

JUILLET 2026

NEWSLETTER #5

TOUJOURS

plus loin

 **movmedix**

CLAIM THE LINK TO INFINITE MOBILITY



Hervé Legrand

CEO



Chers partenaires,

Le premier semestre 2026 restera une étape marquante dans l'histoire de Movmedix.

Après plusieurs années de préparation, d'investissements et de travail collectif, nous avons obtenu notre premier agrément de vente sur le marché américain (FDA 510(k)) pour notre solution ACJ destinée à la reconstruction de l'articulation acromio-claviculaire. Cette autorisation représente bien plus qu'une validation réglementaire : elle ouvre les portes du premier marché mondial de la médecine du sport et confirme la qualité du travail accompli par l'ensemble des équipes de Movmedix.

Cette réussite illustre parfaitement l'évolution de notre entreprise. Pendant plusieurs années, nous avons construit les fondations de notre développement : renforcement de nos équipes, structuration de notre organisation, investissements industriels, expansion internationale et accélération de nos programmes d'innovation. Aujourd'hui, nous entrons dans une nouvelle phase : celle de l'exécution.

Notre activité continue de croître sur nos marchés historiques, avec une position toujours forte en Chine et une présence qui s'étend progressivement dans de nombreuses régions du monde, et en particulier sur la zone APAC. Dans le même temps, l'obtention de notre premier 510(k) marque le début de notre développement aux États-Unis, une étape stratégique pour l'avenir de Movmedix.

Cette dynamique s'accompagne également d'avancées importantes sur notre portefeuille.

Tout en poursuivant le développement du ligament LARS®, qui demeure le socle de notre succès, nous continuons à investir dans les technologies qui façonneront la prochaine génération de solutions de renfort ligamentaire et tissulaire.

Notre ambition est claire : construire un portefeuille complet capable d'accompagner les chirurgiens dans un nombre croissant d'indications en médecine du sport.

Mais ce dont je suis le plus fier aujourd'hui, c'est la capacité de nos équipes à relever ces défis tout en préservant ce qui fait l'ADN de Movmedix : l'agilité, l'exigence scientifique, la proximité avec les chirurgiens et la volonté constante d'améliorer la prise en charge des patients.

Le second semestre sera particulièrement important. Les premières discussions de partenariats commerciaux aux États-Unis, la poursuite de notre expansion internationale avec de nouveaux enregistrements attendus sur des pays clefs, l'avancement de nos programmes cliniques et le développement de nos futures générations de produits constitueront autant d'opportunités d'accélérer notre croissance et notre impact.

Je souhaite remercier sincèrement nos collaborateurs, nos distributeurs, nos chirurgiens partenaires et notre actionnaire pour leur confiance et leur engagement. Cette réussite est le résultat d'un travail collectif et d'une ambition partagée.

L'obtention de notre premier 510(k) n'est pas une ligne d'arrivée. C'est le début d'un nouveau chapitre.

Merci de faire partie de cette aventure.

Découvrez le retour d'Hervé sur les moments forts de 2025 et son message pour la stratégie 2026.



Lancement de nouveaux marchés

Lancement aux États-Unis avec LARS® Acromio-claviculaire

Nous sommes fiers d'annoncer une nouvelle étape importante dans notre croissance : **l'autorisation de commercialisation (procédure 510(k)) délivrée par la FDA (U.S. Food and Drug Administration) pour le LARS® Acromio-claviculaire**. Movmedix peut ainsi entrer sur le marché américain avec une première offre pour l'indication de l'épaule.



Le LARS® ACJ assure la fixation pendant le processus de cicatrisation à la suite d'un traumatisme de la syndesmose, notamment dans les cas de disjonction acromio-claviculaire (AC) résultant d'une rupture du ligament coraco-claviculaire.

Dans le cadre de la préparation de notre lancement commercial aux États-Unis, notre équipe a participé au congrès annuel de l'American Orthopaedic Society for Sports Medicine (AOSSM) à Seattle. Cet événement a permis d'échanger avec des chirurgiens américains et de présenter nos technologies de ligaments artificiels, qui accompagnent depuis plusieurs décennies les interventions de médecine du sport à travers le monde.

[Lire le communiqué de presse](#)



Un tout nouveau site web dédié pour le marché américain

Afin de mieux accompagner les professionnels de santé et les patients américains, nous avons également mis en ligne un site internet dédié aux États-Unis, offrant des informations spécifiques sur nos produits, nos technologies et leurs indications cliniques.



