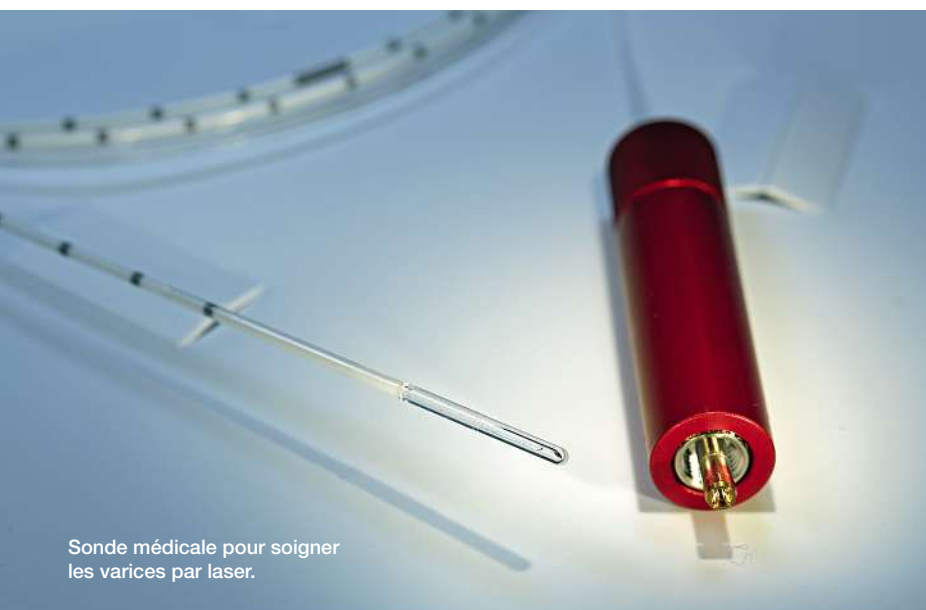


SEDI-ATI : une PME française qui sait exploiter sa fibre médicale

Patrick Renard

Concepteur et fabricant de composants qui intègrent des fibres optiques, SEDI-ATI réalise 20 % de ses ventes dans le médical. Un secteur que son dirigeant Jean-François Vinchant place parmi ses axes stratégiques, en misant sur la qualité et sur un partenariat étroit avec les fabricants d'équipements laser.



Sonde médicale pour soigner les varices par laser.

Source : SEDI-ATI

culté consiste à se plier aux règles de l'usage unique, avec des contraintes de biocompatibilité, de stérilisation, de coûts et de plus grands volumes. A titre d'exemple, SEDI-ATI a réétudié le connecteur SMA habituellement utilisé dans le médical, pour permettre un montage par sertissage, sans utiliser de colles, ces dernières étant souvent peu compatibles avec les contraintes de stérilisation.

Les sondes sont vendues aux fabricants d'équipements laser, notamment pour les traitements endoveineux. Certaines sondes émettent de façon circulaire, d'autres se terminent par un capillaire de silice incliné pour les applications d'urologie (BPH). Il existe aussi des sondes placées dans des aiguilles pour pouvoir piquer la peau, atteindre une tumeur et en faire une analyse par fluorescence.

SEDI-ATI réalise également des sondes génériques, vendues sous sa marque ou sous celle de clients, notamment en Argentine et en Inde.

« Nous développons aussi des diffuseurs », ajoute Jean-François Vinchant. « Il s'agit de remplacer la chimiothérapie en diffusant de la lumière pour activer, auprès d'une tumeur, une molécule emprisonnée dans un colorant. C'est ce qu'on appelle la thérapie photodynamique (PDT) ».

Quels atouts face à la concurrence ?

Interrogé sur ses concurrents, Jean-François Vinchant les situe surtout en Allemagne. « Ce qui nous distingue, c'est avant tout la qualité. Nous sommes sous-traitant certifiés ISO 13485, mais nous sommes également dépositaires du marquage CE pour les sondes que nous vendons stérilisées, en qualité de fabricant de DM. »

M. Vinchant met aussi en avant les partenariats que son entreprise a noués avec certains fabricants, qui ont pu qualifier leurs équipements laser grâce à l'intégration de sondes SEDI-ATI.

Enfin, la société profite de son expérience dans les applications en environnement sévère, pour garantir une connectique et des assemblages résistants, capables de supporter la puissance élevée mise en œuvre dans certaines applications médicales. « Il s'agit par exemple d'éviter de retrouver un capillaire dans la veine lors d'un traitement de phlébologie, » souligne M. Vinchant.

Le *business model* de l'entreprise pour les applications médicales est très différent de celui des applications en environnement sévère. De là à imaginer la création future d'une entité "SEDI-ATI Medical", Jean-François Vinchant y réfléchit... www.sedi-ati.com



Jean-François Vinchant

Source : SEDI-ATI

Convoitée par des investisseurs allemands et américains, SEDI-ATI Fibres Optiques a été rachetée en juillet 2016 par Jean-François Vinchant (ex-dirigeant de Polycaptil), soutenu par Bpifrance et Ile-de-France Capital, avec la volonté de poursuivre le développement de l'entreprise sur le sol français et sa dynamique à l'export.

SEDI-ATI fabrique des composants à base de fibres optiques, d'une part pour les environnements sévères, voire extrêmes, et d'autre part pour le marché médical. Dans ce secteur, il s'agit de réaliser des assemblages sur mesure qui répondront aux besoins du diagnostic et de l'analyse ou seront destinés à des sondes invasives et à des déports laser.

Dans le domaine du diagnostic, les fibres optiques et composants associés servent à relier l'instrumentation de spectrométrie au plus près de l'échantillon à analyser. Pour les applications invasives, la diffi-

DeviceMed INFO

Basée à Courcouronnes (91), SEDI-ATI emploie 45 personnes dont 6 dédiées à la recherche. L'entreprise a affiché une croissance de 12 % en 2017 pour atteindre un CA de 5,5 M€ réalisés pour 42 % à l'export.