

# SOUTENIR LES START-UP – GENILEM

Par Camille Andres

## MotionTech, faciliter la vie des amputés

**A Renens, MotionTech crée des manchons en silicone. La start-up active depuis deux ans dans la medtech prépare sa première levée de fonds.**

C'est en 2016 que Kevin Mamalis développe des manchons en silicone pour personnes amputées, ces équipements que porte tout blessé doté d'une prothèse. Jusque-là, ces produits sont fabriqués en masse sur une forme standardisée qui ne s'adapte pas à tous les utilisateurs. Certains prothésistes les créent aussi eux-mêmes. La procédure permet un meilleur confort pour les amputés. Mais elle est délicate, coûteuse, sujette aux échecs, et par ailleurs rarement prise en compte par l'assurance maladie. Le jeune entrepreneur a l'idée alors de réaliser les manchons sur-mesure, à l'aide d'imprimantes 3D conçues spécialement à cet effet. MotionTech naît en 2017, sous la

tutelle de la HEIG-VD et de l'EPFL (sous le nom de Nextep), mais change rapidement de business model. Au lieu d'équiper tous les centres orthopédiques d'imprimantes 3D, complexes à manipuler, la start-up décide de proposer son savoir-faire en tant que centre de production. Elle conçoit alors un kit pour prothésistes, comprenant un scanner et une tablette. Il leur permet de prendre facilement les mesures des patients et de les transmettre à l'entreprise. L'innovation est payante. MotionTech passe de 4 à 7 employés en 2019. Deux embauches sont encore en cours. La start-up cherche désormais à multiplier ses réseaux de vente en Europe. Elle réalise aujourd'hui sa première levée de fonds conséquente: près de deux millions de francs, auprès de business angels, VCs et de family office. Le but est de trouver des partenaires stratégiques

tout en réservant du capital en vue d'une seconde levée de fonds plus importante, qui permettra la croissance de l'activité en dehors des frontières de l'UE.

### Où repose votre innovation technologique?

Kevin Mamalis: Dans la manière dont nous imprimons ces manchons. Les créer avec des machines 3D, apporte une précision et une «répétabilité» importante. De plus, l'automatisation permet de diminuer les coûts, ce qui est essentiel pour les assurances et les orthopédistes. Nous réduisons aussi le temps de fabrication de quelques semaines à quelques jours, ce qui est salutaire lors d'un renouvellement d'équipement. Sans manchon, un amputé ne peut pas porter sa prothèse.

### Quelles ont été les difficultés à surmonter?

Trouver une activité qui génère de l'argent. Notre technologie nous aurait permis de faire beaucoup de choses. Il a fallu se concentrer sur un produit apportant une valeur ajoutée conséquente, afin de rentabiliser les salaires, qui sont élevés en Suisse.

### Quel marché visez-vous aujourd'hui?

Nous nous concentrons sur l'Europe, car nous avons obtenu la certification européenne. Dans ce secteur, nous cibons les pays dont nous partageons la langue (France, Angleterre, Allemagne, Belgique) et pour lesquels le système de remboursement des moyens auxiliaires est favorable.

Nous vendons aux centres orthopédiques et prothétiques, qu'ils soient de taille modeste (12-20 employés), moyenne (50), ou beaucoup plus conséquente, comme en Belgique où ils fonctionnent sous forme de groupes.

### Sur quel aspect l'aide de Genilem a été déterminante pour vous?

Recevoir un soutien financier de Genilem nous a permis de gagner en crédibilité tout au début de notre histoire et de réunir ensuite d'autres partenaires: Venture Kick, etc. C'est ce qui a convaincu mes cofondateurs de me rejoindre, par exemple. Cela a été, d'emblée, une forme de reconnaissance. C'est le point d'inflexion qui a changé ce qui était un projet en entreprise.

### Quels sont vos objectifs à court et moyen terme?

Boucler notre levée de fonds pour la fin d'année 2019, consolider nos ventes en Suisse et démarrer notre activité en France et en Allemagne. En parallèle, nous travaillons à finir l'industrialisation de notre ligne de production, pour proposer des prix toujours plus abordables et atteindre davantage de personnes.

Enfin, nous participerons en 2020 à un concours européen, qui permettrait, si nous le remportons, de financer une étude clinique prouvant la viabilité de notre solution à l'échelle de toute l'Europe. Un atout sérieux pour la commercialiser encore plus largement. ■



L'équipe de MotionTech s'agrandira encore d'ici fin 2019. Crédits Motion Tech