

## **Pierre-François Migeotte, CEO d'HeartKinetics : « Il faut recommander le CRL-Booster assez rapidement, surtout aux techno-entrepreneurs »**

***Pierre-François Migeotte, CEO d'HeartKinetics, développe une application mobile de monitoring cardiaque. Afin de préparer au mieux la vente de ses services, il a participé à la première édition du CRL Booster proposé par WSL. Il nous partage son expérience.***

Pierre-François Migeotte, physicien passionné par la fonction cardiaque et la physiologie spatiale, est aujourd'hui à la tête de sa propre entreprise, *HeartKinetics*, qui vise à révolutionner la gestion actuelle des maladies cardiaques.

Dès son démarrage en juin 2017, l'entreprise reçoit le 1er prix de l'innovation de l'Association Européenne du rythme cardiaque (EHRA) pour son cardiographe *Kino*. L'objectif actuel d'*HeartKinetics* est de mettre au point une application mobile de mesure de l'activité cardiaque à distance afin d'assister les cardiologues et les généralistes. L'application évalue le rythme, la force cardiaque et l'hémodynamique pour délivrer un bilan complet en moins de deux minutes à l'aide des capteurs de mouvement des smartphones et des algorithmes d'intelligence artificielle. Les données du patient sont ensuite envoyées au cardiologue afin d'être analysées.

*« Les maladies cardiaques sont souvent diagnostiquées trop tardivement, explique Pierre-François Migeotte, ce qui provoque des lésions irréversibles chez les patients. Plus de 40% des cas ne sont pas diagnostiqués par un généraliste mais aux urgences. Pourtant, l'insuffisance cardiaque est un problème de plus en plus fréquent. Notre application n'a pas pour but de remplacer les outils du cardiologue mais d'améliorer et faciliter les diagnostics en permettant de réaliser à distance une évaluation aussi complète que possible de la fonction cardiaque ».*

L'entreprise envisage d'attaquer le marché dans le courant de l'année 2023 et a déjà réalisé une levée de fonds de 3 millions d'euros en ce début d'année. Afin de se préparer au mieux à vendre son produit, Pierre-François Migeotte a fait appel à la première édition du programme *CRL Booster* de WSL. Ce programme de formation composé de 11 workshops enseigne aux entrepreneurs à attirer plus de clients et augmenter leurs ventes à travers de la théorie mais surtout différents outils et applications pratiques.

*« J'étais accompagné par WSL, qui m'a donc proposé de participer, se souvient Pierre-François. Le niveau de maturité de notre projet s'est toujours très bien porté mais il est vrai que l'aspect commercial faisait défaut. Je suis quelqu'un d'académique et cette dimension-là m'était un peu inconnue ».*

Le *CRL Booster* lui a, certes, apporté de nombreux outils propres à la vente, mais pas seulement :

*« Ce programme m'a apporté des outils pratiques que j'ai gardés dans mon quotidien comme la pricing structure, par exemple. Je n'avais d'ailleurs jamais compris son intérêt avant ma participation au CRL Booster. J'ai aussi appris à rentrer en contact avec les*

*bonnes personnes. C'est au sein d'un des exercices de la formation que j'ai rencontré l'entreprise qui a été un acteur majeur dans notre levée de fonds ».*

Conscient de l'impact positif du *CRL Booster* sur ses activités, Pierre-François Migeotte encourage les entrepreneurs à prendre part à l'expérience, surtout les jeunes entreprises :

*« Il faut recommander le CRL Booster assez rapidement, surtout aux techno-entrepreneurs et aux spin-offs axées sur la technologie en général. Cela ouvre les yeux sur que vendre, comment mais aussi, éventuellement, sur quels produits développer ».*

La deuxième édition du *CRL Booster* prendra fin le 17 mars 2022.

Plus d'informations sur le *CRL Booster* [ici](#)

Plus d'informations sur HeartKinetics [ici](#)