

Les medtech starsbourgeoises en conquête américaine

Dans le cadre d'un programme dédié, cinq start-up alsaciennes spécialisées dans les dispositifs médicaux se sont rendues à Boston fin septembre pour lever des fonds et rencontrer des partenaires. Correspondante à Strasbourg

[Les Echos](#)



OLYMPUS DIGITAL CAMERA - *Strasbourg Eurométropole 2019*

Accélérer. En s'envolant pour Boston le 25 septembre dernier, c'était le principal objectif que s'était fixé **Séverine Sigrist**, fondatrice de la start-up strasbourgeoise **Defymed** spécialisée dans la conception de dispositifs physiologiques pour les malades du diabète. Les dirigeants de [quatre autres Medtech strasbourgeoises](#) (**Dianosic**, **Fizimed**, **SC Medica** et **Visible Patient**) l'ont

accompagné durant dix jours dans le cadre d'un programme, Innouvo, qui doit leur permettre d'entrer sur le marché américain. Créé par deux business angels alsaciens, dont l'un est installé outre-Atlantique, il est présenté comme le premier du genre en France.

Des besoins variés

Née en 2011, Defymed a créé deux dispositifs qui ont aujourd'hui besoin de nouveaux moyens, que seuls les fonds américains semblent pouvoir apporter. La première de ses solutions vise à simplifier la délivrance d'insuline aux patients atteints d'hypoglycémie sévère et entre cinq et quinze millions d'euros sont nécessaires pour permettre son essai clinique en Europe début 2020. Le second dispositif est un pancréas bioartificiel contenant des cellules sécrétant elles-mêmes de l'insuline en fonction du taux de sucre du patient, mais nécessite de trouver davantage de partenaires producteurs de cellules. « *Boston est le bon endroit en matière de thérapie cellulaire, ne serait-ce qu'à cause de la proximité du MIT* », commente Séverine Sigrist, qui précise avoir déjà tenté une première implantation aux Etats-Unis en 2016.

Les cinq jeunes pousses bénéficiant de ce « soft-landing » n'ont pas toutes les mêmes besoins. « *La plupart cherchent à générer du chiffre d'affaires* », explique Michel Hussherr, d'Innouvo. Visible Patient, fondée en 2013 et dont l'objectif est de créer le « **clone numérique** » d'un patient pour faciliter la planification opératoire, cherche, elle, à analyser le marché, à rencontrer des clients et des assureurs, ainsi qu'à vérifier sa conformité avec la réglementation américaine en vue d'une implantation à la mi-2020.

18 dossiers sur la ligne de départ

En tout, les cinq structures ont suivi 150 heures de formation de fin juin à septembre, pour un ticket d'entrée de 15.000 euros chacune. De quoi leur permettre, grâce à des experts implantés à Boston, d'intégrer de nouveaux codes et modes de fonctionnement afin de présenter leurs produits et démarcher des partenaires étrangers. Des points juridiques ont aussi été abordés. Séverine Sigrist comme **Luc Soler**, le président de Visible Patient, estiment que le programme leur aura permis de gagner du temps, comparativement à s'ils avaient opéré par leurs propres moyens.

Le secteur médical est un pont entre les deux villes jumelées depuis 59 ans. Les cinq structures, elles, ont été présélectionnées par un écosystème local (incubateurs et collectivité notamment) puis entendues en entretien pour les retenir parmi 18 dossiers au départ.

Six autres jeunes pousses de divers secteurs accompagnent la délégation. Elles n'ont pas suivi le programme Innouvo, mais doivent par le biais de ce voyage mieux appréhender le marché américain.