



NICOLAS CALECA (2004)

UN SERVICE MOBILE ET PERSONNALISÉ POUR TRANSFORMER LA VIE DES DIABÉTIQUES

Nicolas Caleca (2004) est cofondateur et directeur de la technologie de Healsy qui développe le premier service mobile de prédiction de glycémie capable de s'adapter à la physiologie et aux habitudes de chaque patient diabétique traité par insuline. L'objectif est de leur apporter un support à la décision personnalisée permettant d'éviter les complications de la pathologie par une meilleure gestion du traitement.

Quelle est la mission de Healsy ?
 Chez Healsy nous transformons la vie des patients diabétiques traités par insuline en leur fournissant un outil de support à la décision reposant sur une intelligence artificielle prédisant leur glycémie à quelques heures. L'idée est de leur apporter, à chaque fois qu'ils en ont besoin, l'information qui leur manque aujourd'hui pour pouvoir prendre des décisions éclairées sur leur traitement, comme, par exemple, déterminer la dose optimale d'insuline à s'injecter ou la meilleure façon de se resucrer. Il faut bien comprendre que c'est au patient seul qu'il revient de déterminer la meilleure façon de s'administrer le traitement, et que ce processus étant très complexe, il entraîne souvent des erreurs aux conséquences parfois dramatiques.

Comment es-tu arrivé à t'intéresser au diabète ?

Avec Stéphane Bidet, mon associé, nous vivons le diabète au quotidien. C'est ce qui nous a poussés à nous intéresser à la pathologie, et plus particulièrement aux patients. Certains de nos proches sont atteints de diabète, nous constatons tous les jours les difficultés qu'ils rencontrent, et surtout le manque d'outil pour les assister dans la gestion de la maladie. Aujourd'hui, malgré des solutions leur permettant d'être plus performants

dans la délivrance d'insuline et dans le contrôle de leur glycémie, les patients restent seuls face au traitement et les décisions qu'il implique. Pour beaucoup de patients, et souvent même pour leur entourage, la peur des conséquences est un stress non négligeable.

Vos proches atteints de la maladie ont-ils participé au design de l'application ?

Ils y participent forcément. Même s'ils ne travaillent pas directement pour Healsy, ils sont à l'origine de notre motivation à réussir ce projet : c'est pourquoi nous attachons une importance très forte, depuis le début du projet, à intégrer les patients – dont certains collaborateurs – au cœur de la solution.

« C'est au patient seul qu'il revient de déterminer la meilleure façon de s'administrer le traitement »

Tu évolues sur un marché estimé à un demi-milliard d'individus. Comment y parvenir en partant de zéro ?

Je n'ai jamais vraiment eu la sensation de partir de zéro. Au début du projet, nous n'avions certes pas de solution, mais nous connaissions le besoin des patients. Ensuite, notre motivation, notre envie d'entreprendre, notre goût pour les nouvelles technologies et nos expériences respectives, notamment en développement et en modélisation, nous ont permis de poser les premières briques de ce qui allait devenir par la suite Healsy. Je pense que

le soutien de nos proches, qui ont accepté que nous nous lancions dans cette aventure, a également fait beaucoup.

Quels sont les facteurs clés de succès ?

D'abord répondre à la problématique des patients : c'est pour cela que nous travaillons avec les associations de patients et des médecins, notamment le professeur Éric Renard, depuis le début du projet. Ensuite faire preuve de beaucoup de rigueur pour développer la solution la plus fiable et sans risque pour le patient : notre solution est un dispositif médical qui doit répondre à des exigences réglementaires fortes et notamment être validé lors d'essais cliniques. Enfin, être rapide pour proposer la solution aux patients avant les autres : il faut que très vite les futurs utilisateurs de la solution identifient Healsy comme la solution qui va résoudre leurs problèmes.

Et les risques que tu dois affronter ?

Le marché étant immense, l'environnement concurrentiel est riche. Nous avons une différenciation très forte, mais nous devons nous assurer que notre solution soit suffisamment visible pour générer de l'attraction, et ainsi nous démarquer de cette concurrence en s'appuyant sur les associations de patients et en anticipant les changements de réglementation en cours en Europe.

Le marché des start-up en e-santé n'est-il pas arrivé à saturation ?

Il y a effectivement de plus en plus d'applications de santé et bien-être sur les plateformes de téléchargement. C'est un marché en plein essor, et qui devrait peser plus de 400 milliards de dollars d'ici cinq ans avec des perspectives très prometteuses. Dans cet écosystème, notre atout est de répondre à une demande extrêmement forte, en transformant la vie des patients.

Comment passer d'une start-up monoproduct à une entreprise aux revenus réguliers ?

Nous commençons effectivement par mettre en avant un premier produit destiné aux patients. Nous savons déjà

comment faire évoluer ce produit pour l'améliorer et en faire la plateforme de support à la décision pour patients diabétiques *leader* du marché. Nous avons également d'ores et déjà imaginé deux autres solutions destinées aux médecins et aux centres de soins et d'éducation thérapeutique basées sur la technologie que nous développons. Évidemment, la réussite viendra également de la pertinence du *business model* que nous déploierons.

Comment es-tu arrivé sur l'accélérateur X-Up ?

Lorsque nous avons commencé à mûrir le projet avec Stéphane, nous n'avions pas encore quitté nos emplois respectifs. À cette époque, à l'été 2015, aussi convaincus que nous étions de l'intérêt de notre solution, nous ne voulions pas nous jeter à corps perdu dans la création d'une start-up sans avoir récolté des avis de personnes expérimentées. J'avais vu plusieurs articles concernant le lancement de l'accélérateur X-Up. Étant un ancien élève de l'École, j'ai tout naturellement

contacté l'équipe de l'accélérateur pour lui présenter le projet. Dès le début, les échanges ont été d'une grande qualité technique, c'est notamment pour cela qu'au moment de choisir un programme d'accélération après la création de la société, en juin 2016, nous avons candidaté au programme X-Up.

Et qu'est-ce que cela apporte ?

Concrètement, le programme X-Up nous a apporté un accompagnement quotidien et nous a permis de nous structurer en abordant tous les sujets qui rythment le démarrage d'un projet comme le nôtre, jusqu'à la levée de fonds. Mais au-delà de l'accompagnement, c'est un label mondialement reconnu, qui nous a ouvert énormément de portes, et un réseau sur lequel on peut compter : quelle que soit la problématique, il y a toujours quelqu'un de compétent prêt à nous aider ou nous conseiller. On ne peut pas en dire autant de tous les accélérateurs ! ■

Propos recueillis par Hervé Kabla (84)



Notre atout est de répondre à une demande extrêmement forte, en transformant la vie des patients.