



## La Rééducation en Réalité Virtuelle conçue par un Kiné



**Franck Assaban**  
Président Fondateur



### La réalité virtuelle s'invite dans les cabinets de kinés

Créée au mois de mai 2015, la société Montpellieraise de réalité virtuelle appliquée à la rééducation compte aujourd'hui une quinzaine de salariés dont une filiale aux Etats-Unis. Une progression que son fondateur, Franck Assaban attribue également à Réduca. Tout commence lorsque Franck Assaban, kinésithérapeute, explore différentes possibilités pour combattre les vertiges et les troubles de l'équilibre, dont il est spécialiste : « J'ai fait un essai maison avec un masque d'apiculteur et du fil de fer pour traiter le mal des transports et reproduire les conditions de la lecture en voiture. Je me suis ensuite intéressé aux casques de réalité virtuelle. Les possibilités offertes par cette technologie allaient bien plus loin que mon bricolage et donnaient de très bons résultats. »



**« La réalité virtuelle permet d'amener le patient à réaliser des choses sans y penser. »**

Fort de ces essais transformés, Franck Assaban fait évoluer ses outils virtuels vers la neurologie et la traumatologie : « La réalité virtuelle permet d'amener le patient à réaliser des choses sans y penser. J'ai pu faire passer une épaule de 60° à 120° en une seule séance, là où il m'en fallait 6 habituellement. »

Franck Assaban propose rapidement aux autres professions de santé de s'équiper pour conforter les résultats obtenus en cabinet. Selon lui, l'objectif est primordial et le casque de réalité virtuelle est un outil qui permet d'optimiser la plupart



des formes de rééducation : Fonctionnelle, Equilibre/Vestibulaire, Neurologique, Mal des transports, Sports ....

### Un salon sans équivalent

C'est dans cette logique de résultats qu'en 2008, Franck Assaban visite pour la première fois le salon de la rééducation et de la masso-kinésithérapie à Paris : « A l'époque je m'installais et j'allais voir ce que les exposants pouvaient me proposer, notamment concernant l'achat de matériel. » Il s'y est ainsi rendu en tant que visiteur jusqu'en 2016, où il prend un stand pour la première fois afin d'y présenter sa solution Virtualis : « J'avais un petit stand de 6 m<sup>2</sup>, tout s'est très bien passé. » De fait, il remporte un trophée Réduca Innov' qui lui sera bien utile pour asseoir sa crédibilité : « Ce trophée m'a été décerné lors du plus important salon de kinésithérapie en France. Il est indéniablement un gage de qualité pour nos produits. Il m'a permis, entre autres, de valoriser notre marque en termes d'image. » L'année suivante, Franck Assaban renouvelle l'expérience avec un stand un peu plus grand (9 m<sup>2</sup>) : « Cette fois encore j'y participais pour l'image, les démonstrations et les contacts. Je ne faisais presque aucun développement commercial sur place. »

En 2018, Virtualis candidate à nouveau au concours Réduca Innov' et remporte encore une fois le trophée : « J'étais à deux doigts d'un autre trophée en 2019, mais la solution n'était peut-être pas encore suffisamment aboutie. Lors du prochain salon je présenterai la plateforme « Motion VR, Plateforme de Posturographie Dynamique et de Rééducation » et nous espérons remporter le trophée. » Franck Assaban voit aussi en Réduca une formidable opportunité de rencontres : « C'est au salon Réduca que j'ai fait la connaissance du fabricant d'un composant de ma plateforme (Kinvent),

qui est également situé à Montpellier. Nous sommes devenus partenaires. C'est encore à Réduca que j'ai rencontré notre distributeur tunisien. Ce salon est réellement l'occasion

de prendre le temps d'échanger, de rencontrer des partenaires. C'est un salon sans équivalent en France ou à l'étranger. On y fait généralement soit de la vente de matériels, soit des congrès spécialisés, mais je ne connais pas d'événement qui allie les deux, avec un flux constant de visiteurs. » Il retient ce mix qui associe l'exposition, la vente de matériels et les animations, avec en prime le temps d'échanger et de faire tester les produits, ce



**« C'est un salon sans équivalent en France ou à l'étranger. »**

qu'il ne retrouve pas forcément aux Etats-Unis : « C'est une incroyable machine, qui fonctionne notamment parce qu'elle très bien organisée en amont, du coup, cela se passe bien pendant et les affaires peuvent se poursuivre après. L'image de Réduca est excellente, à tel point que j'y donne la plupart de mes rendez-vous. » Un enthousiasme que Franck Assaban, et toute l'équipe de Virtualis vont traduire lors de la prochaine édition en présentant ses produits sur un stand de 38 m<sup>2</sup> : « Nous serons une dizaine de kinés et démonstrateurs pour faire tester notre plateforme. Avec une certitude, plus notre stand est grand, plus nous pouvons faire tester nos produits et plus le chiffre d'affaires augmente. C'est quasi mécanique. »