



Entrepreneur du mois : LUMED

19 octobre 2016 | Christopher Johnson

Pour sa série entrepreneur du mois, Assurances Multi-Risques s’est entretenue avec Vincent Nault (V.N.), Président directeur général de LUMED. LUMED qui désire plus que tout améliorer la santé en optimisant les soins. Chose certaine, leur potentiel les mènera loin, nous mènera loin!

En quoi consiste LUMED?

V.N. Il faut savoir que chaque année, au Canada, plus d’un milliard de dollars est dépensé dans la lutte des infections bactériennes résistantes. La raison est simple, les médecins prescrivent régulièrement des antibiotiques de façon optimale. Pourquoi? Afin d’éviter la propagation et l’aggravation des infections et bien entendu pour guérir les patients. MAIS des recherches ont démontré que les bactéries exposées aux antibiotiques développent de la résistance, ce qui force les médecins à prescrire des traitement plus forts, donc plus dispendieux et de moins en moins nombreux. Chez LUMED, nous développons des logiciels qui permettent l’optimisation des soins de santé. Nos logiciels améliorent la qualité des soins et par le fait même permettent de réduire les montants d’argent investis en antibiotiques.

-

Quels types de produits offrez-vous et à quel marché s’adressent-ils?

V.N. Chez LUMED nous offrons des solutions vouées aux hôpitaux. Des solutions qui permettent d'optimiser les soins pour améliorer la santé! Nous avons développé le logiciel *APSS*, conçu pour les pharmaciens hospitaliers. Il collecte les données recueillies et analyse si le traitement prescrit est approprié. *APSS* permet le traitement optimal des infections. Nous sommes très contents, car notre logiciel fonctionne. Très bien même! *APSS* a déjà fait ses preuves. Il a permis de réduire l'utilisation d'antibiotiques de 20 % au *CHUS*, ce qui lui permet d'économiser 350 000 \$ d'antibiotiques par année!

Nous avons également développé le logiciel *ZINC* qui permet de prévenir les infections contractées dans les hôpitaux. Ici, nous parlons d'une infection qui n'existait pas chez le patient à son admission ni pendant les premiers 48 h de son séjour. *ZINC* gère la cohabitation des patients afin de prévenir la propagation des infections nosocomiales. Il enregistre avec qui le patient a été en contact depuis son arrivée à l'hôpital. Cela permet donc d'isoler à temps, les personnes suspectées, exposées ou même confirmées, avant que la contamination se propage.

Qu'est-ce qui vous a poussé à devenir entrepreneur dans le milieu de la santé?

V.N. J'ai toujours cru que j'allais fonder ma propre entreprise. Et c'est lors de ma maîtrise à la faculté de médecine que j'ai su que ce rêve allait se concrétiser. Tout d'abord, j'ai fait la rencontre de Mathieu Beaudoin, mon associé. Nous avons fait notre doctorat ensemble et c'est à ce moment que nous avons décidé que nous allions fonder notre entreprise. En quoi? Pour commercialiser le logiciel développé dans le cadre de ma maîtrise en milieu hospitalier. C'est en compagnie du docteur Louis Valiquette, qui est maintenant notre associé que nous avons fondé Lumed. Ensemble, nous avons vu l'opportunité de rendre le monde meilleur à partir de technologies développées ici.

-

Pourquoi est-ce important pour vous d'avoir un bon courtier en assurance?

V.N. C'est important d'avoir un bon courtier. Surtout lorsque nos besoins sont particuliers, comme pour nous chez LUMED. Lors du démarrage de l'entreprise, nous avons besoin d'assurances particulières. Tellement particulières que je me demandais comment nous allions y arriver pour trouver des assurances aussi nichées. Eh bien, Christopher nous les a trouvées... en Angleterre! Ce que j'aime chez Christopher, c'est qu'il n'a pas peur de s'investir, de mettre le temps qu'il faut pour ses clients. Il est également proactif. Ça j'adore! Il négocie nos contrats et nous trouve toujours la meilleure offre, sans même qu'on lui dise quoi que ce soit. J'admire aussi le fait qu'il fixe ses limites. Christopher n'hésite pas à recommander les bonnes personnes lorsque les demandes dépassent son champ d'expertise. Toujours pour le bien de ses clients!

Quels sont vos plus grands rêves?

V.N. J'en ai deux. J'aimerais beaucoup que le Québec se positionne comme un leader mondial en antibio-gouvernance, pour ainsi voir les taux d'infections nosocomiales et de mortalité diminuer. Bien sûr, ça passe par l'utilisation de notre logiciel. Puis, j'aimerais que Sherbrooke et l'Estrie se positionnent davantage comme une ville et une région entrepreneuriale. À mon avis, notre il faudrait que la région soutienne les entrepreneurs en offrant plus de ressources à des initiatives comme l'*ACET* et *Espace-inc.* Parce qu'il n'y a rien de plus motivant que de se sentir soutenu dans de tels projets d'envergures.