LARS® ACJ en action

La solution LARS® ACJ se compose de ligaments, de fixations ainsi que d'un instrument chirurgical dédié. Disponible en plusieurs tailles afin de s'adapter aux différentes anatomies des patients, ce système est conçu pour être implanté sans forage de l'apophyse coracoïde, contribuant ainsi à réduire le risque de complications telles que les fractures.

Découvrez notre technique chirurgicale en vidéo 3D pour en savoir plus sur la procédure et les avantages du système. Cette vidéo met en évidence la facilité d'utilisation de notre instrument, notamment le guide passeur de broche conçu pour favoriser une implantation précise et efficace.



Expansion au Moyen-Orient

En début d'année, nous avons obtenu l'autorisation de commercialisation de LARS® en Arabie saoudite avec notre partenaire local : Premedsolution.

Dans le cadre de notre démarche d'accompagnement des chirurgiens, plus de 30 professionnels de santé - chirurgiens orthopédistes, traumatologues, spécialistes en médecine du sport ainsi que des infirmiers - ont été formés à travers des sessions approfondies en équipe, des échanges animés par des leaders d'opinion et deux symposia dédiés organisés au Riyadh Military Hospital.

Des cas cliniques et des présentations d'experts ont permis d'aborder le rôle des solutions ligamentaires LARS® dans la reconstruction et le renforcement pour différentes indications des membres supérieurs et inférieurs, notamment l'ACJ, le LCA et le tendon d'Achille, entre autres.

Bi-annual meeting

5^e anniversaire

Movmedix, les 5 ans : ça tourne... Action !

La semaine dernière, nos équipes se sont retrouvées pour le bi-annual meeting. Un moment de partage, de cohésion et surtout, la célébration des 5 ans de Movmedix !

Pour l'occasion, Movmedix a vu les choses en grand et a pavé ses couloirs de son propre Walk of Fame avec une journée sur le thème du cinéma et un leitmotiv : One Team. One Mission.

Au programme :

- Initiation en groupe au doublage et au bruitage pour combiner les compétences et savoir-faire de chacun,
- Quiz, ateliers et jeux pour se (re)découvrir, renforcer l'esprit d'équipe et en savoir plus sur les activités des uns et des autres au sein de l'entreprise,
- Présentation des résultats du premier semestre 2026 et des objectifs à court et moyen terme.

Cette journée était aussi l'occasion de constater le chemin parcouru, les avancements et les réussites !

En multipliant ses effectifs par six, Movmedix a non seulement grandi, mais elle s'est aussi préparée et structurée pour accompagner sa croissance. Une croissance portée par notre développement international, nos projets de recherche, mais aussi par les équipes, leur engagement et leur unité !



Une aventure qui se mesure
depuis 2021 !



7 > 42

collaborateurs



25 > 33

pays
distribués



croissance
annuelle à
deux chiffres

Formation pratique

Cadaver Lab à Nantes

Le 15 avril dernier, **15 chirurgiens venus d'Europe et d'Amérique latine** se sont retrouvés à Nantes pour une journée de formation immersive dédiée aux ligaments artificiels LARS®.

Au programme : partage d'expériences, présentations et ateliers pratiques pour découvrir les indications cliniques autour du genou et de l'épaule avec LARS®.

Un grand merci à nos chirurgiens experts, **Dr. Khalid Al-Dadah, Dr. Tony Antonios, and Dr. Christophe Daniel**, et à nos participants.

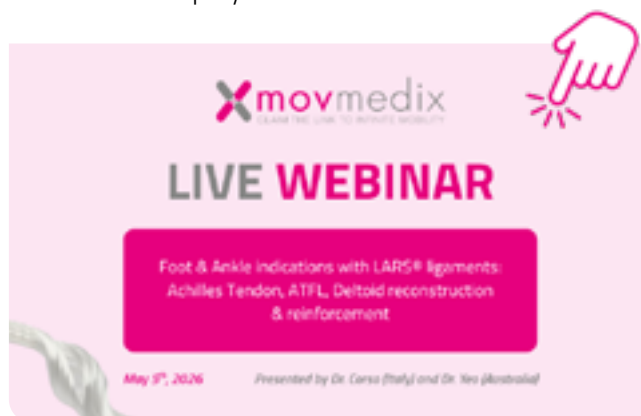


Webinar

LARS® pour les indications du pied et de la cheville

En mai, nous avons animé un webinar dédié aux indications du pied et de la cheville avec deux chirurgiens : **Dr. Corso (Italie) et Dr. Yeo (Australie)**. Ils ont partagé leur expérience et leurs techniques chirurgicales pour la reconstruction et le renforcement du tendon d'Achille, du ligament Talo-fibulaire antérieur (ATFL) et du ligament Deltoïde avec LARS®.

