

DNA Vision innove dans
les analyses ADN

Les certifications font la différence

Implantée à Gosselies, DNA Vision est née en 2004 de l'envie d'un jeune scientifique, Jean-Pol Detiffe, de créer une société fournissant des analyses ADN pour l'industrie pharmaceutique et le grand public. Après des débuts sous l'aile d'un acteur local, BioVallée, la société dynamise tout un secteur et acquiert une renommée qui dépasse nos frontières.

© Atelier Image / Y. Carpentier

"**N**otre rêve est que chaque personne dispose d'une carte d'identité thérapeutique où seraient reprises des informations génétiques uniquement liées à la prédiction de réponse aux médicaments. Ce serait par exemple très utile aux médecins et pharmaciens pour adapter le dosage des médicaments à chacun. Faire passer ce concept de médecine personnalisée du monde industriel à la population constitue cependant un vrai défi et nécessite de franchir certaines barrières éthiques et de coûts", raconte **Jean-Pol**

Detiffe, fondateur et CEO de DNA Vision.

Dans le monde de la pharmacogénétique - pharmacogénomique, DNA Vision, spin-off de l'ULB, fait figure d'exemple. La société, qui a récemment été élue 'Jeune Entrepreneur 2007' et 'Prix de l'Innovation Technologique', fournit un service d'analyses ADN innovant à destination de l'industrie pharmaceutique et espère à terme faire profiter l'ensemble du monde médical et le grand public de ses recherches génétiques.

" Etant pharmacien industriel de formation avec une spécialisation dans le domaine des affaires à l'IAG (ndlr : l'école de gestion de l'UCL) et étant de la région de Charleroi, j'avais suivi avec intérêt l'évolution de l'implantation de l'ULB sur l'aéroport de Gosselies, maintenant devenu un biopôle ", retrace Jean-Pol Detiffe. La création, au sein de ce biopôle, de BioVallée, à la fois centre de recherche et incubateur, l'incite à proposer l'idée de créer une société fournissant des analyses ADN afin de prédire des non-réponses ou des effets secondaires à des médicaments sur base du profil génétique des patients. " Avant travaillé dans

une PME, je m'étais rendu compte que fonder sa société n'était pas tellement sorcier et je me suis dit qu'à 30 ans, c'était le moment de faire le pas. " En 2004, il cofonde DNA Vision avec quatre chercheurs de BioVallée : **Patrica Lienard, Jean-François Laes, Roser Sens Espel et Sabine Michiels**. " On a eu la chance de pouvoir commencer la première année et demi d'exploitation en ayant le personnel payé sur le pay-roll de BioVallée et en ayant accès à leurs équipements de pointe. On avait créé la

société au capital minimum : 65.000 EUR et on avait un an et demi pour montrer que l'on pouvait intéresser des industriels. Quand on a eu démontré que l'on pouvait attirer des clients, on a effectué la véritable levée de fonds de 800.000 EUR pour gagner notre indépendance et commencer à engager du personnel au nom de l'entreprise, qui compte maintenant 16 personnes. Quatre investisseurs

se sont intéressés à notre projet : la SRIW (société régionale d'investissement en Wallonie), Sambre Invest, l'ULB et l'IPG (institut de pathologies génétiques). "

Pour cette jeune équipe, la difficulté était de convaincre de potentiels clients industriels. " Les industries pharmaceutiques ne confient pas leurs analyses au premier venu. Nous n'avions qu'un an d'existence, pas nos propres locaux, pas encore toute notre équipe. Dans ces conditions, le problème était d'être crédible. Mais finalement, le développement a été assez rapide. En 3 ans, on a développé une soixantaine de tests accrédités ISO 17 500, une norme de qualité pour les laboratoires d'essai, ce qui nous a donné la position de leader sur le marché européen.

