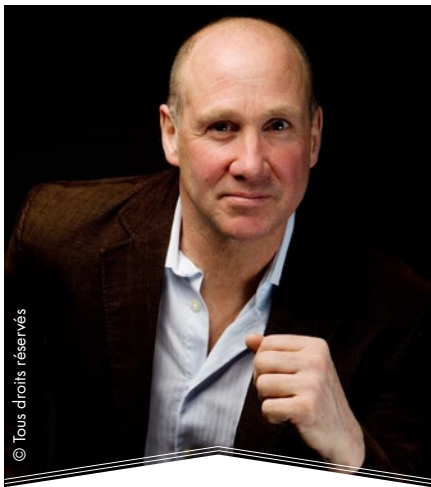


ACTIVITY LAB VEUT RÉVOLUTIONNER L'APPROCHE DU SPORT SANTÉ



Dans un marché en pleine effervescence, *Activity Lab* propose une solution pour évaluer et améliorer efficacement la condition physique des usagers. Cet outil pourrait bien participer au rayonnement du sport santé. Daniel Mercier, président d'*Activity Lab*, passe les perspectives de sa start-up au crible.



Daniel Mercier, président d'*Activity Lab*



Pierre Mignot, directeur général d'*Activity Lab*

FONDATEURS

Quel est votre parcours professionnel ?

J'ai, pour ma part, étudié et enseigné les sciences de l'activité physique à l'Université de Montréal. J'ai également accompagné un grand nombre de sportifs de haut niveau dont la multiple championne du monde Lætitia Roux. À mes côtés, Pierre Mignot, directeur général, est ingénieur en système embarqué. Ce dernier a travaillé 6 ans comme expert Internet des Objets pour *Somfy*, et il est également auteur de plus de 15 brevets internationaux dans la domotique. Enfin, Nelson Rioux, qui est le responsable Canada, vient compléter notre trio. Produit d'HEC Montréal, il a notamment fait ses gammes en tant que responsable des Technologies de collaboration chez *Lafarge North America* et chef de projet pour les infrastructures de collaboration pour *Alcan* (Pechiney).

Comment vous est venue l'idée de création de la société ?

C'est en constatant la bonne santé des athlètes que j'accompagnais que j'ai désiré faire profiter de mes connaissances au plus grand nombre.

Fort de ce concept, j'ai décidé de m'associer afin de digitaliser mes méthodes et algorithmes, en nourrissant l'objectif de concevoir une boîte à outils incontournables pour tous les professionnels de l'activité physique. Finalement, c'est en faisant évoluer ce concept dans le monde de la santé que nous avons pris conscience que nous étions en train d'apporter une véritable rupture pour ce marché : l'activité physique est une solution financièrement rentable pour notre système de santé.

Décrivez-nous votre concept !

Notre concept est de transcender l'approche de l'activité physique afin qu'elle devienne une véritable solution pour la santé. De notoriété publique, le sport est un bienfait pour la santé, mais ce sujet s'est en réalité détaché des sciences médicales. Nous voulons donc créer un véritable laboratoire numérique pour l'activité physique afin d'en exploiter tous les bénéfices pour la santé. Ainsi, notre produit, *Activity Lab Pro*, est un assistant numérique pour les professionnels de l'activité physique et de la santé. Cet assistant permet d'évaluer la condition physique d'une personne, de planifier sa prise en charge et de prescrire les intensités idéales d'activité pour sa santé. Pour les professionnels, c'est une avancée ma-

jeure puisque la précision de nos évaluations permet de remplacer, dans certains cas, le test à l'effort réalisé par le cardiologue. C'est un substitut et cela permet une prise en charge plus rapide et une réduction des coûts.

Notre système de planification et de prescription, quant à lui, se base sur deux principes. Il s'articule d'abord autour d'une personnalisation des programmes et d'autre part sur l'ajustement séance par séance. Ainsi les suivis sont individualisés et exploitent de façon optimale les entraînements tout en limitant la fatigue. Tout compte fait, nous observons chez les personnes prises en charge par notre système une progression de la condition physique 4 fois supérieure aux améliorations observées lors des entraînements classiques (Méthode Karvonen).

Quels sont vos objectifs ?

Notre concept va bien plus loin qu'un simple assistant numérique. Cet outil est une première pierre à l'édifice permettant de mesurer et améliorer la prise en charge faite par les professionnels. Nous allons, dans un futur proche, offrir aux particuliers un accès privé où ils retrouveront toutes les informations relatives à leurs prescriptions d'activité et à leur suivi. Ainsi, avec l'appui de nos partenaires, nous pourrions leur offrir une continuité dans la prise en charge. L'idée étant de couvrir l'ensemble du parcours patient, c'est-à-dire, à partir du centre de soins et de réadaptation, jusqu'au kiné ou au coach dans un centre de fitness. Ainsi, nous pourrions offrir un réseau complet aux mutuelles et complémentaires de santé afin de prendre en charge leurs bénéficiaires.

SOCIÉTÉ

Quelle est la date de création ?

Juin 2015

Qui sont les actionnaires aujourd'hui ?

Les 3 fondateurs sont majoritaires. 5 investisseurs complètent le capital. Nous sommes actuellement en pleine levée de fonds.

Qui vous a aidés ?

La BPI au travers de la bourse French Tech, l'association GAIA, et la French Tech in The Alps.

Quels sont vos effectifs ?

Pour l'instant, nous sommes 4 personnes à plein temps, bien aidées par 5 intervenants en freelance.