Retrouvez le replay sur movmedix.com.



Congrès

Cocktail scientifique

ESSKA 2026 à Prague

Nous avons eu le plaisir d'exposer au Congrès ESSKA 2026 ! Une formidable opportunité d'échanger avec des chirurgiens, des partenaires et des professionnels de santé venus du monde entier, tous engagés dans le progrès de la chirurgie orthopédique et de la médecine du sport.

Nous avons également été ravis d'organiser un cocktail scientifique et d'accueillir des chirurgiens de différents pays pour échanger autour des applications intra-articulaires et extra-articulaires du genou avec LARS®, animé par les **Dr. Camillieri (Italie) et Dr. Sime (Australie)**. Un grand merci à eux, ainsi qu'à tous les participants et personnes rencontrées sur notre stand.



Atelier mécanique : la précision au service d'une offre complète

Lorsque l'on évoque la production chez Movmedix, le savoir-faire dans la fabrication des ligaments LARS® vient naturellement à l'esprit. Pourtant, une autre expertise essentielle contribue chaque jour à la qualité et à la performance des solutions proposées aux chirurgiens : celle de l'atelier mécanique. Cette équipe est un maillon important dans la chaîne de valeur de Movmedix puisqu'au-delà du ligament lui-même, la réussite d'une intervention repose également sur la qualité des fixations et des instruments qui l'accompagnent.

Le complément naturel des ligaments LARS®

Les ligaments LARS® sont utilisés pour la reconstruction et le renforcement des ligaments endommagés ou rompus. Leur implantation nécessite l'utilisation d'ancillaires spécifiques ainsi que de dispositifs de fixation garantissant un ancrage sûr et durable du ligament.

Cette complémentarité entre implant, fixation et instrumentation constitue un véritable atout. Elle permet à Movmedix de proposer une offre globale, conçue pour fonctionner de manière harmonieuse et répondre aux exigences du terrain chirurgical.



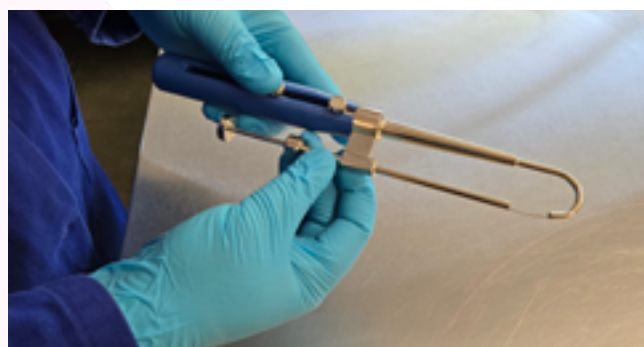
Contrôle du guide LCP

Une expertise indispensable pour réussir au bloc opératoire

L'atelier mécanique intervient à plusieurs niveaux. Il fabrique l'ensemble des consommables nécessaires aux ancillaires chirurgicales, tels que les broches métalliques, les trocars ou encore les pointes mousses. Il assure également le contrôle des fixations

(vis et agrafes), des mèches et des guides chirurgicaux. Chaque composant est vérifié avec la plus grande rigueur. Les contrôles portent notamment sur la traçabilité des références, les dimensions, l'aspect visuel et le bon fonctionnement des dispositifs.

Cette exigence se poursuit jusqu'aux guides chirurgicaux. Diamètre, verrouillage, alignement, coulissement ou encore couple de serrage font l'objet de vérifications minutieuses avant validation et lavage.



Contrôle du guide Acromio-claviculaire

Une responsabilité portée au quotidien

Cette culture de la qualité repose également sur une organisation éprouvée. Formés selon les mêmes méthodes et travaillant en étroite collaboration, les collaborateurs de l'atelier mécanique assurent une continuité de savoir-faire qui limite les risques d'erreur et garantit un niveau d'exigence constant.

“

Nous travaillons en sachant que les produits seront implantés sur des patients. Cette responsabilité nous pousse à être particulièrement rigoureux à chaque étape.

