

1,8 million pour une gynécologie sans douleur

La start-up Aspivix à Renens a conçu une nouvelle génération de pince chirurgicale non traumatique et peu invasive pour des actes gynécologiques courants comme la pose d'un stérilet.

SOPHIE MARENNE

Alors que les procédures gynécologiques d'accès à l'utérus à l'aide des pinces traditionnelles génèrent de pénibles douleurs pour 80% des femmes, Aspivix se prépare à lancer une petite révolution. La start-up a inventé un instrument novateur pour atteindre cet organe ô combien sensible de l'appareil reproducteur féminin, sans causer de souffrance, de lésion ou de saignement comme le font les deux griffes d'un tenaculum.

La jeune entreprise hébergée au sein de l'accélérateur de start-up MassChallenge à Renens vient de récolter 1,84 million de francs lors de son premier tour de financement. Clôturé le 11 juillet, cette série-A a été dirigée par 4FO Ventures, un fonds d'investissement lausannois dirigé par Jean-Pierre Rosat. Le consortium est complété par la Banque cantonale de Zurich (ZKB) ainsi que par plusieurs investisseurs privés de type business angels.

Ce premier tour de table sera utilisé pour finaliser le développement du produit et en soutenir l'essai clinique. Le CEO, Mathieu Horras, décrit: «Aujourd'hui, nous avons un prototype fonctionnel, développé en collaboration avec la HE-Arc de Neuchâtel. Durant les quinze prochains mois, nous allons



JULIEN FINCI, MATHIEU HORRAS ET DAVID FINCI. Ils endossent respectivement les rôles de Chief Technology Officer, Chief Executive Officer et Chief Medical Officer.

d'abord procéder à une courte étude clinique en coopération avec le CHUV. Ensuite, nous ferons produire l'instrument. Nous sommes à la recherche d'un partenaire fabricant dont le centre de conception soit basé en Suisse ou en Europe.» En ligne de mire, le marquage "CE" de l'outil qui prouve qu'une marchandise répond aux exigences de sécurité et de santé de l'Union européenne, soit le sésame pour vendre sur le continent. «Dans le meilleur des cas de figure, notre dispositif sera disponible en Europe au troi-

sième trimestre de 2019», prévoit-il.

Face à une pratique obsolète

L'histoire d'Aspivix commence avec le Dr David Finci, gynécologue obstétricien à Genève. Face aux souffrances infligées à ses patientes par un outil utilisé couramment dans la pratique gynécologique, la pince de Pozzi, il confie son malaise à son frère, Julien Finci. Ingénieur en microtechnique, celui-ci travaille dans l'industrie des instruments médicaux. Suite à leur discussion, Julien explore cette piste et en

parle à son collègue, Mathieu Horras, directeur marketing au sein de la même société. «A nous trois, nous rassemblions les compétences pour monter une nouvelle entreprise autour de ce projet: le savoir-faire clinique de David, les connaissances en ingénierie de Julien et mon expérience en stratégie et marketing du secteur de la santé», se souvient Mathieu Horras. Ils fondent la société Aspivix – dont le nom est une contraction des mots anglais aspiration et cervix qui signifie col de l'utérus – assez rapidement, en juillet 2015, afin de breveter leur solution. «Même si nous n'étions pas en mesure de démarrer le développement ou le volet commercial, nous voulions en préserver la propriété intellectuelle».

L'invention: remplacer les deux pointes acérées du tenaculum en acier par une ventouse fixée à une tige en plastique. «A la place d'attraper l'ouverture du col de l'utérus, notre outil en épouse la forme anatomique. Il crée alors une réserve de vide, aspirant doucement l'entrée du col de façon indolore.» Le gynécologue peut ainsi tirer doucement sur l'instrument pour mettre le col en tension et pratiquer son intervention, comme à son habitude. «Nous avons conçu l'outil afin qu'il s'utilise pratiquement comme une pince de Pozzi. Il en a la même longueur et les

médecins peuvent l'utiliser à une main, comme lors de leur procédure habituelle.» L'instrument est jetable, conçu en vue d'un usage unique pour éviter la transmission de maladies infectieuses entre patientes.

