



Newsletter bimensuelle n°481

Jeudi 28 septembre 2023



Trois questions à ...



Pierre Jérôme et Stéphane Bette (SpineGuard)

SpineGuard salue la présentation d'une nouvelle étude sur les progrès réalisés dans l'application robotique de sa technologie digitale de guidage chirurgical en temps réel (DSG). Des résultats qui témoignent de la maturité de la technologie et de la medtech, prête désormais à accélérer aux États-Unis. Le point avec ses deux cofondateurs, Pierre Jérôme, PDG, et Stéphane Bette, directeur général délégué de la medtech.*



Quel est l'intérêt de cette technologie DSG pour les outils de placement d'implants osseux fabriqués par SpineGuard ?

Pierre Jérôme. Depuis sa création en 2009 en tant que spin-off de SpineVision, SpineGuard est focalisé sur cette technologie de guidage chirurgicale en temps réel. Elle permet de différencier la conductivité électrique des tissus en temps réel de manière précise et locale, sans rayon x. Elle a d'abord équipé notre dispositif Pediguard, historiquement développé en chirurgie vertébrale. Puis nous avons conçu une gamme complète afin d'étendre ses applications et apporter ainsi une réponse au plus près des habitudes des chirurgiens. Nous avons en outre développé et industrialisé des capteurs miniatures pour favoriser un perçage intelligent et une chirurgie la moins invasive possible.

Stéphane Bette. À partir de là, nous avons doté notre technologie d'un protocole sans fil de type Bluetooth afin qu'elle puisse communiquer avec une tablette que nous fournissons aux hôpitaux et qui permet aux chirurgiens de visualiser les données mesurées pendant l'opération en temps réel. Cette innovation permet aussi d'ouvrir le champ des applications à l'intégration aux plateformes de navigation et de robotique, à travers par exemple un foret universel muni du capteur DSG, et de collecter des données pour mener des travaux de recherche.

L'innovation est-elle bien accueillie dans les hôpitaux français et par les chirurgiens ?

Pierre Jérôme. Nous avons une très bonne dynamique commerciale en France, où nous travaillons avec beaucoup de chirurgiens réputés de la colonne vertébrale, comme le Pr Richard Assaker, neurochirurgien au CHU de Lille et membre de notre conseil scientifique. On peut également citer le Pr Jean-Charles Le Huec, à Bordeaux, qui est l'un des plus grands spécialistes du domaine. Nous sommes donc présents dans la moitié des CHU de France, avec désormais près de 100 chirurgies réalisées chaque mois. Cela a pris du temps, car nos dispositifs n'ont pas de code de remboursement dédié et entrent donc dans les budgets innovations. Mais notre technologie, éprouvée désormais, répond aux besoins de sécurité et de chirurgies moins invasives. Elle limite en outre l'exposition aux rayons X, autant pour les praticiens que pour les patients. C'est aussi ce qui nous a permis d'obtenir son homologation auprès de toutes les grandes autorités, en Europe bien sûr, mais aussi aux États-Unis, où nous avons une filiale, en Chine, au Japon, au Brésil, avec au total près de 100.000 chirurgies sécurisées dans le monde. Aux États-Unis, nous avons en outre signé l'an dernier un partenariat stratégique avec l'américain Omnia Medical pour deux nouvelles applications, qui vont pouvoir être lancées à court terme. Il s'agit d'un partenariat à très grand potentiel, autant médical que commercial, Omnia étant très développé sur son marché en chirurgie interventionnelle et en ambulatoire.

Quelle est votre vision des marchés français et européen ?

Stéphane Bette. L'environnement est contrasté, clinico-économiquement parlant il est plutôt favorable à notre technologie en raison de son efficacité et sa simplicité. Sur le plan de l'innovation pour les medtechs en général, il y a de nombreux points positifs, comme la qualité des hôpitaux français et des chirurgiens, ainsi que les aides publiques à l'innovation qui sont importantes. Nous participons notamment au consortium FAROS (Functional Accurate RObotic Surgery), financé par la Communauté européenne. Certains dispositifs fiscaux, comme le crédit impôt recherche, sont aussi positifs. Mais l'aspect réglementaire, avec la réforme du marquage CE (MDR), et les prix en France, qui sont parmi les plus bas, compliquent l'équation. La situation réglementaire en particulier est complexe et coûteuse à gérer, pour une PME comme SpineGuard, même si nous avons anticipé ce changement et

bien avancé son implémentation. D'autant que cette réforme du MDR défie la logique en nous demandant de retravailler des dossiers de dispositifs qui sont sur le marché depuis plus de 10 ans désormais, alors qu'il existait déjà des systèmes de retour d'information du marché pour les surveiller. Concernant les remboursements enfin, le système français est toujours long et complexe. Même s'il y a eu quelques petites avancées ces dernières années, c'est difficile de financer l'innovation.

*** Conférence de chirurgie assistée par la robotique et le numérique (CRAS) le 12 septembre 2023 à Paris**

Newsletter bimensuelle N°481 - Jeudi 28 septembre 2023



CONTACT ABONNEMENT



CONTACT PUBLICITÉ

© PR Editions

Newsletter réalisée par Fabien Nizon

Directeur Général et Directeur de la Publication : Pierre Sanchez

AVERTISSEMENT

Cet exemplaire de la revue de la newsletter TechMed Infos est strictement réservé à son destinataire et protégé par les lois en vigueur sur le copyright. Toute reproduction et toute diffusion (papier ou mail) sont rigoureusement interdites, sauf accord écrit de l'éditeur.

Nous vous rappelons que conformément à la loi Informatique et libertés vous disposez d'un droit d'accès et de rectification relativement aux informations vous concernant que vous pouvez exercer à tout moment en écrivant à l'adresse suivante :
PR Editions, Tour D2, 17 Bis Place des Reflets, TSA 64567, 92099 La Défense Cedex.

Je souhaite [me désabonner de la newsletter](#)