Une illustration concrète de l'ambition de Movmedix : offrir bien plus qu'un ligament, en mettant à disposition une solution complète associant implant, fixation et instrumentation au service de la réussite chirurgicale et de la mobilité du patient.

Sales challenge

À l'honneur : nos partenaires distributeurs !

Nos solutions sont désormais disponibles dans 33 pays, et nous poursuivons notre développement ! Animés par notre ambition de renforcer notre présence à l'international, nous nous appuyons sur un réseau de distributeurs locaux de premier plan afin de permettre aux chirurgiens et aux patients du monde entier d'accéder à nos solutions innovantes.

Pour valoriser et encourager l'excellence au sein de notre réseau international, nous avons lancé un challenge destiné à récompenser les performances remarquables de nos distributeurs. Découvrez les stratégies gagnantes de nos lauréats 2025 et découvrez les idées et les initiatives qui ont contribué à leur succès.

CEO Spotlight Movmedix Chine

Le portefeuille LARS® se distingue clairement par rapport aux autres solutions existantes, grâce à la large gamme d'indications cliniques qu'il propose aux chirurgiens et des patients.

Pionniers de la technologie à fibres libres pour les ligaments intra-articulaires du genou (LCA et LCP), nous continuons à renforcer notre position de leader tout en nous ouvrant à de nouvelles indications, notamment en oncologie, dans les pathologies du pied et de la cheville, les ligaments extra-articulaires du genou, ainsi que les procédures de l'épaule.

Par ailleurs, il nous semble important de renforcer la formation interne afin de garantir un niveau de service toujours optimal. La formation médicale joue également un rôle essentiel, notamment à travers l'enseignement des techniques chirurgicales destinées aux professionnels de santé et aux chirurgiens.

À l'avenir, nous poursuivrons l'exploration de nouvelles indications tout en élargissant davantage la couverture de nos solutions au sein des établissements de santé, afin de les rendre toujours plus accessibles aux patients comme aux chirurgiens.



“

Nous sommes honorés de recevoir ce prix qui témoigne de l'excellent travail d'équipe avec notre siège français et fiers de nos produits innovants qui aident les patients à récupérer plus rapidement.

Andrew Xiao, General Manager - Movmedix China



Brand Advocacy Excellence

Device Technologies, Australie

Il est essentiel d'adopter le bon discours lorsqu'il s'agit de LARS® aussi bien au sein de nos équipes, qu'auprès des chirurgiens. Nous avons commencé à développer notre approche après avoir identifié plusieurs procédures clés sur lesquelles concentrer nos efforts dans le portefeuille tissus mous, notamment la reconstruction du LCA (ACL), la reconstruction du MPFL et la reconstruction du ligament talo-fibulaire antérieur (ATFL).

Soutenue par de solides données scientifiques, cette stratégie ciblée a permis à nos équipes de développer une véritable expertise dans ces procédures. Les retombées ont été significatives puisque nous avons généré une croissance à deux chiffres. Nous poursuivons cette démarche centrée sur les pathologies, car nous sommes convaincus qu'elle permet à nos équipes de devenir de véritables spécialistes des ligaments LARS® et d'identifier de nouveaux leviers de croissance.

LARS® présente de nombreuses applications cliniques, aussi bien pour les membres supérieurs que pour les membres inférieurs. Nous continuerons à développer son utilisation dans des indications encore peu explorées et sur de nouveaux marchés afin de soutenir une croissance durable.

“

C'est un réel plaisir de mettre à l'honneur les actions de nos partenaires commerciaux ! Leur engagement et leurs performances ont joué un rôle déterminant dans notre succès commercial, en soutenant les chirurgiens et en contribuant à l'optimisation des résultats cliniques des patients, sur leur périmètre, mais aussi à l'échelle mondiale.

Jean-Philippe Leal,
Sales Director International - Movmedix



Sales Performance Excellence

OMS, Roumanie

Comprendre l'histoire du marché orthopédique roumain a été l'un des facteurs clés de notre réussite. À une certaine époque, la peur de l'échec a profondément marqué toute une génération de chirurgiens orthopédiques, faisant de la Roumanie un marché très conservateur pendant de nombreuses années. Avec l'évolution du secteur, ce n'est qu'à l'arrivée de la génération suivante que les premiers innovateurs ont commencé à réapparaître.

