

ÉCONOMIE

PORTRAIT

Exercer son esprit

Brain Center International produit un logiciel d'entraînement du cerveau

CLAUDE TURCOTTE

Il y a des gens qui aiment les sports extrêmes et d'autres qui préfèrent «les affaires extrêmes». C'est le cas du Dr Stéphane Bergeron, de Québec, qui, bien qu'agé de 41 ans seulement, a déjà derrière lui une série de réalisations remarquées. Ce médecin-entrepreneur croit cependant qu'il a mis au monde l'an dernier le projet le plus important de sa carrière, lequel devrait, selon lui, générer des dizaines de millions en revenus dans les prochaines années. L'entreprise s'appelle Brain Center International (BCI) et le produit est un logiciel contenant des programmes d'entraînement du cerveau pour en améliorer les performances.



Stéphane Bergeron

Le Dr Bergeron jouit d'une crédibilité certaine en matière de réussite commerciale. Il a été en 2000, avec son frère Dan, le fondateur d'Epiderma, une entreprise créée seulement 45 jours après qu'il eut appris l'existence de cette technique d'épilation au laser. La première clinique a été installée tout juste en face du Centre hospitalier de l'Université Laval, où il pratiquait sa profession. Le développement fut rapide avec, deux ans plus tard, l'ouverture le même jour de cinq boutiques à Montréal. En 2003, avec une présence dans 50 villes, Epiderma était devenu un important réseau dans ce créneau en Amérique du Nord. N'aimant pas «la redondance» et ayant perdu l'intérêt à répéter le même geste d'ouvrir des boutiques, le Dr Bergeron qui était l'unique actionnaire a vendu Epiderma pour un prix se situant «dans les millions».

Il est demeuré conseiller de l'acquéreur pendant un an, tout en ayant repris la pratique médicale à l'urgence, un endroit formidable pour les poussées d'adrénaline. Au départ, la médecine l'a attiré à cause de son intérêt pour les sciences, mais aussi parce qu'il avait un frère et une sœur déjà médecins et qui étaient eux-mêmes mariés à des médecins. Par ailleurs, il a été, même pendant ses études universitaires, le bras droit de son père, un homme d'affaires du genre touche-à-tout. Voilà qui explique son double intérêt pour la médecine et les affaires. Mais il semble bien qu'avec le temps le côté affaires ait pris le dessus.

En 2003, Louis Massicotte, fondateur de Medical Intelligence Technologies, demande au Dr Bergeron de participer au développement de cette compagnie naissante. Il a relevé ce défi et a contribué au choix des produits, en particulier ce bracelet-téléphone anti-fugue pour les personnes souffrant de troubles cognitifs. Les trop nombreux voyages à l'étranger et le fait d'avoir des enfants à l'approche de l'adolescence l'ont incité à quitter l'entreprise en 2006.

Mettre le cerveau à l'entraînement

Enfin, l'an passé, le Dr Bergeron a fondé BCI. «J'avais un intérêt marqué pour la neurochirurgie. Et encore maintenant, je me tiens au courant de tout, je lis toutes les revues de sciences médicales», souligne-t-il. C'est ainsi qu'il a pris connaissance d'une étude menée auprès de milliers de personnes au sujet d'une méthode d'entraînement du cerveau: avec une heure d'efforts par semaine, on pourrait augmenter son potentiel, lequel a tendance à diminuer avec l'âge, jusqu'à donner lieu parfois à des maladies comme celle d'Alzheimer. Il pourrait y avoir des gains de performance de la mémoire, de la rapidité de traitement des informations par le cerveau et toute une série de fonctions, telles que calculs mathé-



Selon le Dr Stéphane Bergeron, une bonne condition physique est nécessaire au fonctionnement efficace du cerveau. Brain Center International développe actuellement un procédé qui vise à combiner l'entraînement du cerveau et celui du corps. Deux chaînes de gymnases ont déjà accepté d'équiper certains de leurs vélos stationnaires de ce produit.

matiques, planification, coordination visuomotrice, etc. Un article du *New York Times* du 29 avril fait état d'une étude à l'Université du Michigan qui tend à démontrer qu'il est même possible d'entraîner le cerveau pour rendre les gens à devenir plus intelligents.

