

## DELMONT IMAGING

Une entreprise lumineuse qui monte



### Quelle est l'ambition de Delmont Imaging ?

Nous souhaitons fournir à la profession des outils modernes et moins traumatisants pour la patiente.

Modernes, car notre gamme d'imagerie numérique intègre des solutions d'application sur iPad, directement connectées au Cloud.

Moins traumatisants parce que nous proposons des instruments chirurgicaux de diamètres inférieurs aux standards et qui permettent d'effectuer les gestes plus rapidement que ceux de la concurrence. Les produits en cours de développement s'inscriront dans cette même ambition.

### L'entreprise s'est développée très vite, comment l'expliquez-vous ?

Nous nous distinguons de la concurrence en termes d'efficacité et de modernité car, même au niveau européen, nos produits n'ont pas d'équivalent, cela explique notre percée sur le marché.

Delmont Imaging repose sur cinq associés fondateurs avec une solide expé-

**Créée en janvier 2016, l'entreprise propose une gamme d'outils dans le domaine de la gynécologie, pour l'exploration et le traitement des pathologies de l'utérus. Durant un an, elle a développé ses premiers produits avant de les mettre sur le marché en mars 2017. Rencontre avec Pierre Montillot, Président de l'entreprise.**

rience de ces marchés. Nos parcours sont différents et complémentaires et c'est ce qui fait notre force et explique aussi le développement rapide.

### Des produits innovants, des dirigeants expérimentés... c'est votre recette du succès ?

Oui, c'est un peu ça ! Nous avons obtenu une subvention de 150 000€ de la Région ainsi qu'un accompagnement pour favoriser notre développement.

Nous avons aussi fait le choix d'externaliser certains aspects afin de pouvoir tout mener de front et dans un temps relativement court tout en conservant le pilotage global du projet. Cela implique des coûts de développement plus importants mais garantit une mise sur le mar-

ché plus rapide.

### Comment avez-vous mis au point vos premières gammes ?

Le développement de nos produits s'est fait, et se fait encore, en étroite collaboration avec notre comité scientifique et avec les sommités de la gynécologie comme le Professeur Fernandez, chef de service au Kremlin-Bicêtre, qui est reconnu internationalement.

Il nous a accompagnés dans la mise au point une partie de notre gamme. Lors du lancement, nous avons retransmis en direct une opération réalisée par le professeur et qui commentait l'utilisation de notre gamme.

### Aujourd'hui, où en êtes-vous ?

La partie instrumentation est opérationnelle depuis quelques mois déjà et nous allons livrer nos premiers produits d'imagerie sous peu. Nous avons d'abord visé une distribution en direct et en France. Nos clients sont les hôpitaux, les cli-

niques, les cabinets...

Nos produits sont utilisés aussi bien en blocs opératoires qu'en salle de consultation. Notre force de vente couvre aujourd'hui environ 70% de l'hexagone et nous visons 90% d'ici la fin du printemps.

### Pourquoi avez-vous choisi de vous installer à Luminy ?

Luminy offre un environnement serein, la proximité des écoles et de l'Université et un cadre de vie appréciable. Cela nous a permis de prendre des stagiaires de Polytech, d'entretenir des relations étroites avec Kedge et de bénéficier des services de Grand Luminy et dans un spectre plus large de ceux d'Eurobiomed. Le développement et la R&D sont pilotés d'ici ainsi que la production. Nous avons des bureaux à Paris qui se chargent du juridique, de l'administratif et de l'informatique.

### Quel développement envisagez-vous pour la suite ?

La suite de notre développement passera par l'export et les distributeurs.

Nous visons d'abord l'Europe et le Moyen-Orient où le marquage CE est reconnu et travaillons en parallèle à l'enregistrement de nos produits dans les pays où la réglementation est différente tels que les États-Unis, le Japon ou l'Australie. Notre prochaine échéance est un congrès international d'hystérocopie, début mai à Barcelone. Nous allons y démarrer notre démarchage pour l'export. Une augmentation de capital vient d'avoir lieu pour soutenir l'effort « sales et marketing ».

### Vous nous avez parlé de produit en cours de développement, qu'en est-il ?

Nous sommes en train de mettre au point une version améliorée de l'un de nos produits phare ainsi qu'un équipement avec des fonctionnalités très originales mais je ne vous en dis pas plus, car il se peut que nous déposions des brevets... Ce sera prêt d'ici 12 à 18 mois.

### Contacts

[www.delmont-imaging.com](http://www.delmont-imaging.com)  
[contact@delmont-imaging.com](mailto:contact@delmont-imaging.com)