Nous avons donc choisi de concentrer nos efforts sur les chirurgiens de la génération intermédiaire – les « challengers » – qui sélectionnaient avec soin les patients présentant des indications claires pour les procédures utilisant le ligament LARS®. En étroite collaboration avec eux, nous avons recherché des profils combinant ouverture d'esprit, goût pour l'innovation et volonté de relever de nouveaux défis.

Les échanges avec les professionnels de santé nous ont également permis de comprendre que la prise de décision était fortement influencée par la conviction que nous fonctionnerions comme une véritable équipe et par la confiance générée par le soutien du fabricant. Nous avons ainsi travaillé main dans la main et maintenu une présence constante dans l'environnement chirurgicale. Grâce à l'accompagnement de Movmedix — études cliniques, présentations techniques et ateliers pratiques — nous avons démontré que les échecs du passé ne se reproduiraient pas et que les chirurgiens faisaient un choix pertinent.

Les résultats positifs obtenus en 2025 n'ont pas été faciles à atteindre. La croissance a été progressive, mais nous sommes restés fidèles aux principes et aux stratégies que nous défendions.

Les chirurgiens leaders d'aujourd'hui doivent désormais devenir des vecteurs de confiance auprès de leurs pairs.

Département Ressources : des fonctions support centre de coûts ou leviers de performance ?

Dans beaucoup d'entreprises, les fonctions Finances, RH, Juridique ou Moyens généraux restent perçues comme des « supports ». Des équipes qu'on sollicite pour valider, débloquer ou gérer l'administratif.

Pourtant, derrière un recrutement, un contrat, une validation budgétaire ou un besoin matériel, il se joue souvent bien plus qu'un simple traitement de demande.

Ces équipes arbitrent, sécurisent, coordonnent et anticipent. Et lorsqu'elles sont intégrées trop tard, mal sollicitées ou utilisées uniquement « en urgence », ce sont souvent des coûts invisibles qui apparaissent : retards projets, surcoûts, tensions internes, perte de temps managériale, risques juridiques, désorganisation.

La réalité, c'est qu'une grande partie des irritants internes ne viennent pas d'un manque de compétence. Ils viennent surtout... d'un manque de coordination.

Ce qui se passe vraiment en coulisses

Quand une demande arrive aux équipes Ressources, elle déclenche rarement une simple validation, voici quelques exemples :

Côté RH

Un recrutement n'est jamais seulement « une fiche de poste à publier ».

Il faut souvent : clarifier le besoin réel, vérifier la cohérence avec l'organisation, arbitrer les priorités, anticiper les impacts humains et opérationnels.

Le rôle des RH n'est pas uniquement administratif : il est stratégique.

Côté Moyens généraux

Derrière une demande logistique « simple », il y a souvent de la coordination, des arbitrages fournisseurs, de l'optimisation de coûts, des contraintes opérationnelles invisibles.

Leur impact quotidien est souvent sous-estimé... alors qu'il conditionne directement l'efficacité collective.

Côté Juridique

Le juridique n'intervient pas seulement « pour valider un contrat ».

Son rôle est aussi d'identifier les risques invisibles, de protéger l'entreprise dans la durée, de sécuriser les engagements avant qu'un problème apparaisse.

Un contrat mal cadré coûte souvent beaucoup plus cher qu'un délai de relecture.

Côté Finances

Une demande budgétaire n'est jamais traitée isolément. Les équipes Finances doivent : prioriser, arbitrer, sécuriser les engagements, garder une vision globale des ressources disponibles.

L'objectif n'est pas de freiner, mais d'aider à prendre les bonnes décisions au bon moment.

Les 4 irritants internes qui coûtent le plus cher

Certaines situations paraissent anodines. Mais cumulées, elles ralentissent fortement l'entreprise.

Les demandes trop tardives

Le juridique consulté la veille d'une signature.

Les Finances après un engagement de dépense.

Les RH une fois le problème installé.

- > Plus les fonctions Ressources interviennent tôt, plus les solutions sont simples.

Les urgences permanentes

« C'est urgent » devient la norme.

Résultat : surcharge, désorganisation, baisse de qualité, saturation des fonctions support.

- > Souvent, l'urgence cache surtout un manque d'anticipation.

Le mauvais partage des responsabilités

Certaines décisions managériales sont parfois entièrement transférées aux fonctions support or, les RH accompagnent, le juridique sécurise, les finances arbitrent, mais le management reste responsable des décisions opérationnelles.

