

ROBOCATH : TROUVER LE BON RYTHME

De la mécanique, de l'électronique, du logiciel : la plateforme développée par la medtech rouennaise est à la croisée de nombreux champs d'innovation. Elle entre à présent dans une nouvelle dimension, la clinique. Mis au point par Robocath, R-One, une solution d'assistance robotique destinée aux applications de cardiologie interventionnelle (angioplastie coronarienne), vient de décrocher le marquage CE. La phase de « pré-lancement » commercial, qui s'ouvre, sera en même temps une séquence de collecte de données cliniques avec les premières utilisations chez l'homme. Robocath va ainsi conduire une « étude clinique multicentrique dans six hôpitaux de référence en Europe », explique Philippe Bencteux, CEO-fondateur et neuro-radiologue. Le lancement commercial « grandeur nature », en Europe et au Moyen-Orient, est prévu pour 2020, avec l'appui de partenariats de distribution. Le marché américain sera abordé dans un second temps, à l'horizon 2022, une fois constitué, en Europe, un solide « package » de données cliniques.



Philippe Bencteux

mêmes indications, avec une technologie sensiblement différente... et un peu d'avance. En effet, cette société a déjà en main des preuves de concept chez l'homme, en angioplastie, urgence comprise, et elle vient de déposer une demande auprès de la FDA pour évaluer sa plateforme en neurologie. Elle a levé 15 M\$ fin février et entre sur le marché européen. Un atout (validation clinique, « évangelisation » des médecins et investisseurs) en même temps qu'un péril pour Robocath, qui n'a pas de temps à perdre... ●

Pierre-Louis Germain

Une levée de fonds prévue en 2019

Alors que les dispositifs d'assistance robotique, Da Vinci en tête, ont bouleversé les pratiques chirurgicales et interventionnelles dans le domaine du digestif et du rachis notamment, le champ cardiovasculaire est resté à l'écart de cette révolution. « Notre objectif en clinique sera de démontrer les nombreux bénéfices potentiels que pourrait apporter cette plateforme », explique le dirigeant. Sur le plan médical, bien sûr, en améliorant la précision dans la pose de stents afin de réduire le taux de mal-apposition (*longitudinal geographic miss*) évalué à 61 %, et en réduisant le temps d'intervention. Constitué d'une unité robotique dotée d'un bras, d'une part, et d'une station de contrôle radio-protégée, d'autre part, R-One veut également avoir un impact sur les conditions de travail qui, dans la pratique interventionnelle, sont soumises aux rayons X, contraignent de porter des tabliers plombés (peu protecteurs) et causent des troubles

Le lancement commercial

« grandeur nature » est prévu pour 2020.

musculo-squelettiques. La société prépare en parallèle une levée de fonds - au moins 10 M€ - pour préparer le lancement commercial, mais également pour développer une seconde plateforme robotique, dédiée aux applications neuro-vasculaires (thrombectomie, sténose carotidienne) et vasculaires périphériques (artérite des membres inférieurs, etc.). Elle va également travailler à l'utilisation de sa première plateforme dans l'angioplastie d'urgence : cela représente « un défi clinique et organisationnel mais qui ne nécessite pas d'adapter la plateforme actuelle ». Robocath fait face à un concurrent, l'Américain Coreindus. Celui-ci travaille sur les

4 millions

C'est le nombre d'angioplasties réalisées chaque année dans le monde dans quelque 14 000 salles de cathétérisme.

11 M€

La société a levé 11 M€, dont 8,6 M€ en capital, depuis sa création en 2009 (première levée en 2013).

x8

Les personnels médicaux exposés aux rayons X, dont les cardiologues interventionnels, sont soumis à un risque 8 fois plus important que la moyenne de contracter une pathologie cancéreuse. Le risque de cataracte est multiplié par 9.

Le regard de Mathieu de la Roche Foucauld, *partner* chez Supernova Invest



“ Nous avons investi au capital de Robocath en 2017, via le fonds Crédit Agricole Innovation et Territoires. La société réunissait nos deux critères d'investissement. Le premier est une innovation technique de pointe dans un domaine connexe à nos expertises en cobotique et exosquelette, notamment, domaines où nous avons déjà réalisé des investissements. Le second est une relative proximité du marché. Sur ce plan, nous pourrions accompagner les dirigeants dans la transition d'une société de R&D à un acteur commercial, en leur apportant une expertise finance, RH, etc. Le marquage CE est un premier jalon majeur. Mais nous avons encore vocation à accompagner la société dans le développement clinique de sa plateforme, et à investir dans les prochains tours de table. ”