUR »

« Après trois ans sans se rencontrer, il était très important pour moi de participer à la Journée start-up. C'est l'occasion de partager avec de nombreux acteurs (start-up, industriels, financeurs, Snitem, pouvoirs publics...) et de collecter énormément d'informations sur les sujets qui nous concernent. Cela permet d'échanger, de se mettre au goût du jour, notamment sur le plan réglementaire, et de partager nos perceptions sur les enjeux du secteur et ses évolutions. Et puis, il y a ce moment fort qu'est la remise des prix "start-up". Notre entreprise a elle-même été distinguée en 2018, alors que nous étions en phase de levée de fonds. Non seulement cela nous a apporté une visibilité certaine, mais cela a agi comme une caution, nous conférant encore plus de crédibilité auprès des investisseurs et de l'écosystème. Cela a sans aucun doute participé à la solidité de notre projet et à la viabilité de notre entreprise qui, depuis, a accru ses effectifs, s'est déployée à l'international et a développé de nouveaux produits. L'édition 2022 fut une belle Journée, très enthousiasmante et révélatrice du dynamisme de nos start-up et de notre recherche. On a pu voir à quel point notre secteur est innovant et soutenu financièrement par l'État. C'est très encourageant, surtout dans notre contexte réglementaire extrêmement contraignant ».

« PARTAGER EXPERTISE ET BONNES PRATIQUES »

« Pour nous, ces journées sont toujours très enrichissantes dans la mesure où elles sont consacrées à l'innovation, laquelle constitue une grande partie de notre ADN chez Urgo. Nous aimons y participer pour y rencontrer des start-up et découvrir d'éventuels futurs partenaires. C'est d'ailleurs un privilège pour nous que de remettre le "prix du jury" et d'être membre de celui-ci. Nous devons nous plonger sur des innovations dans des domaines très divers, nécessitant de prendre le recul suffisant afin d'étudier les enjeux auxquels elles répondent et dans quelle mesure elles se démarquent. On est au cœur de l'innovation et tout cela est forcément très intéressant. Plus largement, j'ai beaucoup apprécié les présentations faites par les différentes entreprises partenaires de cette Journée. Les start-up sont à la pointe dans divers secteurs et vont parfois plus vite que les entreprises de plus grande taille, lesquelles ont, en revanche, davantage d'expérience. Le but de ce genre d'événement est donc de partager à la fois de l'expertise et des bonnes pratiques pour éviter certains écueils. À titre personnel, j'ai pu faire une présentation sur les moyens de s'assurer qu'une innovation qui arrive sur le marché est bel et bien utilisée. En effet, on est bien conscient chez Urgo que l'innovation, en santé, c'est un véritable parcours du combattant et cette Journée permet d'apporter des éléments de réponse à des problématiques récurrentes ».

Merci

...à nos sponsors



...à nos partenaires presse



COUP DE PROJECTEUR SUR 12 START-UP

Cette année encore, 12 *start-up*, issues de tout le territoire français, ont été mises à l'honneur. L'occasion, pour ces « jeunes pousses » du DM, de montrer l'étendue de leur savoir-faire.

Elles ont été sélectionnées, parmi 39 candidatures, par un jury composé de 13 entreprises (Alira Health, GE Healthcare, Harmonie Mutuelle, Medtronic, Nexialist, Peters Surgical, Resmed, Siemens Digital Industries Software, Urgo Medical, Vygon, WeHealth by Servier, Winnicare) et d'un représentant de Bpifrance. Mises en valeur tout au long de la Journée au sein de l'espace « exposition », les 12 *start-up* ont également été invitées à venir présenter leur innovation sur scène. À l'issue des « pitches », le jury a remis le « prix du jury », tandis que le vote des participants a permis de récompenser leur *start-up* préférée à travers le « prix coup de cœur du public ».