Touchant 70 millions de femmes sur Terre

Saisir le col utérin est nécessaire pour toutes les interventions gynécologiques demandant un accès à l'utérus, ce qui concerne 70 millions de femmes par an. «Cela peut être pour la pose ou retrait d'un stérilet, pour 35 millions d'entre elles; pour un curetage de la cavité utérine après avortement, ce qui touche 18 millions de femmes; ou pour diverses autres procédures comme l'hystérocopie, l'hystérosalpingographie ou le prélèvement de tissu utérin», énumère-t-il. A l'échelle du globe, le marché de ces pinces de préhen-

Les activités de la start-up sont fortement liées à celles des fabricants de stérilet. En effet, l'une des premières causes du refus de ces solutions de contraception est la douleur à l'insertion. «Nous débuterons notre déploiement par l'Europe. Ensuite, nous visons une arrivée rapide aux Etats-Unis car c'est un grand marché pour les fabricants de stérilets. Puis, nous nous tournerons vers l'Asie. A l'échelle mondiale, le stérilet concerne 15% des femmes en âge d'avoir un enfant. Dans des pays comme la Chine ou le Viêt Nam, ce taux grimpe à 40%.» Composé aujourd'hui de ses trois fondateurs, Aspivix se lancera dans un plan d'embauche dès avril 2019 pour répondre aux besoins marketing de la commercialisation du produit. «L'objectif est d'être une douzaine en fin d'année prochaine», commente le CEO.

Tremplin entrepreneurial

Durant ses trois premières années, Aspivix a pu compter sur l'appui de nombreux organismes d'aide à l'entrepreneuriat: aussi bien à travers la CTI (devenue Innosuisse) que le Speco ou encore Horizon 2020, la FIT, VentureKick, VentureLab et MassChallenge. «Le cumul ces aides s'élève un peu près à million de francs et nous en sommes très reconnaissants car c'est ce qui nous a fait vivre jusqu'ici.»

«NOUS DÉBUTERONS NOTRE DÉPLOIEMENT PAR L'EUROPE. ENSUITE, NOUS VISONNONS UNE ARRIVÉE RAPIDE AUX ETATS-UNIS, UN GRAND MARCHÉ POUR LES FABRICANTS DE STÉRILETS.»

sion et traction oscille entre 350 et 400 millions de francs. «Nous espérons être capable d'en prendre une part de 15% d'ici 2024».

L'industrie suisse plaide pour des solutions créatives afin de s'entendre avec l'UE

ACCORD-CADRE. Le président de Swissmem estime possible de trouver une solution moins bureaucratique sans porter atteinte à la protection salariale.

L'industrie suisse souhaite un accord-cadre avec l'UE. Pour ce faire, le président de Swissmem, Hans Hess, estime qu'il faut trouver une solution pour la protection des salaires. La Suisse doit «utiliser sa marge de manoeuvre de manière créative».

Dans une interview accordée samedi aux médias de Tamedia, M. Hess rappelle d'abord que «personne» ne veut saper la protection salariale dans les mesures d'accompagnement. «Le Conseil fédéral ne le veut pas, les employeurs ne le veulent pas et les cantons non plus. La seule chose que nous devons faire est de nous rapprocher de l'UE s'agissant de l'application de la protection des salaires, avec des procédures plus simples et moins bureaucratiques pour qu'elle lâche du lest», préconise le patron de la faïtière.

De huit à quatre jours?

