

Un jeune chirurgien opère son virage entrepreneurial

Swissurgical met l'hystérocopie à la portée des cabinets.

Igor Martinek, 34 ans, raconte un parcours en zigzag.

GASPARD KÜHN
 À LAUSANNE

Swissurgical prend les technologies médicales à contre-pied. Alors que la création de nouveaux outils chirurgicaux dépend souvent de la créativité des ingénieurs, cette jeune poussée tente l'expérience inverse. Passionné d'improvisation gastronomique et musicale, Igor Martinek a sauté le pas dans sa vie professionnelle. Pour ce chirurgien et gynécologue de 34 ans, «tout a commencé par une succession de hasards».

«Je suis parti d'un souci de terrain, tout à fait pragmatique: l'envie de simplifier les processus, de renforcer la sécurité et de rendre le geste chirurgical moins invasif», explique-il. Les heures passées au bloc opératoire laissent des traces de fatigue sur ce jeune praticien, lassé d'instruments peu ergonomiques. Il imagine alors des améliorations pour faciliter les interventions. «Je souhaite démocratiser l'hystérocopie, l'examen de la cavité utérine.»

L'inventeur en herbe dépose une demande de brevet, dès 2007, pour un dispositif hystérocopique améliorant la technique du ganglion sentinelle, dans la prise

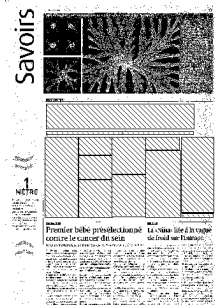
en charge des cancers précoces de l'utérus. Alors médecin au CHUV, il ne rencontre qu'un enthousiasme mitigé de la part de l'hôpital pour développer l'instrument à l'interne. «Je n'avais aucun esprit entrepreneurial. Au mieux, je pensais vendre l'idée à un tiers.»

La start-up a séduit le jury de Venture Kick

Encouragé par deux associés, il se lance tout de même dans l'aventure et crée Swissurgical, une société en nom propre. L'idée initiale est adaptée aux besoins du marché médical. Igor Martinek conçoit alors un nouvel hystérocopie, d'une taille minimale, muni d'une caméra miniature et d'un embout incurvé. L'instrument devient en partie jetable, une manière de minimiser les procédures de désinfection, mais aussi de maximiser son potentiel commercial. Avec une ambition affichée: mettre à la portée des gynécologues de cabinets un contrôle généralement réservé au bloc opératoire. Car l'instrument permet de diagnostiquer une maladie interne de l'utérus sur site et de faire un prélèvement, réduisant le temps nécessaire jusqu'à la prise en charge chirurgicale définitive.

Le projet séduit le jury de Venture Kick, un programme de financement destiné aux chercheurs, qui accorde une enveloppe à la jeune poussée. De quoi rembourser les premiers frais de l'entreprise. Dans la foulée, Igor Martinek reçoit un coaching de la CTI, l'agence fédérale de promotion de l'innovation.

Muni d'un premier business plan, le gynécologue se tourne vers deux établissements, l'Ecole d'ingénieurs et d'architectes de Fribourg et la Haute école ARC. Avec l'aide d'étudiants, il met sur plan plusieurs prototypes. «Les professeurs m'ont demandé des sujets de travail de diplômes, et les progrès se sont enchaînés naturellement.»



Une plateforme vouée à de nouveaux projets

A l'heure de passer aux choses sérieuses, Igor Martinek change toutefois son fusil d'épaulé. «La recherche dans une école coûte en frais de matériel et prend du temps, explique-t-il. Et l'approche académique ne tient pas forcément compte de toutes les conditions pour la certification et la commercialisation des dispositifs.»

Le chirurgien choisit alors de se tourner vers une référence: Helbling, un grand bureau de consultants zurichois qui a généré 87,8 millions de chiffres d'affaires en 2007. Le changement d'échelle du projet induit des coûts supplémentaires. D'où l'importance de trouver un financement solide pour assurer la poursuite de l'aventure. «Je me

fie en priorité à des investisseurs privés ou issus du secteur des technologies médicales, qui peuvent apporter leur expérience à Swisssurgical.»

Dans ses tiroirs, Igor Martinek garde encore quelques projets. Et des ambitions scientifiques pour l'avenir. «Je ne souhaite pas devenir CEO et me couper du terrain de la pratique médicale. Une entreprise est comme un corps, dont chaque membre fait fonctionner l'organisme. Je laisse la gestion aux spécialistes, pour me concentrer sur les idées.»

Quant à Swisssurgical, la jeune pousse pourrait devenir une plateforme pour différents projets de chirurgiens. «Les médecins sont parfois autistes, concentrés sur leur spécialité. Il m'a fallu deux ans pour apprendre la logique économique et constituer un réseau de personnes fiable. Tant mieux si je peux le partager.»

[g.kuehn@agefi.com]