Quoi qu'il en soit, le Dr Bergeron a rapidement vu dans cette méthode d'entraînement du cerveau des possibilités commerciales importantes. Il a alors décidé d'adapter cette méthode conçue au départ à des fins de recherche pour en faire un outil à l'usage du grand public. L'an passé, il a recruté un docteur en neuropsychologie afin de faire une lecture critique de cette méthode et de développer un devis avec une équipe d'informaticiens en vue de mettre au point un produit qui pourrait être utilisé avec plaisir et qui s'intégrerait facilement dans la vie quotidienne. La clientèle visée dans le premier programme, baptisé NeuroActive, est celle du groupe d'âge de 50 à 70 ans et plus. Avec des exercices réguliers, on peut, dit-il, augmenter la capacité du cerveau de 20% à 30% en quelques mois, pour récupérer en somme ce qui a pu être perdu sur une période d'une dizaine d'années.

BCI n'a aucune royauté à payer. La commercialisation a commencé en octobre 2007 pour la version française, une version anglaise sera bientôt sur le marché et une version espagnole suivra dans environ deux mois. MCI a 17 employés à Québec et quelques-uns à Montréal. Le logiciel est entièrement fait au Québec, qui est aussi le marché de lancement avec des ventes à ce jour de 10 000 unités en six mois. Toutefois, le gros du marché

proviendra des États-Unis, prévoit M. Bergeron, qui a déjà mis en place les filiales nécessaires. Il prépare une grosse campagne de publicité pour les États-Unis et le Canada anglais. Des demandes de brevet sont faites aux États-Unis pour l'intelligence artificielle du logiciel et la reconnaissance du niveau de performance en temps réel, c'est-à-dire l'adaptation à chaque utilisateur de manière à toujours de le forcer à aller un peu plus vite pour soutenir l'amélioration, ou alors à ralentir un peu pour ne pas le perdre en cours d'exercice.

L'exercice physique

Il y a aussi une demande de brevet pour un procédé qui vise à combiner l'entraînement du cerveau avec celui du corps, sur un vélo stationnaire. Comme le cerveau est l'organe qui absorbe le plus de sang, soit 20% de tout le sang contenant des sucres et protéines qui circulent dans le système sanguin, la forme physique est une condition préalable au bon fonctionnement du cerveau. Le Dr Bergeron a donc convaincu deux chaînes de gymnase (Energie Cardio et Novation) au Québec d'offrir ce logiciel dans une douzaine de leurs installations. «Je pense que ça va faire une révolution dans les gymnases», affirme l'entrepreneur. Il faut un adaptateur au vélo stationnaire.

BCI travaille présentement à la mise au point d'un troisième programme, qui vise cette fois la clientèle des étudiants. Le Dr Bergeron avoue avoir été surpris par la forte demande qui est venue des jeunes, alors que son programme initial visait essentiellement les

personnes plus âgées et moins actives intellectuellement. Il devrait donc y avoir sur le marché au début de 2009 un programme destiné aux étudiants désireux d'améliorer leur potentiel cognitif.

En ce qui concerne le marché européen, le Dr Bergeron opte pour un modèle d'affaires différent, qui est de recourir à la formule des licences par pays où le produit aura reçu l'appui d'un scientifique local jouissant d'une grande crédibilité. Le logiciel est présentement à l'essai dans une quinzaine de cliniques en Europe.

«Nous en sommes encore aux balbutiements. Nous avons fait beaucoup de travail depuis un an, maintenant nous pensons à l'externe. Notre compagnie devrait connaître des ventes de 10 millions d'ici un an et probablement de 50 millions d'ici deux ans», affirme cet homme, en rappelant qu'il n'a pas encore participé à une seule foire commerciale. Il faudra donc davantage de capitaux. Pour l'instant, il compte sur les membres de sa famille pour mettre de l'argent dans sa compagnie. Il n'est pas question d'aller à la Bourse, malgré les invitations.

Pourrait-il vendre cette entreprise? M. Bergeron assure qu'il n'en est pas question. Il explique que BCI présente «un potentiel incroyable» en plus d'être une passion pour lui. Et puis, il y a ses enfants qui grandissent et à qui il a promis de laisser une entreprise. Il les prépare déjà à occuper un emploi d'été dans cette entreprise et avoir ainsi le bonheur de travailler avec leur père, comme lui jadis avec le sien.