



UPTOWN VOLVO

Abonnez-vous à Les Affaires  
Offre d'essai : 2 numéros gratuits

lesaffaires.com

RECHERCHE  GO  
 Articles  Sociétés en bourse [Recherche avancée](#)

VENDREDI 19 SEPTEMBRE 2008

lesaffaires Affaires PME COMMERCE FINANCE ET INVESTISSEMENT VISION DURABLE Acquisition.biz

INVESTIR EN AFFAIRES INDUSTRIES DOSSIERS CLASSEMENTS BLOGUES

Accueil >> Publications >> Les Affaires >> [article journal lesaffaires.com](#)

lesaffaires

## " Depuis l'âge de sept ans, je sais que je serai une femme d'affaires "

LES AFFAIRES, 00:00

C'est l'histoire d'un changement de carrière réussi. Après la naissance de son fils, Loïk, Michelle Laflamme choisit de ne pas retourner travailler chez Prometic Sciences de la vie, et de devenir consultante. Parmi les mandats qui lui sont confiés : l'évaluation du potentiel commercial d'une technologie d'imagerie médicale du genou pour le compte d'un laboratoire universitaire.

POUR EN SAVOIR PLUS

[Articles de l'industrie](#)

[Envoyer à un ami](#)

[Imprimer cet article](#)

[Écrire à l'auteur](#)

Mme Laflamme est emballée. Elle achète la technologie et fonde Emovi pour la commercialiser dans les cliniques de médecine sportive. L'entreprise de Laval, dont le nom signifie " évaluation du mouvement par la vision ", a gagné le Concours québécois en entrepreneuriat en 2008, catégorie Innovations technologique et technique.

Comment l'idée vous est-elle venue ? Mme Laflamme a fait une maîtrise en droit avec concentration en biotechnologies. Elle a travaillé pendant huit ans pour l'entreprise biopharmaceutique ProMetic, dont elle a été vice-présidente, développement des affaires. En 2005, elle quitte son poste et devient consultante, une activité qu'elle pratique encore aujourd'hui.

L'année suivante, le Laboratoire de recherche en imagerie et orthopédie (LIO) que dirige son conjoint, Jacques A. de Guise, lui donne le mandat d'évaluer le potentiel commercial d'une technologie d'imagerie médicale pour le genou. Le LIO est un laboratoire affilié au Centre hospitalier de l'Université de Montréal.

Conquise, elle crée Emovi Centre du genou, qui se porte acquéreur de la technologie en question. Elle réalise ainsi un rêve d'enfant. " Depuis que j'ai sept ans, je sais que je serai une femme d'affaires. "

Un conseil " S'entourer de personnes plus compétentes que soi. "

La technologie d'imagerie médicale du genou du LIO, baptisée graphie de la cinématique du genou, était géniale, affirme Mme Laflamme. " Pour la première fois, on avait une information précise sur ce qui se passe entre le fémur et le tibia lors d'un mouvement. La radiographie traditionnelle n'est utile que pour les fractures ou les tumeurs, et la résonance magnétique ne donne pas toujours des résultats clairs. "

L'appareil, appelé KneeKG, fonctionne comme un électrocardiogramme; il enregistre les mouvements du genou qui se traduisent par des courbes sur un écran.

Génial, mais sans aucune application clinique. La femme de 36 ans fait alors appel à quatre orthopédistes, dont le réputé chirurgien Pierre Ranger, pour développer des telles applications. Les orthopédistes interprètent les courbes tracées par la machine pour diagnostiquer des pathologies ou des traumatismes comme l'arthrose, une blessure ligamentaire ou au ménisque, etc. L'information fournie par l'image peut aussi servir en rééducation après une blessure et permettre de détecter précocément l'arthrose et de suivre son évolution.

Emovi a ouvert une clinique au Centre de médecine sportive de Laval. Les patients peuvent y consulter les quatre orthopédistes sans ordonnance d'un médecin généraliste.

M. Ranger étant l'orthopédiste de l'équipe québécoise de ski alpin, Emovi surveille les genoux de ses athlètes. " On enregistre le mouvement du genou du skieur quand tout va bien, afin de l'aider à retrouver le même mouvement après une blessure ", explique Mme Laflamme.