- > La fluidité dépend aussi du bon rôle de chacun.

Les demandes incomplètes

« Il me faut un contrat rapidement. » Sans contexte, sans échéance claire, sans objectif.

Résultat : allers-retours, incompréhensions, délais rallongés.

- > Une demande claire accélère presque toujours la réponse.

Mythe vs. réalité

- ❌ « Le juridique ralentit les projets. »
- ❌ « Les RH font surtout de l'administratif. »
- ❌ « Les fonctions support contrôlent. »

- ✅ Il évite surtout d'avoir à les refaire.
- ✅ Les RH ont un impact direct sur la performance et la rétention des collaborateurs.
- ✅ Elles sécurisent, structurent et facilitent l'exécution.

Ce qui change vraiment la collaboration

Quelques réflexes simples suffisent souvent à améliorer la communication et l'efficacité :

- Donner du contexte
- Anticiper les délais
- Centraliser les échanges
- Clarifier qui décide quoi
- Solliciter les équipes en amont plutôt qu'en urgence

La majorité des blocages ne viennent pas des process eux-mêmes. Ils viennent surtout d'un manque de visibilité, d'anticipation... et parfois de communication.

En conclusion

Le département Ressources n'est pas un centre de coûts ni une simple fonction de contrôle. C'est un système de coordination entre :

- les besoins opérationnels ;
- les contraintes de l'entreprise ;
- les priorités stratégiques.

Mieux collaborer avec les fonctions Ressources, ce n'est pas ajouter des process. C'est surtout créer plus de clarté, de fluidité et d'anticipation.

Et si le vrai levier de performance interne commençait simplement par mieux travailler ensemble ?

L'équipe de la JDA Basket en immersion dans les coulisses de Movmedix

Intrigués par nos ligaments LARS® lors d'un échange informel, trois joueurs professionnels de la JDA Basket - David Holston (meneur), Justin Bibbins (meneur), Tariq Owens (ailier fort) - ont souhaité en savoir plus sur leur conception et leur utilisation. Nous les avons donc invités pour une visite immersive avec au programme :

- La découverte des coulisses de la production de nos ligaments,
- Un workshop dédié pour comprendre comment nos produits sont implantés sur les patients. Nos basketteurs se sont ainsi transformés en chirurgiens orthopédiques l'espace de quelques minutes,
- Des échanges riches avec nos collaborateurs, ponctués de moments conviviaux... et bien sûr, quelques autographes !

Cette rencontre illustre des valeurs partagées et un intérêt commun pour la performance, la santé et la mobilité du sportif.



Une nouvelle séance musclée avec les joueuses de la JDA Handball

Plusieurs fois par an, Movmedix accueille des joueuses professionnelles de Handball de la JDA Bourgogne Dijon pour animer des séances de haute intensité !

Pour cette session, ce sont Stine Nørklit Lønborg (demi-centre) et Maureen Gayet (aillière droite) qui ont contribué à créer ce moment de partage entre collaborateurs.

Une initiative permettant de mettre en lumière des valeurs chères à Movmedix : le bien-être, l'esprit d'équipe et notre dynamisme à travers des activités accessibles à tous.

Un grand merci aux joueuses, qui ont troqué leur maillot contre la casquette de coach, pour leur gentillesse et leur bonne humeur !

Célébrer une victoire historique en soutenant le bien-être des athlètes

Le 17 mai 2026, les joueuses de Handball de la JDA Bourgogne Dijon ont marqué l'histoire en remportant la finale de l'EHF European League et en décrochant leur premier titre européen ! Une performance exceptionnelle, fruit de leur engagement, de leur détermination, de leur esprit d'équipe et de leur capacité à se surpasser dans les moments décisifs.

En tant que partenaire du club, Movmedix souhaitait associer son soutien à cette aventure exceptionnelle et avait pris l'engagement de verser 100 € pour chaque but marqué lors de la finale pour l'acquisition de matériel de récupération et de prévention des blessures. Cette initiative s'inscrit pleinement dans notre mission : accompagner les patients et les athlètes vers une mobilité durable et une meilleure qualité de vie. Avec 29 buts inscrits lors de cette victoire mémorable, c'est avec beaucoup de plaisir que nous avons remis un chèque arrondi à 3 000 €.

Parce que la performance durable passe aussi par la santé et le bien-être des sportives, nous sommes ravis de soutenir les joueuses dans leur préparation et leur accompagnement au plus haut niveau.

