



Comment Physio Assist s'attaque aux maladies respiratoires chroniques

Par Maëva Gardet-Pizzo



Avec son appareil de désencombrement bronchique, la PME originaire d'Aix-en-Provence veut améliorer la qualité de vie des personnes atteintes de mucoviscidose et de bronchites chroniques. Elle s'attelle pour l'heure à un développement qualitatif de son produit dont elle cherche à améliorer la connectivité.

7 000 personnes sont atteintes de mucoviscidose en France. Entre 600 000 et 1 million de bronchites chroniques. Conséquence parmi d'autres : une obstruction des bronches qui implique souvent des actes kinésithérapeutiques lourds et éprouvants pour le patient. Créée en 2012 d'un projet de collaboration avec le CNRS, Physio Assist a développé l'appareil respiratoire Simeox qui "agit sur la viscosité du mucus, le liquéfie et le transporte", présente Adrien Mithalal, PDG de l'entreprise. "Il s'agit d'alléger le kinésithérapeute et de lui permettre de se focaliser sur des activités où il peut apporter plus de valeur ajoutée, comme le réentraînement à l'effort ou le management du patient". Côté patient, plus qu'un gain de temps d'une dizaine de minutes par jour, c'est une économie d'énergie qui est permise, de sorte qu'il puisse sortir sans fatigue du désencombrement.

Après une phase de recherche et développement, la commercialisation du produit est lancée en 2016 auprès de professionnels de santé français, allemands et britanniques. "Nous ciblons surtout la mucoviscidose qui est très bien structurée, avec environ 50 centres en France qui suivent 9 0% des patients". Mais le produit s'adresse également aux kinésithérapeutes libéraux spécialisés. "Nous allons

13/09/2018

les voir sur le terrain avec des kinés formateurs qui leur expliquent la technique, c'est un petit milieu", observe Adrien Mithalal. "Sur 60 000 kinés, 1 000 seulement font du respiratoire".

Un développement qualitatif et une connectivité accrue

Pour se faire connaître auprès de ce "petit milieu", la PME est en plein développement qualitatif afin de se doter d'"un réseau d'excellents prescripteurs". Elle compte ainsi sur une amélioration du produit mais aussi sur ses essais cliniques toujours en cours et sur une étude multicentrique conduite dans plusieurs centres de mucoviscidose qui devrait paraître en fin d'année.

En parallèle, Physio Assit veut développer la connectivité de son produit grâce à son interface graphique en pleine refonte et qui sera relancée début 2019. Interface qui permet de visualiser la qualité du traitement mais surtout d'offrir un coaching au patient.

Pour ce, la TPE s'appuie sur ses investisseurs, parmi lesquels Mérieux Développement, Sham Innovation, tous deux spécialisés dans la santé, ou encore **PACA Investissement**. Environ 10 millions d'euros ont été levés à ce jour.

Une commercialisation à l'international

Réseau de prescripteurs qui devrait faire "boule de neige", connectivité du produit et marché sans réel concurrent ; autant de perspectives grâce auxquelles Physio Assit espère atteindre une rentabilité économique à l'horizon 2020.

Une fois cette étape franchie, elle vise l'obtention du remboursement de son dispositif dans plusieurs pays européens, avec un marché non plus seulement adressé aux professionnels de santé mais aussi aux patients eux-mêmes, à domicile. Il faudra pour cela améliorer le coaching patient grâce à la plateforme numérique. "Il ne s'agira en aucun cas de couper le lien avec le professionnel de santé, mais au contraire de le maintenir et de le refocaliser, d'améliorer cette relation", prévient Adrien Mithalal.

Des perspectives européennes donc, mais pas seulement puisque les pays arabes et du Moyen-Orient sont aussi visés, de même que les Etats-Unis et l'Asie. "Les Etats-Unis représentent 60 % du marché des appareils respiratoires dans le monde". Quant à la Chine, "c'est le pays où il y a le plus de bronchites chroniques et où la culture est très propice à ce type d'appareil".