

PROVENCE PROMOTION

Heatwave Technology...raconte



Des plaies bien pensées...

Installée dans la pépinière d'entreprises de Meyreuil, Heatwave Technology, créée en 2006, est le prototype de la start up dont le succès ne fait aucun doute. "Made in Provence" et riche d'entrepreneurs aux parcours passionnés, elle entend conduire un projet révolutionnaire dans le domaine médico-chirurgical sur une route pleine de promesses. Alain Cornil, son PDG, est au volant...



Alain Cornil

> À 44 ans, je me sentais prêt...

Alain Cornil : En 2005, j'ai eu envie de changer de style de vie et de tester une autre expérience. Les échanges avec Serge Mordon, directeur de recherche à l'INSERM de Lille, ont été décisifs. Le travail de recherche qu'il avait mené depuis 1996 - date de début de ses travaux - sur l'accélération de la cicatrisation grâce au laser proposait une technique validée chez l'animal. Quand il m'a interrogé sur le potentiel commercial de ce procédé, j'ai tout de suite jugé que c'était un progrès majeur pour les praticiens et leurs patients. C'est alors qu'Alexandre Capon, chirurgien plasticien qui avait participé à ces recherches, nous a rejoint comme associé.

> Un décollage dans l'euphorie...

Décembre 2005, nous décidons de nous lancer et déposons un dossier auprès de l'incubateur Impulse. Je me félicite tous les jours de cette initiative. Nous avons reçu une assistance de choix notamment dans le cadre de notre candidature au Concours national d'aide à la création d'entreprises de technologies innovantes (OSEO) que nous avons finalement remporté ! Notre participation au Tremplin entreprises du Sénat, en juillet dernier, a aussi été couronnée de succès ! Enfin, Provence Promotion a été très présent dans les comités de sélection et nous a guidés efficacement à travers les mécanismes d'aide.

> ... Avec des parrains bien pourvus !

Mais au-delà de ces encouragements, les soutiens apportés ont également été financiers. Outre une subvention de 310 000 euros débloquée par OSEO au titre du concours et un DAP (Dispositif d'Amorçage de Provence) de 40 000 euros, une avance remboursable de l'incubateur d'un montant de 40 000 euros nous a permis de déposer trois brevets et une importante étude de marché a pu être menée par HBS, cabinet de conseil basé à Londres spécialisé dans le matériel médical.

> "- Allo, maman, bobo fini..."

Aujourd'hui, Heatwave Technology offre un dispositif innovant de fermeture de plaies chirurgicales sans cicatrices par laser. Cela permet de réaliser une fermeture accélérée, de façon plus simple et de meilleure qualité que les techniques de sutures traditionnelles. Le produit se substitue aux sutures et agrafes traditionnellement utilisées pour la fermeture de plaies. Les domaines d'application sont vastes : chirurgie plastique et reconstructive, obstétrique, orthopédique et traumatologique.

> 15 % de croissance par an

La commercialisation se fera à travers des distributeurs en France début 2008. La conquête du marché américain repose sur la constitution d'une filiale en 2009. Le marché de la chirurgie plastique réparatrice et reconstructive représente 700 praticiens en France, 3 000 aux Etats-Unis et entre 8 000 et 10 000 dans le monde avec une croissance de 15% par an.

> La Provence est un pays formidable...

La pépinière de Meyreuil est un site pratique, stimulant dans tous les domaines. Car il est essentiel de ne pas se retrouver seul. L'environnement proposé est idéal pour se développer surtout lorsqu'on choisit l'innovation où l'inconnu survient à chaque instant. La proximité des industries de la micro-électronique sur le site voisin de Rousset est aussi un avantage dans cette implantation.

> Et maintenant ? Hisser les couleurs et lever des fonds !

Fin juin 2006, un quatrième associé a rejoint l'aventure : Loïc Métais, consultant et auditeur qualité. Nous avons aussi embauché un responsable R&D pour développer les partenariats industriels en vue de la commercialisation du laser médical. Faisabilité technique et développement clinique sont à l'ordre du jour tout comme l'homologation et le marquage CE ainsi que la validation par un organisme certificateur (dépôt de dossier prévu pour début 2008)... Autant d'étapes qui sont indispensables à notre réussite avec, en ligne de mire, une levée de fonds pour des investisseurs privés !

En savoir plus :

Le site Web de l'incubateur Impulse
<http://incubateurimpulse.free.fr>

Alain Cornil, itinéraire d'entrepreneur...

"L'idée de monter mon entreprise a germé lors de l'été 1981. J'étais encore étudiant et mon job d'été s'est transformé en une création d'activités de gardiennage de maisons et d'animaux. A la rentrée, j'ai poursuivi mes études de sciences physiques avec un DEA en ingénierie biomédical qui m'a donné l'occasion de travailler jusqu'en 1986 sur les lasers dans le laboratoire de technologies biomédicales de l'INSERM à Lille. A cette époque, je ne souhaitais pas faire carrière dans la recherche, je cherchais une fonction à l'articulation de la R&D et du marketing.

Technico-commercial dans les systèmes d'analyses de laboratoire, puis chef de produit sur les systèmes de bactériologie chez Sanofi Pasteur, je suis rentré chez Boston Scientific en 1993, intégrant la division Neurovasculaire Europe en 1996. Par la suite, la Californie m'a ouvert ses bras et je suis parti au siège de la division dans la Silicon Valley au cœur de l'équipe marketing mondial. En 2002, j'ai regagné Paris pour occuper le poste de manager Europe chez Boston Scientific. 2005, Heatwave Technology me "récupère" !