La stratégie Le KneeKG se vend environ 100 000 \$. Mme Laflamme cible les cliniques de médecine sportive ou musculosquelettique partout dans le monde. La commercialisation commencera en juin 2009, une fois obtenue l'homologation 13845 gérée par l'organisation internationale ISO.

" Notre stratégie est de commercialiser l'appareil auprès de cliniques qui emploient des orthopédistes réputés, comme ceux qui suivent des athlètes professionnels, explique Mme Laflamme. En 2009, nous prévoyons vendre de 6 à 10 appareils auprès de ces leaders. Après, ça ira plus vite. "

L'avocate est actionnaire majoritaire d'Emovi. Ses associés sont les orthopédistes David Baillargeon, Guy Grimard, Patrick Lavigne et Pierre Ranger, ainsi que son conjoint Jacques A. de Guise, directeur du LIO.

Est-ce que ça fonctionne comme prévu ? " En gros, j'atteins mes objectifs, mais les moyens pour y arriver changent constamment. Je refais mon plan d'affaires tous les mois. Il ne faut pas trop s'entêter à suivre un plan d'affaires à la lettre. "

Publicité

Nouvelles les plus lues

**Aujourd'hui** De la semaine

[Jarislowsky commente l'intervention des banques centrales](#)

[Analyse : est-ce le moment d'acheter ?](#)

[Les marchés : les marchés rebondissent](#)

[Les marchés : des indices en montagne russe](#)

[Coup de frein sur les ventes à découvert](#)

lesaffaires.tv

[Jarislowsky commente l'intervention des banques centrales](#)

Publicité

Publicité

Le financement Michelle Laflamme a investi personnellement 300 000 \$ dans le projet. Elle a aussi reçu une subvention de 136 000 \$ du ministère du Développement économique, de l'Innovation et de l'Exportation du Québec, une subvention à la R-D de 124 000 \$ du Conseil de recherches en sciences naturelles et en génie du Canada, deux bourses de stagiaires de 15 000 \$, du même organisme, et un prêt de 59 000 \$ de Développement économique Canada.

Dans cinq ans ? " Dans cinq ans, notre appareil KneeKG sera dans les principales cliniques au Canada et aux États-Unis, et dans plusieurs cliniques en Europe ", affirme la dirigeante. Et s'il n'en tient qu'à elle, le KneeKG en sera à sa deuxième génération. Elle aura aussi commencé à commercialiser un second appareil issu de la même plateforme, pour évaluer par le son les déchirures ligamentaires du genou (Pivot Shift Test). " Nous avons déjà le prototype ", dit-elle.

En outre, dans cinq ans, Emovi aura réalisé quelques acquisitions de technologies destinées aux cliniques de médecine sportive, pas nécessairement pour le genou.

dominique.froment@transcontinental.ca

[ARTICLES DE L'INDUSTRIE](#)

[La fracture Wal-Mart](#)

[Les Ch'tis font des p'tits](#)

[42,1 milliards de dollars](#)

[Des forfaits sur mesure !](#)

[Web 2.0](#)



[Liens commerciaux](#)

**Tout sur l'immobilier**

Formation, réseautage, mentorat synergie, témoignages et motivation.

**Vous achetez un condo ?**

Assurez vous de l'état du condo pour prendre une décision éclairée.

**Autos usagées certifiées!**

Trouvez votre Toyota usagée chez un concessionnaire Toyota certifié.

[Annoncez-ici avec NetWorldMedia](#)

[Investir](#) [En Affaires](#) [Industries](#) [Dossiers](#) [Classements](#) [Blogues](#)

[Demande de publication](#) [Commentaires et suggestions](#) [Contactez-nous](#) [LesAffaires - RSS](#) [Salle de presse](#) [Besoin d'aide?](#)  
[Modalités utilisation](#) [Confidentialité](#) [Publicité](#) [LesAffaires - Recherche d'articles par indice boursier](#) [Plan de site](#)

[ACQUISITION.BIZ](#) [VISION DURABLE](#) [FINANCE ET INVESTISSEMENT](#) [COMMERCE](#) [PME](#) [AFFAIRES PLUS](#) [LES AFFAIRES](#) [LES AFFAIRES TV](#)



Droits de reproduction et diffusion réservés @ 2007 Médias Transcontinental