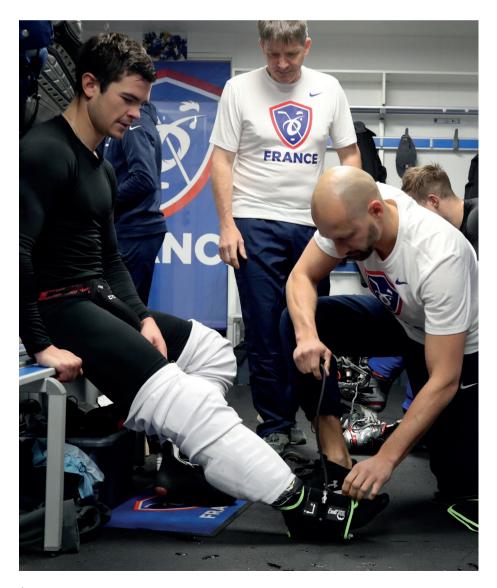
DES SOLUTIONS UNIQUES EN MATIÈRE DE CRYOTHÉRAPIE

L'entreprise Orthonov propose des solutions de cryothérapie qui allient le froid et la compression. Des produits uniques et... made in France!

nformations Entreprise: Quel est votre parcours et comment avez-vous été amené à fonder votre entreprise?

Thierry Barre: Je travaille dans le milieu de l'orthopédie et de l'implant prothétique depuis plus de 20 ans. Après avoir fait mes armes comme commercial puis directeur régional dans des grands groupes familiaux dont la plupart bénéficiait d'une aura à l'international, j'ai gravi les échelons jusqu'à devenir directeur commercial de FH Orthopedics. Mon travail consistait à assister les équipes dans la vente de prothèses auprès des chirurgiens orthopédistes. Mais après plusieurs années, j'ai ressenti le besoin de devenir un acteur indépendant et de décider de mes propres stratégies, en accord avec mes convictions.

C'est à ce moment que s'est développée la chirurgie ambulatoire grâce à la mise au



Chiffres clés

- 2016 : la date de création de l'entreprise
- 9 : le nombre de salariés
- 4.5 millions d'euros : le chiffre d'affaires prévus en fin d'année 2023
- 3 : le chiffre d'affaires double chaque année depuis trois ans
- Un milliard de dollars : le marché américain dans lequel va se lancer Orthonov

point de protocoles pré et postopératoires permettant d'optimiser la récupération du patient. Toute cette effervescence m'a passionné, et j'ai souhaité en être partie prenante.

On s'est en effet rendu compte qu'en rendant le patient acteur de sa propre rééducation, en lui expliquant les différentes étapes de manière à éliminer les facteurs anxiogènes, et en lui permettant un rapide retour à domicile, il récupérait plus rapidement. J'ai beaucoup réfléchi à cet aspect-là, et j'ai réalisé que la cryothérapie jouait un rôle fondamental dans la prise en charge de la douleur à domicile.

En 2016, j'ai donc décidé de créer Orthonov afin de proposer des produits de cryothérapie compressive destinés à améliorer la récupération postopératoire de chirurgie orthopédique. La compression permet en effet d'augmenter les bénéfices de la cryothérapie : réduction des saignements, réduction de l'œdème et de la douleur. L'entreprise a rapidement trouvé son rythme, mais je souhaitais vivement créer un concept vraiment novateur et différenciant de nos concurrents.

I.E: Comment avez-vous atteint cette originalité, cette différenciation?

Thierry Barre : Je me suis rapproché d'un sous-traitant qui possède une usine à Dijon. Tout d'abord, nous avons réalisé un travail poussé sur le gel du pack de froid. En parallèle, nous avons travaillé ensemble à l'élaboration d'un nouveau concept. Chaque fournisseur proposait alors une orthèse comportant une chambre de compression, et un pack de froid indépendant (à refroidir au congélateur). La manipulation pouvait être fastidieuse puisqu'il fallait prendre le pack de froid et le mettre à l'intérieur de l'attelle pour ensuite placer l'ensemble autour de l'articulation.

Chez Orthonov, nous avons réuni la chambre de compression et le pack de froid en un seul dispositif. Le pack de froid compressif est ainsi indépendant de l'attelle de contention, ce qui rend les séances de cryothérapie beaucoup plus simples à réaliser pour le patient. Voilà comment est née la gamme Excell'ICE.

I.E : Ces produits sont-ils fabriqués en France ?

Thierry Barre: Oui. Il est évident que je suis en concurrence avec des grosses sociétés qui fabriquent leurs produits à l'étranger. Mon coût de revient est plus important que le leur... mais j'ai des convictions. Mon but était à la fois de créer des emplois en France mais également de ne plus dépendre des Chinois. J'ai fait ce choix avant le Covid. J'ai eu le nez fin, mais il faut avoir de la chance dans le business!

I.E: Quels sont vos clients?

Thierry Barre : Nos premiers clients sont les chirurgiens orthopédistes, qui utilisent nos dispositifs dans le cadre de leurs protocoles postopératoires. Ils constituent la clé de notre réussite.

C'est par ce biais que j'ai été contacté par quelques sportifs, kinés, médecins du sport.... En échangeant avec eux, je me suis rendu compte qu'une véritable demande existait dans le sport. Ainsi, depuis deux ans, je distribue deux autres gammes de produits visant à améliorer la récupération du sportif.

Je suis devenu fournisseur médical de la Fédération Française d'Athlétisme, partenaire des équipes de France de Hockey sur glace, de nombreux club de sport comme le club de rugby de la Rochelle... et aussi de nombreux sportifs que vous pouvez consulter sur notre site et page Instagram.

I.E : Quelles sont vos ambitions pour la suite ?

Thierry Barre: L'objectif principal est d'étendre les gammes de produits sur toutes les articulations: une attelle de poignet et un collier cervical sont en cours de développement.

Mais je souhaite aussi développer l'export, notamment vers les Etats-Unis. J'ai le projet de développer une filiale à Minneapolis où nous avons déjà les premières pré-commandes.

Comme le pack de froid est indépendant de l'orthèse de contention, il peut être utilisé en complément de n'importe quelle autre attelle. Cela peut intéresser tous les industriels déjà implantés pour compléter leur gamme.

Nous débutons aussi prochainement le Canada, mais nous sommes potentiellement intéressés par tous les pays.

I.E : Est-ce que vos produits peuvent aider à soulager des douleurs quotidiennes ?

Thierry Barre: En effet, des personnes qui souffrent des articulations au quotidien utilisent nos produits pour soulager leurs douleurs. Mais il convient de rester très prudent: le froid, malgré toutes ses propriétés, n'est pas miraculeux. Il peut permettre de diminuer la douleur, c'est évident. Mais si la douleur persiste, il est nécessaire d'aller voir son médecin. Il faut savoir écouter son corps.