Revivez la journée, les sessions plénières, ateliers et interviews : <https://www.snitem.fr/les-publications/videos-snitem/7e-journee-start-up-innovantes-du-dm/>




BONE 3D
PERSONALIZED MEDICINE



CIRCLE SAFE
SAFETY IN SIMPLICITY



DOC2U



electro ducer



HIPPY
MEDTEC
SYSTEMS
Innovier pour protéger



inno spark



i-Virtual



mila



NAOX
Technologies



NOVIGA
HEALTH DATA SCIENCE



omini



twinsight
twinsight-medical.com

« PRIX DU JURY »

UNE RÉVOLUTION DE LA CHIRURGIE CARDIAQUE



Benjamin Faurie, cardiologue interventionnel et fondateur de la *start-up* grenobloise Electroducer, a remporté le « prix du jury 2022 ».

Snitem Info : En quoi consiste votre solution ?

Benjamin Faurie : Elle consiste à proposer aux cardiologues et chirurgiens cardiaques un dispositif médical stérile dans le domaine de la cardiologie interventionnelle. Il s'agit d'un DM « deux-en-un », servant à la fois d'introducteur vasculaire et de stimulateur cardiaque : Electroducer Sleeve génère un courant électrique jusqu'au cœur lors du remplacement transcathéter de valves aortiques (TAVI) ou d'interventions coronariennes percutanées (infarctus) et évite les complications graves, voire mortelles, liées à la stimulation transveineuse traditionnelle via une sonde de pacemaker.

S.I. : Comment votre solution a-t-elle été conceptualisée ?

B.F. : Lors de la pose d'un stent ou d'une valve aortique, le cardiologue utilise un ou plusieurs introducteurs vasculaires, ainsi qu'une sonde de pacemaker temporaire placée dans le ventricule droit servant soit à sidérer le cœur, soit à le relancer en cas d'arrêt cardiaque. Les complications liées à la pose ou au retrait de la sonde et,

notamment, les déchirures de la paroi cardiaque, étant fréquentes, j'ai donc transposé aux ventricules une technique de stimulation directe inventée 30 ans auparavant pour les coronaires. Je l'ai testée sur 130 patients pour en montrer la sécurité et l'efficacité. C'était en 2015. La communauté de cardiologie a reçu l'innovation de manière très critique mais le Pr Alain Cribier, à l'origine de la technique de remplacement percutané de valve aortique, m'a défendu lors d'un congrès. Il est devenu mon guide spirituel. Pour déployer la solution, je me suis également tourné vers le Pr Jacques Seguin, deuxième inventeur de valves percutanées qui, depuis 2020, fait partie du comité stratégique d'Electroducer et qui nous fait partager son expérience (huit sociétés médicales créées, dont trois introduites en bourse).

S.I. : Aujourd'hui, à quel stade de développement en êtes-vous ?

B.F. : J'ai intégré mon DM dans une technologie de *plug and play* afin que les praticiens n'aient pas à modifier leurs habitudes en l'utilisant. Aujourd'hui, notre *design* est finalisé. Nous sommes en phase d'examen pour

obtenir le marquage CE et l'autorisation de la *Food and Drug Administration* (FDA) et ce, pour deux indications : les problématiques vasculaires et coronariennes. En raison de la complexité de la réglementation française et européenne, notre DM va probablement être autorisé aux États-Unis avant l'Union européenne. Nous développons actuellement une nouvelle indication dans le domaine de l'hypertension artérielle.

S.I. : Pourquoi il était important pour vous de participer à la Journée *start-up* ?

B.F. : Nous avons envie d'appartenir à la famille du Snitem. J'adore le compagnonnage. Je suis médecin et j'ai toujours avancé de cette manière, en respectant les plus expérimentés. Nous souhaitons être accompagnés sur le volet réglementaire et la phase de commercialisation de notre solution. Nous avons également été touchés d'avoir remporté le « prix du jury » après avoir été fortement critiqués. Nous savons qu'il s'agit du cycle classique de l'innovation, mais la reconnaissance de l'intérêt de notre innovation est motivante.



