

Les fondateurs du projet, qui escomptent bien créer une "petite révolution" dans le petit monde de la pneumologie, sont en passe, après des années d'effort, d'entrer en phase de commercialisation, comme nous l'explique le Dr Kehayoff.

Comment se porte votre "bébé" PneumoPartners ?

Plutôt bien, enfin ! Nous sommes parvenu à un accord de commercialisation couplée avec l'un des grands fabricants de stéthoscopes électroniques, le Canadien Andromed, et finalisons maintenant le packaging, les CD-Roms, les modes d'emploi – tout cela en français comme en anglais, car notre produit a par nature une vocation universelle. En France, les premières opérations de promotion seront lancées d'ici cet été, mais le véritable déploiement commercial ne viendra probablement pas avant l'horizon 2004.

Pourquoi un tel délai entre l'idée de départ et la mise sur le marché ?

Il y a bien sûr eu la phase de conception-développement. Le temps que nous avons eu nous a permis en un sens de perfectionner notre savoir-faire, et de le protéger juridiquement. Mais l'un des facteurs que nous n'avions pas prévu – ou en tous cas sous-estimé, c'était la lente maturation du marché des stéthoscopes électroniques. Il faut dire par exemple que 3M, l'un des leaders sur le marché des stéthoscopes, n'a lancé son premier modèle électronique qu'en juillet 2002... Du coup le marché se réveille seulement maintenant, et c'est là que PneumoPartners entre en jeu. Parce que finalement, à quoi ça sert d'acheter de l'électronique si c'est juste pour enregistrer et réécouter un bruit ? Notre solution est de rendre les sons visibles afin de mieux les comparer.

C'est pour cette raison que vous cherchez à créer cette banque de données de sons, ce "nouveau langage"...

En effet, et pour cela nous allons recruter plusieurs centaines de spécialistes. Le recrutement ne devrait pas poser de problème en soi, les médecins sont intéressés. Mais nous nous heurtons encore au problème du financement. L'idéal serait un partenariat avec l'industrie pharmaceutique qui a l'habitude de travailler avec des médecins de référence, mais dans ce secteur les choses traînent souvent un peu en longueur. En l'absence de partenaire, on se débrouillera seul. Nous nous tournons dorénavant vers des aides d'Etat, avec un Crédit-impôts Recherche et un dossier à l'ANVAR, mais les dossiers sont assez lourds, pris en charge par des cabinets spécialisés, et ça prendra donc un certain temps...

Propos recueillis par Sébastien Le Jeune