

RehaxOne, jeune pousse du Technopôle de Sierre dans le domaine de la santé, a obtenu une certification européenne. Un plus pour gagner des marchés.

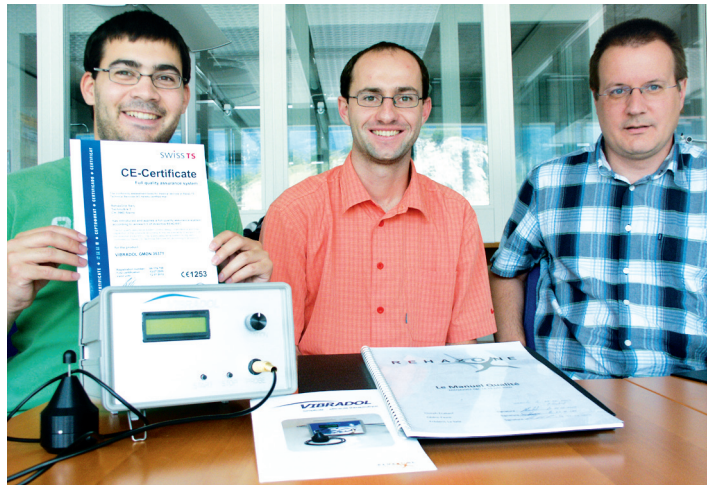
La certification, un atout pour les jeunes pousses

Les quatre fondateurs de la spin-off sierroise RehaxOne (Cédric Favre, ingénieur en électronique et CEO, Joseph Ecabert, ingénieur en mécanique et responsable R&D, Frédéric La Sala, responsable financier, et Rebeca Walicki, responsable marketing) expriment leur satisfaction d'avoir réalisé une démarche de certification européenne, et cela extrêmement tôt.

«C'est une planche de salut pour notre jeune pousse, car nous visons aussi des marchés extérieurs à la Suisse, notamment européens et nord-américains. Sans cette certification européenne, nous aurions certainement de la peine à gagner de tels marchés. La démarche nous a coûté quelque 10 000 francs, mais nous l'avons estimée indispensable pour augmenter nos chances, nous rendre plus crédibles et renforcer la valeur de notre produit», expliquent-ils.

Marché suisse exigu

Ces entrepreneurs ont pour l'heure un seul produit à mettre sur les marchés: le Vibradol, appareil destiné aux ergothérapeutes, dans le cadre de la rééducation sensitive. Cet outil a été conçu en 2002, sur mandat de l'un des pionniers européens de la spécialité, Claude Spicher, directeur du Centre de rééducation sensitive de Fribourg et auteur d'un ouvrage sur le sujet. L'appareil permet d'exercer une stimulation mécanique propre à régénérer les nerfs lésés et à éliminer par exemple les névralgies post-traumatiques et post-



De jeunes entrepreneurs, installés dans l'incubateur de The Ark à Sierre, misent sur une certification européenne: Frédéric La Sala, Cédric Favre, Joseph Ecabert; manque sur la photo: Rebeca Walicki. (PHOTO PWB)

opératoires. Ce type de thérapie est exploité depuis une dizaine d'années et nourrit beaucoup d'espoirs, puisqu'il est censé mener à la complète guérison, en comparaison de médicaments qui ne feraient que masquer la douleur.

Les quatre associés ont finalisé leur produit et posé les bases de sa commercialisation durant leur formation «Business Expérience» en entrepreneuriat, à la HES-SO Valais. L'appareil est déjà distribué en Suisse auprès d'une cinquantaine de professionnels et de grands hôpitaux. Mais le marché suisse est exigu (trois cents ergothérapeutes formés) et il s'agit pour les concepteurs de l'appareil de démarcher parallèlement en France et en Autriche.

«Nous avons fait jusqu'ici de la vente directe. Le temps est venu d'analyser également les diverses possibilités de canaux de distribution», souligne Frédéric La Sala.

Selon la directive européenne 93/42 CEE

Le Vibradol vient de recevoir son certificat CE 1253 par les soins de l'auditeur Swiss TS. Le processus de certification a couru de janvier à juin de cette année, mettant en œuvre la Directive européenne 93/42 CEE. Celle-ci porte sur les dispositifs médicaux, lesquels doivent offrir aux patients, aux utilisateurs et aux tiers un niveau de protection (sécurité et santé) élevé et atteindre les performances assignées

par le fabricant. Il s'agit ensuite de maintenir et d'améliorer le niveau de protection atteint. La directive s'applique non seulement aux dispositifs médicaux mais aussi à leurs accessoires, soit à tout instrument, appareil, équipement, matière ou autre article, utilisé seul ou en association, y compris le logiciel nécessaire pour le faire fonctionner. Les normes sont harmonisées à l'échelle européenne.

«Cette certification porte à la fois sur la société et sur le produit, de la conception au service après-vente. Analyse des risques, tests cliniques, analyse aussi de l'effet placebo... nous avons appliqué les règlements de Swissmedic et européens. Pour notre part, nous nous occupons du développement électronique, de la certification, de la vente et du service après-vente. Et nous avons un sous-traitant à Collombey-le-Grand qui manufacture le produit. Il est lui aussi impliqué dans le processus de certification. La traçabilité doit être totale. En matière de certification, nous avions des compétences à l'interne, du moment que Joseph Ecabert avait vécu une telle expérience par le passé. Cela nous a beaucoup aidés», explique Cédric Favre, CEO de la spin-off.

Des concours pour lancer la machine

Après avoir investi toutes leurs économies, soit quelque 21 000 francs, les jeunes entrepreneurs ont également tenté leur chance auprès de venture

kick (www.venturekick.ch), institution suisse d'aide aux entreprises en démarrage. «Les trois étapes prévues permettent d'obtenir tout d'abord 10 000 francs pour la présentation de l'idée commerciale, ensuite 20 000 francs pour le business case et finalement 100 000 francs pour le

La traçabilité doit être totale.

lancement de l'entreprise. Nous avons passé les deux premiers caps et nous ambitionnons le troisième pour décembre. Entre chaque phase, nous bénéficions d'une formation organisée par la Fondation», souligne Frédéric La Sala, précisant que les 100 000 francs escomptés permettraient à la fois de mettre sur pied le réseau de distribution et de plancher sur un deuxième produit.

Le responsable financier relève également le soutien de la société valaisanne CimArk (coaching et mise à disposition de locaux). «Il nous faut aujourd'hui aller de l'avant dans la commercialisation de notre produit, du moment qu'il révèle un taux de satisfaction de plus de 90%, selon le sondage réalisé auprès des praticiens», ajoute-il, confiant et satisfait de pouvoir présenter aux clients de RehaxOne le certificat européen récemment obtenu.

■ Pierrette Weissbrodt

www.rehaxone.com