« PRIX COUP DE CŒUR DU PUBLIC »

UN DISPOSITIF CLÉ DE PRÉVENTION DES FRACTURES DU COL DU FÉMUR



Hippy Medtec Systems, qui a mis au point une ceinture connectée et intelligente à airbag pour prévenir les fractures du col du fémur, s'est vu décerner le « prix coup de cœur du public » lors de la 7^e Journée *start-up* organisée par le Snitem. Une innovation que présente son cofondateur, Maurice Kahn.

Snitem info : Comment fonctionne cette ceinture inédite ?

Maurice Kahn : Il s'agit d'une ceinture de cinq centimètres de largeur et d'un demi-centimètre d'épaisseur dotée d'un airbag de chaque côté de la hanche ainsi que d'un système électronique qui analyse les mouvements de la personne. Il fallait, en effet, faire en sorte que les airbags se déclenchent à bon escient, suite à une chute réelle et non pas à un mouvement anodin de la vie quotidienne, par exemple s'asseoir d'un coup sec. Pour cela, nous avons effectué, en amont, une collecte de paramètres en EHPAD en faisant porter des enregistreurs de données pendant un an aux résidents. Ce panel d'informations a ensuite été traité par *machine learning* pour aboutir à une modélisation qui arrive à identifier précisément les situations de chute. Les airbags servent, bien sûr, à amortir l'impact du choc ; l'électronique, placée dans la boucle, permet d'envoyer une alerte pour avertir les aidants ou les soignants que l'accident s'est produit.

S.I. : Le tout sans négliger le *design*...

M.K. : Effectivement, nous avons beaucoup travaillé sur l'acceptabilité du produit afin qu'il ne soit pas

discriminant. Le but était de trouver le meilleur compromis entre la performance et l'adaptabilité. Il ne fallait pas fabriquer une bouée disgracieuse. Pour cela, nous avons fait en sorte que son apparence en simili cuir soit la plus proche possible de celle d'une ceinture ordinaire. Elle se porte par-dessus les vêtements. On ne peut évidemment pas l'enfiler par les passants d'un pantalon, car cela empêcherait les airbags de se déployer. Quand ceux-ci ont été activés, il suffit de les replier et de changer la cartouche d'air comprimé qui a servi à les gonfler.

S.I. : Quelles sont vos prochaines étapes de développement ?

M.K. : Une campagne de *crowdfunding* a été lancée en juin afin de commercialiser les premiers exemplaires. Le prix comprend la ceinture ainsi que la diffusion d'alerte. À terme, il est question de scinder le prix entre, d'une part, la ceinture elle-même (d'un montant d'environ 149 euros) et, d'autre part, un abonnement comprenant de la téléassistance (entre 29 et 59 euros par mois) et divers services additionnels (analyse des activités et des déplacements de la personne, des proportions dans lesquelles la ceinture est portée ou pas, etc.).

S.I. : Quelle a été la rentabilité pour vous de participer à cette Journée *start-up* ?

M.K. : Cet événement nous a offert une très grande visibilité, ce qui est essentiel pour une *start-up* comme la nôtre qui démarre. De même, le fait d'avoir remporté le « prix coup de cœur » a braqué les projecteurs sur nous et sur notre produit, qui touche une cause d'intérêt public car la fracture du col du fémur est susceptible de concerner un peu tout le monde à partir d'un certain âge. Il s'inscrit, de surcroît, dans la lignée du plan antichute des personnes âgées élaboré par le gouvernement.

Suite à cela, nous avons reçu de nombreux appels et mails de demande d'informations. Par ailleurs, le fait de se confronter aux regards et aux observations du secteur est toujours l'occasion d'un partage fructueux. Ce prix est une grande joie doublée d'une immense satisfaction. Plus largement, les conférences ainsi que les ateliers programmés lors de cette Journée étaient extrêmement enrichissants. Je remercie d'ailleurs toute l'équipe du Snitem pour l'organisation et le déroulement de cet événement.