En 2
de m
clien

PEN

Le su
on se
quali
spéci
diffé
ayant
je do
l'asp

La ph
concu
survé
comp
activi
comp
plante
labora
présen
donc
plan o
ceutiq
bonne



Jean-Pol Detiffe, fondateur et CEO de DNA Vision

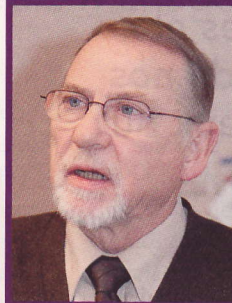
En 2006, notre chiffre d'affaires était d'un million EUR. Aujourd'hui, nous faisons 75 % de notre chiffre d'affaire en dehors de la Belgique et avons une cinquantaine de clients dont quelques grands noms de l'industrie pharmaceutique. "

PENSER 'MARCHÉ'

Le succès de son entreprise, Jean-Pol Detiffe le relativise. " Le succès, ce sera quand on sera toujours là dans 10 ans. " Et afin de maintenir le cap, DNA Vision mise sur la qualité de ses analyses en les faisant reconnaître par des certifications officielles spécifiques à son secteur d'activité. " L'obtention de ces normes est le facteur de différenciation qui nous permet d'être un cran au-dessus par rapport à des concurrents ayant davantage une mentalité purement 'universitaire'. C'est d'ailleurs le conseil que je donnerais aux jeunes entrepreneurs ayant mon profil scientifique : ne jamais oublier l'aspect 'marché'. "

La pharmacogénétique - pharmacogénomique est une science nouvelle. Nombre de concurrents de DNA Vision, ayant parfois démarré avec plus de moyens, n'ont pas survécu. " Que ce soit aux Etats-Unis ou en Europe, les concurrents directs se comptent aujourd'hui sur les doigts d'une main. Dans ce secteur, diversifier ses activités est essentiel. C'est pourquoi, nous développons un panel d'activités complémentaires comme des analyses génétiques dans le domaine des animaux, des plantes, de l'agro-alimentaire. Nous sommes d'ailleurs en train de créer un second laboratoire avec l'ULg, DNA Vision Agri-Food. Vu les acteurs locaux sur le biopôle, la présence du leader mondial qu'est GSK, etc., les opportunités sont là. Nous sommes donc arrivés à un bon compromis où nous continuons nos activités liées au business plan originel et où nous avons des tâches diversifiées dans le contrôle biopharmaceutique. Cela nous permet également de rassurer les investisseurs et d'avoir cette bonne combinaison entre la recherche et les services ", conclut Jean-Pol Detiffe. ■

DU COUP DE POUCE À L'ENVOL



Alex Bollen, professeur à l'ULB, fondateur de la société Henogen, active dans le secteur de la biotechnologie, et jusqu'il y a peu, administrateur délégué de BioVallée a immédiatement été séduit par le dynamisme et la personnalité de Jean-Pol Detiffe. " C'est quelqu'un qui croit à ce qu'il fait et qui a un bon argumentaire. Son approche du marché est rationnelle mais il a

"Maintenir un esprit d'équipe extrêmement soudé"

cette flamme d'innovation et d'initiatives, indispensable pour que la spin-off se développe. Jean-Pol doit surtout maintenir son enthousiasme, tout en gardant les pieds sur terre. Je lui conseillerais aussi de maintenir un esprit d'équipe extrêmement soudé. C'est crucial. " Dans cette aventure, BioVallée a pleinement joué son rôle d'incubateur. Le carnet d'adresse d'Alex Bollen et son expérience industrielle ont également contribué à la crédibilité de DNA Vision auprès des investisseurs. " Aujourd'hui, la société a répondu aux espoirs des investisseurs et est vraiment en très bonne voie. Je dirais même florissante à certains égards. Dans le monde scientifique, créer une entreprise est encore une démarche un peu nouvelle. Il faut valoriser auprès des jeunes diplômés le fait de transformer une connaissance scientifique en quelque chose d'utile pour la société. Par ailleurs, parallèlement aux connaissances scientifiques, il faut penser à développer un esprit d'affaires. La composition du conseil d'administration est à cet égard un élément essentiel du succès d'une spin-off. " Alex Bollen souligne l'effet synergique qui a suivi la création de BioVallée. "Une société spin-off, DNA Vision, en est sortie. Elle travaille avec une autre spin-off, Henogen; avec les laboratoires académiques de l'ULB; avec l'IPG (Institut de pathologies génétiques). Il y a un réseau qui se crée et qui valorise le pôle de Gosselies. C'était encore