

# Caprion Protéomique: la rentabilité avant les découvertes

Publié le 31 octobre 2011 à 08h10 | Mis à jour le 31 octobre 2011 à 08h10



Photo Hugo-Sébastien Aubert, La Presse

Martin LeBlanc, président de Caprion Protéomique: «Au cours des premières années, on se concentrait sur la découverte de cibles thérapeutiques, mais depuis cinq ans, on cherche plutôt des biomarqueurs pour la médecine personnalisée.»

(Montréal) Rares sont les présidents de biotechs qui peuvent vous parler de rentabilité avant même qu'ils aient commercialisé un seul de leurs produits. Martin LeBlanc fait exception. Son entreprise, Caprion Protéomique, a traversé les tempêtes économiques et se positionne aujourd'hui comme un fer de lance de la médecine personnalisée au Québec.

Parlez à Martin LeBlanc de science et vous aurez l'impression qu'il a traîné quelques années dans un laboratoire universitaire avant de se retrouver à la tête d'une entreprise en biotechnologie.

Pourtant, il n'en est rien.

Économiste de formation, cet acadien d'origine se découvre un goût pour l'entrepreneuriat au milieu des années 90. En 1996, il fonde avec deux amis une première biotech: Advanced Bioconcept. L'entreprise connaît du succès et intéresse les plus grandes du secteur. Résultat: elle est achetée deux ans plus tard.

«La biotechnologie vivait à l'époque un bel essor. Il y avait beaucoup de capital de risque et le secteur était rempli d'espoir. Après le succès d'Advanced Bioconcept, on a voulu se lancer dans un nouveau projet. On a découvert le secteur de la protéomique et on a fondé Caprion», explique Martin LeBlanc.

## S'établir au bon moment

Le début des années 2000 marquait les balbutiements de la protéomique, une branche de la biologie qui cherche à analyser globalement les protéines d'un organisme ou de ses tissus. Avec la publication en 2001 des données de séquençage du génome humain, c'est non seulement la séquence de tous les gènes de l'homme qui se révélait, mais aussi celle de ses protéines.

À la même époque, grâce au spectroscope de masse - outil qui permet d'analyser de petites molécules chimiques - on réussit à étudier le contenu moléculaire du sang ou de tissus biologiques. C'est en améliorant cette technologie et en lui permettant de mesurer l'abondance de milliers de protéines à la fois que Caprion aura su se démarquer de ses concurrents.

«Le pouvoir de notre technologie permettait d'être très polyvalent. On savait que le diabète, les maladies cardiovasculaires, le cancer ou les maladies infectieuses étaient susceptibles d'être mieux compris en utilisant une technologie comme la

nôtre», précise Martin Leblanc.

Caprion s'établit d'emblée comme un fournisseur de services pour les grandes pharmaceutiques. Et la stratégie est payante. Bien que la petite biotech cède la propriété intellectuelle de ses découvertes à ses partenaires d'affaires, elle devient rentable dès 2006.

«D'abord et avant tout, nous voulions faire nos frais. Ç'aura été bien pour nous d'adopter une stratégie de fournisseur de service. Il y a plusieurs compagnies de protéomique et de génétique qui ne l'ont pas fait et qui sont mortes aujourd'hui parce qu'elles n'ont pas réussi à aller chercher du nouveau financement pour leur entreprise», indique le président de Caprion.

Depuis 2006, les revenus de l'entreprise, qui compte une soixantaine d'employés, grimpent. Ils se chiffreront, en 2011, à plus de 14 millions de dollars.

### **Médecine personnalisée**

Une fois la rentabilité assurée, Martin LeBlanc a ajouté un nouvel axe de recherche à son entreprise.

«Au cours des premières années, on se concentrait sur la découverte de cibles thérapeutiques, mais depuis cinq ans, on cherche plutôt des biomarqueurs pour la médecine personnalisée», explique-t-il.

Les biomarqueurs que son équipe recherche, ce sont des protéines dont le nombre est amplifié ou réduit dans le sang ou les tissus d'individus malades. Éventuellement, ces biomarqueurs pourraient devenir autant de cibles thérapeutiques. Mais avant tout, Martin LeBlanc souhaite qu'ils permettent aux médecins de donner un meilleur traitement à leurs patients.

«En moyenne, 40% des patients qui prennent un médicament ont un effet bénéfique et les autres ne font que subir les effets secondaires. Chaque fois qu'on prend la décision de donner un médicament à quelqu'un en sachant qu'il y a moins d'une chance sur deux que ça marche, on perd du temps, la maladie progresse et des occasions se perdent. Dans le cas d'un cancer, souvent on n'a qu'une seule occasion pour donner le bon médicament», précise Martin LeBlanc.

La médecine personnalisée, c'est un nouvel axe que prend la recherche biomédicale. Elle s'attarde à concevoir des traitements spécifiques pour des sous-groupes d'individus atteints d'une maladie.

En partenariat avec le consortium québécois du médicament et le National Institutes of Health américain, Caprion recherche et découvre aujourd'hui de nouveaux biomarqueurs pour certains types de cancer, mais aussi pour le diabète, la tuberculose, la malaria et la dengue.

«Ces biomarqueurs vont servir de tests diagnostiques pour accompagner les thérapies et prédire qui va répondre à un médicament ou non. C'est une des rares avenues de recherche qui peuvent aider à mieux gérer l'allocation des ressources en milieu hospitalier, mais aussi mener à de meilleurs résultats chez les patients», indique le président de Caprion.

---

### **Caprion Protéomique**

#### **Fondateurs**

Martin LeBlanc, Clarissa Desjardins et Lloyd Segal

#### **Président**

Martin LeBlanc

#### **Investisseurs**

Great Point Partners, Covance et Thallion Pharmaceuticals

#### **Le concept en 140 caractères**

Découvrir des biomarqueurs pour générer des tests cliniques et des médicaments pouvant répondre aux besoins de la médecine personnalisée.

#### **Objectifs d'ici un an**

«Continuer la croissance déjà amorcée, faire avancer nos tests diagnostics vers la commercialisation et bâtir la stratégie en médecine personnalisée que le Québec se donne» - Martin LeBlanc

Partager

Recommander

4

5

0