

LA PRESSE, Édition du 6 avril 2015, section AFFAIRES,

À MA MANIÈRE

Mais comment ai-je pu réussir ce coup-là ? Chaque semaine, un entrepreneur nous raconte par quels moyens il a concrétisé un projet important.



ARTÈRES CORONAIRES ET VEINES DE PÉTROLE

MARC TISON

LA PRESSE

Ce sont les dernières secondes de l'extrait vidéo qui sont importantes. « Est-ce que l'OptoWire d'Opsens est maintenant votre appareil de FFR préféré ? », demande une voix féminine hors champ.

« Oui », répond par trois fois le réputé cardiologue japonais Shigeru Saito, qui manipulait le capteur de pression cardiovasculaire dans une artère du muscle cardiaque, lors d'une opération de démonstration filmée à la fin décembre 2014.

Trois mois plus tôt, Opsens, une entreprise de Québec spécialisée dans les capteurs de pression et température à fibre optique, avait obtenu l'approbation réglementaire du Japon pour son système OptoWire. Le 19 novembre 2014, c'était au tour de l'Union européenne de donner sa bénédiction.

Pourtant, il y a cinq ans, Opsens n'était encore qu'un « fournisseur de pièces pour des compagnies médicales », commente Louis Laflamme, son président et chef de la direction. « On a fait le choix de devenir une compagnie de cardiologie, avec un produit unique qui allait amener des avantages au marché. »

Comment s'est réalisée cette métamorphose ?

CROÎTRE AVEC MESURE

Dès sa fondation en 2003, Opsens s'était vouée à la conception et la fabrication de capteurs à fibre optique. Ils se montraient particulièrement bien adaptés aux mesures en milieu hostile, par exemple celle de la température dans les transformateurs électriques. Avec l'achat d'une entreprise albertaine, en 2007, Opsens avait étendu son marché industriel au secteur des pétrole et gaz – qui procure encore la majorité de ses revenus.

À la demande d'une société japonaise, Opsens avait également mis au point des capteurs de pression à fibre optique à des fins médicales. Le modèle d'affaires de l'entreprise dans ce secteur consistait alors à vendre des capteurs qui seraient intégrés aux produits de ses clients.



« C'était intéressant au départ pour générer des revenus rapidement, mais en même temps, on n'avait pas l'impression que ça nous permettait de capturer l'ensemble de la valeur derrière notre technologie », souligne Louis Laflamme.

Mais par où commencer ? Pour le savoir, Opsens a lancé en 2008 une étude de marché exhaustive sur les besoins de mesure de pression dans le domaine médical. C'est la mesure de la fraction de réserve de flux coronaire, en anglais Fractional Flow Reserve (FFR), qui a été retenue.

Comme chacun sait (!), cette procédure diagnostique consiste à mesurer la différence de pression à l'intérieur d'une artère coronaire, avant et après une constriction, pour évaluer la nécessité d'une intervention.

La technologie à fibre optique d'Opsens était particulièrement bien adaptée à ce secteur en croissance. En outre, l'entreprise n'avait pas à faire la coûteuse démonstration de la validité de la procédure FFR, que diverses études cliniques avaient déjà confirmée.

INJECTION DE SANG NEUF

En 2009, Opsens s'est engagée pour de bon sur cette nouvelle artère, sous l'impulsion de son vice-président R et D secteur médical, Claude Belleville. « [Il a été] le premier à avoir la vision de ce que pouvait devenir Opsens dans le domaine de la cardiologie », indique Louis Laflamme.

L'entreprise de Québec était publique depuis 2006. A-t-il fallu convaincre les actionnaires et les investisseurs de la pertinence de cette nouvelle orientation ?

« C'est certain !, relance M. Laflamme. Imaginez une société qui se concentre sur le développement de ses activités dans le domaine du pétrole et gaz et qui, tout à coup, investit des sommes importantes dans le développement médical. Ça demande une explication. »

L'argumentaire a été d'autant plus convaincant que les fonds nécessaires n'ont pas tous été recueillis auprès d'investisseurs traditionnels.

En 2010, pour obtenir cette transfusion de sang neuf, l'entreprise de Québec a vendu pour 3,1 millions ses activités de capteurs de température pour transformateurs électriques. Deux ans plus tard, elle a conclu une entente de distribution avec une entreprise japonaise, « qui a également généré une entrée de fonds de 5 millions, ajoute Louis Laflamme. C'est tout ça qui a permis de réaliser ce changement d'orientation. »

LES CHERCHEURS AU CŒUR DE L'ENTREPRISE

Autre difficulté : avant de faire de la recherche, il faut dénicher des chercheurs.

« Un défi intéressant qu'on a su relever, c'est vraiment de développer une expertise médicale à l'intérieur d'Opsens, décrit M. Laflamme. C'est une expertise qui n'est pas facilement disponible à Québec. »

L'entreprise a travaillé en étroite collaboration avec des cardiologues – dont le Dr Olivier Bertrand de l'hôpital Laval – et certains fournisseurs qui connaissaient bien le domaine.

« S'il y a une chose dont je peux être fier, c'est que l'équipe qui a été rassemblée autour de ce projet contient beaucoup d'expertise et travaille de façon extrêmement efficace. »

— Louis Laflamme, PDG d'Opsens

Il faut beaucoup de doigté pour réussir cet amalgame. Car qui dit expertise dit aussi vigoureuse confiance en soi, voire ego en resplendissante santé. « C'est sûr, reconnaît-il prudemment. Je n'irai pas trop loin dans ça. »

Mais il explique tout de même. « Pour être capable de surmonter des montagnes, ça prend des gens qui ont une bonne confiance en eux, qui n'ont pas peur de défoncer les portes et les obstacles. Forcément, ça vient avec un type de comportement qui s'y rattache. Je ne pense pas qu'on soit différents des autres compagnies qui ont réussi à cet égard-là. »

LE POULS DES CARDIOLOGUES

On ne se décrète pas du jour en lendemain spécialiste en instruments cardiovasculaires. Cette crédibilité doit être gagnée. « C'est fondamental, affirme M. Laflamme. Ce n'est pas quelque chose qu'on avait d'emblée, mais qu'on a su développer. »

Sur les marchés japonais et européen, où les approbations réglementaires ont été obtenues l'automne dernier, Opsens fait tester son OptoWire par des cardiologues réputés – ce que Louis Laflamme appelle un « lancement contrôlé ».

Leurs commentaires servent à la fois à valider le produit et à le faire connaître. « Une fois qu'on aura complété cette phase d'apprentissage, ce sera un lancement mondial d'un produit de très grande envergure. »

D'où l'importance que revêtent les trois « oui » du Dr Saito.

OPSENS EN QUELQUES CHIFFRES

MARC TISON

LE PROJET : Se métamorphoser de fournisseur de capteurs à fibre optique en fabricant d'instruments cardiovasculaires

LA MANIÈRE : Réunir l'expertise autour d'une technologie performante

OPSENS EN QUELQUES CHIFFRES

Fondation : 2003

Siège social : Québec

Inscription en Bourse (TSX Venture) : 2006

31 mars 2015 : actions Opsens négociées sur le marché OTCQX aux États-Unis

Chiffre d'affaires année financière 2014 : 6 788 000 \$

Part du secteur du pétrole et gaz : 4 497 000 \$

Source : Opsens

MARCHÉ POTENTIEL TOTAL POUR LES APPAREILS FFR

2015 : 300 millions

2020 : 420 millions

Part de marché potentielle d'Opsens en 2018 : environ 11 %

Source : RBC Marché des capitaux, novembre 2014