

SWISS MEDTECH 2016

Par Amandine Sasso



L'équipe pluridisciplinaire de Forimtech réunit les experts du CERN Eugène Grigoriev, créateur de RadPointer, et Matteo Marone (à gauche et à droite) ainsi que la clé du développement commercial, Anna Tretyakova (au milieu)

Elena Bernhara

LE 7 JUIN DERNIER, L'ÉDITION 2016 DU SWISS MEDTECH DAY S'EST TENUE À BERNE. CETTE ANNÉE, LA MANIFESTATION A EU LIEU POUR LA PREMIÈRE FOIS SOUS LA RESPONSABILITÉ CONJOINTE DE LA CTI – L'AGENCE DE LA CONFÉDÉRATION CHARGÉE D'ENCOURAGER L'INNOVATION – ET DES ASSOCIATIONS SECTORIELLES MEDICAL CLUSTER ET FASMED. CES DEUX DERNIÈRES AYANT ANNONCÉ, LA VEILLE, LEUR FUSION D'ICI UN AN, POUR DONNER NAISSANCE À SWISS MEDTECH.

Durant cette édition, le président de la Confédération Johann Schneider-Amman est venu remettre le prix CTI Swiss Medtech à l'un des trois nominés, issus de la Suisse occidentale. Il s'agissait de FORIMTECH, ZIEMER OPHTHALMIC SYSTEM et INTENTO – cette dernière, qui s'est distinguée pour son appareil de neurostimulation permettant aux personnes ayant eu un AVC de réapprendre certains gestes du quotidien – a finalement remporté le prix.

La première, FORIMTECH (Fiber Optic Radiation Imaging Technologies) est une start-up genevoise fondée en 2004, qui fait valoir son expertise dans le domaine de la détection des particules et de l'optoélectronique,

afin d'améliorer l'efficacité des traitements contre le cancer, en apportant de nouveaux développements à des outils médicaux. Sous l'égide du docteur Eugène Grigoriev, elle développe en 2009 un produit nommé RadPointer : il s'agit de deux sondes, l'une conventionnelle de type gamma, l'autre de type bêta. La seconde est plus particulièrement révolutionnaire car elle détecte les positons au point de leur naissance émis par molécule marquée avec radio-isotope et localise les cellules cancéreuses précisément « on spot ». Sans fil, stérilisée, elle s'inscrit dans une plate-forme technologique qui peut être installée sur n'importe quel PC, avec laquelle elle communique par Bluetooth et dont elle peut être séparée de plus ou moins 10 m. Avec une autonomie de 8 h, elle permet au chirurgien de voir, sur l'écran, la moindre particule que le détecteur – fixé sur le bout de la sonde – signale. Elle est actuellement testée par des chirurgiens de l'Hôpital universitaire de Lausanne (CHUV), de la clinique Genolier, et dans d'autres hôpitaux européens.

LES MEDTECHS SUISSES EN CHIFFRES

- 1450 sociétés dont :
 - 343 fabricants industriels
 - 505 fournisseurs
 - 334 prestataires de services
 - 265 distributeurs
- 52000 employés (45000 en 2007)
- 50% des medtech : < 10 employés
- 1.1% de la main d'œuvre suisse, n°1 per capita en Europe
- Chiffres d'affaires (2013) : 14 Mrd CHF
- Croissance annuelle (2014) : 9.7%
- 5.2% des exportations suisses à 12.8 Mrd CHF

Source : The Swiss Medical Technology Industry 2014: The Dawn of a New Era, medical cluster.

Dans le numéro 125 de Market nous les avons rencontrés. Quelques mois après le Swiss Medtech Day, l'heure est au bilan, le regard résolument tourné vers l'avenir et les développements futurs. Nous avons posé trois questions au docteur Grigoriev :

Quel impact cela a-t-il eu, d'avoir été l'un des 3 nominés au prestigieux prix CTI Swiss Medtech ?

Nous sommes honorés d'avoir une telle reconnaissance, un tel classement de la part de la communauté Medtech composée de CTI, Medical Cluster Suisse et FASMED. Pendant toute la durée du projet et même après sa fin officielle, nous avons apprécié le soutien permanent et très précieux de la CTI. Notre présentation à Berne nous a donné une grande visibilité : nous avons été approchés par plusieurs entreprises et chercheurs travaillant dans le secteur des Medtech. Nous sommes actuellement en train de négocier avec eux des potentielles collaborations très intéressantes, mais il est trop tôt pour divulguer les détails.

Comment votre projet a-t-il évolué depuis notre dernière rencontre ?

Nos produits ont été testés par des chirurgiens dans plusieurs nouveaux hôpitaux en Suisse et à l'étranger avec des résultats exceptionnellement bons. Nous sommes entrés dans une phase de négociation active avec les distributeurs, pour les accords de distribution dans l'UE, aux États-Unis, au Canada, au Moyen-Orient et en Asie du Sud-Est, et nous envisageons également un partenariat stratégique avec un acteur important, afin de combiner ses ressources dans le marketing et la vente, avec nos compétences scientifiques et technologiques.

Nous cherchons à améliorer la conception de notre produit, à travers de nouvelles formes et modifications du RadPointer, afin de répondre au mieux à tous les besoins des chirurgiens pour différents types d'opérations oncologiques. Nous souhaitons également, en perfectionnant le logiciel visant à accroître la maîtrise des facteurs environnementaux et des situations inha-



Eugène Grigoriev, inventeur du Radpointer

Elena Bernhara

bituelles, améliorer l'analyse des données en temps réel. Heureusement, notre approche – l'utilisation d'un PC au lieu d'une boîte de contrôle dédiée – ouvre des possibilités illimitées pour d'autres progrès, et c'est l'un de nos avantages concurrentiels.

Quels sont les projets de FORIMTECH dans un futur proche ?

Nous allons participer à l'exposition industrielle liée au congrès annuel de l'Association européenne de médecine nucléaire (EANM'2016) à la mi-octobre à Barcelone et également à d'autres expositions médicales à venir ; mais surtout continuer nos activités de marketing pour augmenter la visibilité de notre dispositif sur le marché mondial.

Nous nous orienterons plus vers les « utilisateurs finaux », à savoir les chirurgiens, en utilisant les atouts de notre conception flexible du matériel et des logiciels pour répondre à leurs besoins réels, fournir des kits d'évaluation pour les hôpitaux dans d'autres régions du monde. Et également optimiser les processus de fabrication, afin de réduire davantage le prix de notre forme de dispositif jetable d'un côté, et d'augmenter la durabilité de l'autre qui est réutilisable. Et enfin, lancer l'enregistrement FDA aux États-Unis en partenariat avec l'un des principaux acteurs sur ce marché. ■