LES START-UP, ÉCOSYSTÈME RICHE ET DIVERSIFIÉ



TROIS QUESTIONS À...

Franz Bozsak, CEO et cofondateur de Sensome, président du groupe « Start-up » du Snitem.

Snitem Info : Qu'avez-vous pensé de la Journée start-up 2022 ?

Franz Bozsak : Cette année est forcément particulière car c'est la première fois que nous nous retrouvons depuis la pandémie. Mais j'ai participé à plusieurs éditions, à différents titres – candidat au prix « start-up », intervenant lors de tables rondes... – et c'est toujours passionnant. Cette édition s'inscrit dans la continuité des précédentes, avec des interventions d'une grande pertinence et des « pitches » d'une grande qualité. Cet événement a également été l'occasion de rencontrer ceux qui font notre écosystème : voir nos partenaires et interlocuteurs sur ce salon est toujours agréable. J'ai pu échanger avec d'autres entrepreneurs. C'est intéressant car nous vivons les mêmes choses, mais à des stades différents, et cela peut nous permettre d'éviter certains pièges. Nous n'avons pas forcément l'occasion de nous rencontrer ailleurs et j'ai particulièrement apprécié de pouvoir partager nos expériences de chefs d'entreprise, notamment en matière de ressources humaines et de gestion des équipes, *a fortiori* en cette période de post-pandémie.

S.I. : Pourquoi un tel événement est-il, à votre sens, important ?

F.B. : Je dirais même qu'il est incontournable ! L'expérience entrepreneuriale est avant tout une expérience humaine, encore plus dans les Medtechs, car cela implique des patients. Rassembler notre communauté et lui donner un forum d'échanges est essentiel, de même que rencontrer des start-up à des moments différents de leur développement : cela permet aux jeunes structures d'anticiper grâce aux expertises de celles qui les ont précédées, que ce soit en matière de financement, d'accès au marché, de réglementation avec l'application du MDR qui entraîne d'énormes changements...

S.I. : Il existe désormais un groupe « Start-up » au Snitem dont vous êtes président. Que pouvez-vous en dire ?

F.B. : Ce groupe est né il y a deux ans, à l'initiative de Florent Surugue, directeur PME, ETI, Développement économique et Communication du Snitem, qui a identifié un vrai besoin. En effet, le Snitem compte de très nombreuses start-up parmi ses adhérents qui, jusqu'ici, ne bénéficiaient pas d'accompagnement spécifique. D'où l'idée de les réunir au sein d'un même espace de discussion et de réflexion. Durant la pandémie, nous nous sommes ainsi réunis en visio, d'abord de manière informelle. Puis, au bout de quelques mois, nous avons formalisé un groupe qui, désormais, compte plusieurs dizaines de membres

aux profils très variés, avec des spécialités médicales, des histoires et des degrés de maturité très différents, ce qui offre des échanges très riches. Mais nous avons tous en commun d'appartenir aux Medtechs, avec les mêmes contraintes, et le Snitem nous a offert cet espace de partage. Lors de nos réunions, nous recevons systématiquement un intervenant expert sur un sujet précis (RH, financement, market access et cadre réglementaire, levée de fonds, partenariat, actionariat, clinique, etc.) pour soutenir les jeunes entrepreneurs qui n'ont pas les mêmes ressources (humaines, temps) que les grandes entreprises. Telle une cellule de veille, notre groupe permet de mettre en lumière ces sujets clés et de les aider. Nous partageons les bonnes pratiques et essayons d'établir des *guidelines* utiles à tous.

L'attrait du numérique en santé

Entre 2019 et 2021, 63 nouvelles entreprises sont entrées dans le secteur du DM. Toutes sont des start-up, selon le [Panorama de la filière industrielle des dispositifs médicaux en France](#) dévoilé par le Snitem le 14 février dernier. Un tiers d'entre elles sont positionnées sur des DM numériques.

<https://www.snitem.fr/le-dispositif-medical-dm/dm-et-economie-de-la-sante/>