Jusqu'ici, le débat public sur la protection salariale a surtout porté sur une éventuelle modification de la règle dite des huit jours. Selon cette disposition, les entreprises de l'UE doivent signaler une commande en Suisse aux autorités helvétiques au moins huit jours à l'avance. Cela permet de mieux contrôler les salaires. Le président de Swissmem propose de réduire ce délai. «A l'ère



HANS HESS. «A l'ère des applications, une période d'enregistrement plus courte devrait être possible, par exemple quatre jours», propose-t-il à propos des mesures d'accompagnement.

des applications, une période d'enregistrement plus courte devrait être possible, par exemple quatre jours». Mais pour cela, il faudrait notamment que la Confédération et les cantons améliorent leur coopération. La procédure pourrait devenir plus efficace et plus rapide sans toutefois porter atteinte à la protection salariale, selon lui. M. Hess juge par ailleurs «fâcheux» que les syndicats et une partie du PS, qui ont toujours soutenu la voie bilatérale jusqu'à présent, ne soient pas prêts à «avoir une discussion constructive». Il y a dix jours, les syndicats USS et Travail.Suisse ont annoncé un

boycott des pourparlers sur l'assouplissement des mesures d'accompagnement à la libre circulation. Ils ont accusé les conseillers fédéraux libéraux Johann Schneider-Ammann et Ignazio Cassis de mettre en danger la protection salariale en Suisse.

Le président de Travail.Suisse Adrian Wüthrich a pour sa part expliqué samedi sur les ondes de la radio alémanique SRF qu'il s'était entretenu récemment avec M. Schneider-Ammann. Ils ont tenté de clarifier leurs différences. Les accords bilatéraux ne doivent pas être négociés aux dépens des employés, insiste le syndicaliste. Mais Travail.Suisse est prêt à se pencher sur les aspects techniques du dossier, affirme-t-il.

Besoin de clarté

Selon M. Hess, il s'agit surtout d'explorer la marge de manoeuvre dont la Suisse dispose en matière de protection salariale et comment elle peut l'utiliser de manière créative. Si des compétences sont octroyées à Bruxelles et à la Cour européenne, la pression sur la protection des salaires va énormément s'accroître en Suisse, craignent pour leur part les syndicats. L'industrie souhaite un accord-cadre avec l'UE, rappelle le président de Swissmem. Elle a be-

soin de clarté dans ce dossier, dit-il. «Les négociations doivent maintenant s'achever afin que le Conseil fédéral puisse présenter une proposition cet automne, afin d'en débattre au plus vite et, le cas échéant, voter», insiste-t-il. Pour lui, l'objectif est d'inscrire

les relations avec l'UE, premier partenaire commercial de la Suisse, sur une base durable et fiable à long terme. Hans Hess rappelle que 61 % des exportations des industries des machines, de l'électricité et de la métallurgie vont vers l'UE. – (ats)

CARPOSTAL: départ au sein de la task force

Reto Baumgartner quitte la task force qui accompagnait la réorientation de CarPostal. Il en a été chef des finances dans les années 1990, selon le *Blick*. M. Baumgartner était membre de la task force jusqu'à mi-juin. Jusqu'à cette date, l'enquête était focalisée sur les maigres remontrances aux années 2007 à 2015. Son ancien poste ne posait alors aucun problème. La Poste veut «assurer que le travail de la task force ne soit pas mis en question à cause d'éventuelles discussions entourant la personne de l'ancien chef des finances. – (ats)

AGEFI Partenaire

Numerik Games Festival

24–26.8.2018 Yverdon-les-Bains

- Contempler Découvrir Déguster
- Écouter & réfléchir S'immerger Danser
- Jouer
- Le Numerik Games Festival 2018 vous invite à découvrir son nouveau concept "gaming"! Venez vous éclater avec:
- Une zone "Arcade" de 1'000m²
- Des flippers et des bornes d'arcades
- Plein de jeux en réalité virtuelle
- Les dernières nouveautés Nintendo
- Une compétition suisse de e-sport
- Des ateliers de création de jeux vidéo
- Ceci n'est qu'une petite partie de la programmation!

Plus d'infos et prélocations:
www.numerik-games.ch

