

# De la forge automobile au laser pour soulager

Longtemps directeur du Pôle métallurgie forge-fonderie-outillage sur le site Stellantis de Mulhouse, Denis Oulès vient de créer l'entreprise Ethelas, à Brunstatt, spécialisée dans la vente d'appareils de thérapie laser basse intensité.

**D**enis Oulès, des métiers du feu (forge-fonderie) chez Stellantis aux bienfaits de la thérapie laser, il y a un sacré écart ?

Oui mais, finalement, les deux activités reposent sur des principes physiques. J'ai quitté Stellantis en 2023 via le Dispositif d'adéquation des emplois et des compétences (DAEC) et, un peu par hasard et via une connaissance qui est diabétique, j'ai découvert les bienfaits de la photobiomodulation (PBM).

L'entreprise qui commercialise les appareils portatifs de PBM est basée aux Pays-Bas. Je me suis beaucoup renseigné sur les études médicales, les principes physiques... avant de me décider à vendre, en France, leurs produits.



Denis Oulès vient de recevoir ses premiers appareils Leahealth 3.0, destinés à retrouver la forme. Photo L.G.

## Quels principes, pour quels bénéfices

La photobiomodulation est utilisée depuis 1947. C'est une thérapie naturelle qui utilise l'énergie lumineuse et des diodes laser pour stimuler et restaurer les processus biologiques naturels de l'organisme,

sans médicaments et sans effets secondaires. Jusqu'à présent, c'était utilisé en milieu médical comme thérapie additionnelle pour récupérer de traitements douloureux, de blessures, d'un Covid long par exemple. Ce que j'apporte avec mes deux produits, c'est de

pouvoir utiliser cette technique à domicile.

## Via Ethelas, vous proposez deux solutions ?

Oui, le Leahealth 3.0, un système qui, via un laser de faible puissance, émet de la lumière rouge via un clip intranasal. C'est un outil pour se maintenir en forme, retrouver de l'énergie (N.D.L.R., 118 € pour six mois). Le PowerCure Pro (395 €) ressemble à une pomme de douche que l'on va utiliser pour traiter des douleurs musculaires, articulaires et nerveuses.

## Il existe déjà des produits proches ? Comment vous vous différenciez ? Quels sont vos objectifs ?

On trouve beaucoup de choses sur internet, sans SAV, avec des explications mal traduites, sans suivi. Ma force est de m'appuyer sur une entreprise néerlandaise performante et de répondre aux utilisateurs, de les conseiller, de garantir le matériel. Et j'ambitionne de vendre 5000 appareils sur un an.

● **Propos recueillis par Laurent Gentilhomme**  
| Plus sur [www.ethelas.fr](http://www.ethelas.fr)