Quel est votre modèle économique ?

Modèle économique SaaS. Il nous semble important de nous focaliser sur le service rendu. La technologie n'est qu'un moyen de rendre ce service.

Vos objectifs à court et moyen terme ?

À court terme, notre objectif est de terminer nos différents projets pilotes. Le marché du sport santé est embryonnaire, et nous faisons partie de cette vague d'explorateurs.

Nous avons actuellement un projet pilote avec Enedis pour développer une véritable solution santé au travers du sport au sein de l'entreprise. Nous développons un écosystème sport santé sur Grenoble pour gagner en expérience sur le parcours patient. D'autre part, nous travaillons aussi avec plusieurs centres de formation de pompier SDIS pour les accompagner dans leurs entraînements tout au long de leur carrière. À moyen terme, nous avons l'ambition de disposer d'un maillage national d'utilisateurs de notre solution, ce qui nous permettra de proposer ce réseau à des acteurs nationaux pour prendre en charge leurs bénéficiaires (sport en entreprise, assurances, etc.).

PRODUIT

À quel besoin répond votre produit ?

Notre dispositif vise d'abord à corriger la mesure qui est l'une des problématiques récurrentes de notre cœur de métier. Nous manquons de mesures viables, ce qui limitait l'individualisation des prises en charge et empêchait de monitorer efficacement les évolutions d'une personne.

Deuxièmement, nous faisons en sorte de résoudre la complexité des équations et méthodes de prescriptions d'intensité. Nous ne pouvons pas demander à un kinésithérapeute ou un coach de maîtriser tous ces algorithmes. Pourtant, l'individualisation est primordiale pour accompagner les personnes. Enfin, certaines professions fonctionnent en silo et n'échangent pas suffisamment, ce qui entache la qualité de la prise en charge des patients. Pour répondre à cette faille, nous voulons rendre les individus acteurs de leur parcours sport santé en leur offrant une maîtrise complète de leurs données.

En quoi est-il différent ? Innovant ?

En premier lieu, tous nos calculs sont fondés sur les METs (Metabolic Equivalent of Task), une unité de mesure utilisée par les cardiologues. Les METs est le meilleur indicateur de santé, et il est très rare de voir des solutions se basant sur cette unité. Notre assistant s'adapte à tous les profils : de l'insuffisance rénale au sportif de haut niveau, il saura évaluer et parfaitement moduler les programmes. Les prescriptions, quant à elles, recouvrent un large spectre d'équipements (vélo, steps, tapis roulant, rameurs, elliptiques). Enfin, les évaluations et entraînements peuvent être réalisés en groupe, tout en respectant les intensités individuelles, ce qui constitue une forte valeur ajoutée. D'ailleurs, un brevet a été délivré à ce sujet et nous donne un avantage concurrentiel très important.

Quelle est votre stratégie ?

Notre stratégie est de devenir le trait d'union entre le milieu de la santé et le sport. Pour ce faire, nous devons d'abord fournir aux professionnels de la santé et de l'activité physique un produit novateur et efficace. Notre outil doit être un véritable gain de temps et de performance pour eux. Ensuite, nous développerons notre réseau d'utilisateurs pour prendre en charge toute personne souhaitant pratiquer une activité physique adaptée. Ce réseau sera consolidé par des partenariats, autant dans le domaine de la santé que dans celui du sport. Lorsqu'il est question de santé, il est également important de travailler sur les fondements : la science. Nous participons continuellement aux efforts de recherche afin de

VITE DIT

Nom de l'Entreprise

Activity Lab

Dirigeants

Daniel Mercier (Président) et Pierre Mignot (DG)

Base-Line

L'activité physique est une science

Un modèle d'entrepreneur ?

Ce n'est pas tout à fait un entrepreneur, mais Stéphane Diagana pour l'approche très pertinente qu'il a du sport santé.

Un modèle d'entreprise ?

Deliveroo, pour le système de relation tripartite qui ressemble à notre modèle de fonctionnement salles de sport/bénéficiaires d'activité/ professionnels. Par contre, nos encadrants sont tous des professionnels agréés !

Prochaine bouteille de champagne ?

Lorsque nous aurons clôturé notre levée de fonds et que nous pourrons accélérer notre développement.

Qui serait votre prochain allié idéal ?

Un grand groupe de mutuelle ou d'assurance, qui serait en réalité le premier bénéficiaire financier de nos activités. Accessoirement, un équipementier prêt à créer une interaction entre nos produits et les siens afin d'améliorer l'expérience de nos utilisateurs communs.

garder de l'avance sur ce marché. Notre travail d'image est lui aussi totalement intégré dans notre stratégie. Notre marque doit incarner le sérieux et la confiance requis par le marché de la santé.

Quels types de partenariats imaginez-vous avec le monde sportif ?

Nous sommes en étroite collaboration avec les centres de fitness, les équipementiers et les associations sportives. Ce sont nos clients, mais aussi les bénéficiaires de nos efforts. Chaque personne que notre solution accompagne deviendra un client potentiel pour eux.

Qui sont vos concurrents ?

Nous sommes sur un marché naissant et avons très peu de concurrence dans notre domaine. Notre plus gros concurrent est très certainement la défiance, car une part des professionnels désire développer leur propre structure. En réalité, ils font déjà un travail formidable. Notre souhait est simplement de les aider à aller plus loin, à simplifier la gestion et le suivi de leurs patients et clients et leur permettre ainsi de se focaliser sur la relation humaine, point d'orgue de toute prise en charge.

Alexis Venifleis