Cette action reflète parfaitement les valeurs que nous partageons avec la JDA : l'engagement, le dynamisme, l'esprit d'équipe et la volonté de progresser ensemble pour atteindre ses objectifs.

“

Voilà une initiative utile, originale et parfaitement adaptée au quotidien et aux exigences du haut niveau de nos athlètes de la JDA Bourgogne Dijon ! Nos sportives méritent ce qu'il y a de mieux pour performer et récupérer.

Merci Movmedix d'avoir rendu cette opération possible !

Lucile Bongiovanni,
Présidente déléguée JDA Handball - Groupe JDA Dijon



Recherche clinique : une activité essentielle pour soutenir l'innovation et accompagner l'internationalisation

Les activités cliniques constituent à la fois une exigence réglementaire, un levier d'innovation et un facteur clé de compétitivité pour les fabricants de dispositifs médicaux. Pour un acteur comme Movmedix, elles représentent un investissement stratégique essentiel afin de garantir la sécurité des patients, d'améliorer les performances des produits et de soutenir une croissance durable dans un environnement à la fois très concurrentiel et fortement réglementé.

Dans le secteur des dispositifs médicaux orthopédiques, les activités cliniques sont une condition indispensable à la mise sur le marché de nouvelles solutions. Movmedix, spécialisée dans le développement d'implants ligamentaires et de solutions en médecine du sport, en est une parfaite illustration.

Un pilier de la validation scientifique et réglementaire

Les dispositifs médicaux doivent démontrer leur sécurité et leur efficacité avant leur commercialisation, puis faire l'objet d'une surveillance clinique après leur mise sur le marché. Les activités cliniques (essais cliniques, études post-commercialisation, suivi des patients, etc.) permettent de générer des preuves scientifiques solides.

Dans le cas de Movmedix, ces études sont indispensables pour démontrer les performances des produits en conditions réelles et rassurer à la fois les chirurgiens et les autorités de santé.

Par ailleurs, dans un environnement réglementaire de plus en plus exigeant, la qualité et la robustesse des données cliniques sont devenues un facteur déterminant de réussite pour les entreprises du secteur.

Les activités cliniques ne se limitent pas à une contrainte réglementaire : elles constituent également

un véritable moteur d'innovation. Les retours des praticiens et les résultats cliniques permettent d'améliorer continuellement les dispositifs et d'adapter les solutions aux besoins des patients.

Movmedix développe ainsi les nouvelles générations de ligaments artificiels en s'appuyant sur les investigations cliniques et les collaborations avec le monde médical. La recherche clinique devient alors un avantage concurrentiel majeur, permettant de proposer des solutions plus performantes, moins invasives et favorisant une récupération plus rapide.

R&D et affaires cliniques chez Movmedix



9

collaborateurs



+ de 100

publications



11

indications

Une passerelle vers l'international et l'expansion des marchés

Pour une entreprise comme Movmedix, présente sur plusieurs marchés internationaux et désireuse de renforcer sa position à l'échelle mondiale, les activités cliniques constituent également un véritable passeport vers de nouveaux marchés.

Des données cliniques fiables facilitent l'accès à de nouveaux territoires, renforcent la crédibilité scientifique de l'entreprise et favorisent l'adoption des dispositifs par les professionnels de santé à travers le monde, tout en ouvrant la voie à l'introduction de nouvelles technologies.



Nouveaux arrivants



Franck Collin

Responsable production
Janvier 2026



Rémy Raimundo

Technicien production
Février 2026



Erika Vieira

Technicienne qualité
opérationnelle
Février 2026



Morgan Maillier

Responsable RH et
moyens généraux
Mars 2026



Stéphanie Carre

Responsable
développement,
industrialisation et
qualification/validation
Mars 2026



Florian Demay

Opérateur polyvalent
Mars 2026



Justine Humblot

Assistante
communication
et événementiel
Avril 2026



Pierre Courtot

Chargé RH
Mai 2026



Laurène Savio

Technicienne conception
et fabrication dispositifs
médicaux
Juin 2026



Beatriz Elena Mayor Serpa

Chargée d'affaires
réglementaires
Juin 2026



Rejoignez l'équipe !

Nous sommes toujours à la recherche de nouveaux talents pour nous aider à faire avancer la médecine du sport.

Consultez nos offres sur notre page carrière ou envoyez votre CV à rh@movmedix.com.

[Notre page carrière](#)



www.movmedix.com

