

MATÉRIEL

LPG SYSTEMS UNE SOCIÉTÉ QUI A SU ÉVOLUER EN MÊME TEMPS QUE LA PROFESSION

Comme tous ses confrères, Nicolas Durand a rapidement entendu parler des machines commercialisées par LPG Systems, Cellu M6 et Huber, lorsqu'il est devenu masseur-kinésithérapeute (il est diplômé de 1999). Dans le cabinet qu'il a racheté en 2004 à Six-Fours-les-Plages, dans le Var, il y avait un ancien modèle du Cellu M6, qu'il a rapidement échangé contre un plus récent [1]. Cet outil a trouvé sa place dans ses pratiques quotidiennes "comme une évidence, en conventionné comme en non conventionné".

Il participe à plusieurs formations proposées par LPG et découvre Huber. "J'en ai acheté un qui, lui aussi, s'est parfaitement intégré à ma pratique", explique-t-il. Il faut dire qu'à son cabinet, il reçoit "beaucoup de dos et d'épaules", ce qui recouvre un ensemble de pathologies sur lesquelles il s'est formé au fil de sa carrière : École du dos Mail 14, méthode CGE, etc.

Un virage à prendre pour la profession

"La kinésithérapie est aujourd'hui à un tournant. Tout évolue très vite : les politiques, nos pratiques, les technologies... Notre champ de compétences est extrêmement large, c'est une chance ! Ne restons pas enfermés dans une pratique 100 % Sécu ! Avec un acte moyen à 16,13 €, ça ne me fait pas rêver", insiste-t-il. S'ouvrir à l'esthétique ou au sport santé, entre autres, est pour lui une manière de "redonner de l'attrait à son métier". Il regrette que ses confrères "n'exploitent pas plus ce domaine d'activité".

Dans ce contexte, LPG s'est avéré un "partenaire intéressant" pour développer ses activités. "Je les trouve très observateurs, novateurs et ils ont toujours eu le souci de démontrer l'efficacité de leurs protocoles en menant des études - qu'ils financent, certes, mais sans avoir la certitude que les résultats leurs seront favorables !", souligne-t-il. "Ils font évoluer leurs machines à partir d'expériences de kinésithérapeutes de terrain. Le Huber 360 Evolution a été construit par et pour des kinésithérapeutes. Cet outil est orienté sur le retour à la fonction, ce qui est l'essence de notre métier : la rééducation fonctionnelle. Sans compter que c'est sans doute le seul fabricant de matériel de kinésithérapie qui a financé une campagne de communication grand public pour mettre en avant notre profession !", rappelle-t-il [2].

Après la rééducation, le sport santé

Nicolas Durand considère son Huber comme "un outil complet qui permet aussi d'évaluer le patient de façon globale, afin de disposer d'éléments pour mieux communiquer avec lui et proposer une forme d'éducation thérapeutique". Il permet aussi de personnaliser les séances : même s'il est livré avec de nombreux programmes pré-enregistrés, le kinésithérapeute adapte chaque exercice à chacun de ses patients. "Les possibilités semblent infinies, aucun risque de tomber dans la routine ! Et ils se retrouvent dans ce que je leur propose et s'impliquent plus dans leur rééducation."

Une fois celle-ci terminée, "je leur parle de sport santé et je leur explique qu'ils peuvent continuer à prendre soin de leur santé au cabinet". Un patient devient ainsi un client. Avec la nouvelle génération de Huber, LPG a développé des programmes de 10, 15 ou 20 minutes, ludiques et faciles à caser dans un emploi du temps chargé, très ciblés selon les besoins et les objectifs du client. Nicolas Durand a mis en place un système d'abonnement mensuel, trimestriel ou annuel. Résultat : il y a toujours quelqu'un sur son Huber ! "C'est la première fois que LPG conçoit un appareil aussi rentable", se réjouit-il. Si le kinésithérapeute n'est jamais loin, les clients sont relativement autonomes. Chacun a son identifiant et son mot de passe qui ouvrent son programme propre.

"Le fait que je sois kinésithérapeute et que je démarre toujours une prise en charge (même hors Sécu) par un bilan, grâce à l'outil intégré dans l'interface de Huber, rassure les patients. Ils savent qu'ils seront bien suivis", explique Nicolas Durand, qui bénéficie "d'un bouche-à-oreille très favorable", au point que certaines personnes s'adressent à lui pour faire du sport sans avoir été d'anciens patients.

SOPHIE CONRARD



[1] Il a eu le modèle Keymodule puis le modèle Alliance.

[2] Campagne menée en avril dernier. "Et vous, que faites-vous en 10 minutes ? Demandez à votre kiné". Lire Ka n°1540 du 21 mars 2019.