

Une entreprise de biotechnologie ayant trouvé son catalyseur

Lorsqu'ils ont fondé Zymeworks, en 2004, Ali Tehrani et son équipe n'étaient pas certains que leur jeune et petite entreprise pourrait attirer l'attention des grands joueurs de l'industrie californienne des biotechnologies. Après seulement trois ans d'activité et avec un peu d'aide du Service des délégués commerciaux du Canada, le logiciel de simulation moléculaire de l'entreprise de Vancouver est aujourd'hui plus visible que jamais.

Zymeworks se spécialise dans le développement d'enzymes industrielles répondant à des besoins précis, ainsi que dans la conception d'applications tirées d'un logiciel de simulation moléculaire.

« Les enzymes sont des molécules protéiques naturelles agissant comme catalyseurs dans les réactions biochimiques, explique M. Tehrani, président-directeur général de Zymeworks. Par contre, dans les industries de fabrication, la quasi-totalité des procédés repose sur une ou plusieurs réactions chimiques.

Traditionnellement, ces réactions sont obtenues au moyen de catalyseurs chimiques artificiels qui sont toxiques et énergivores et dont les coûts de conservation et d'élimination sont élevés. »

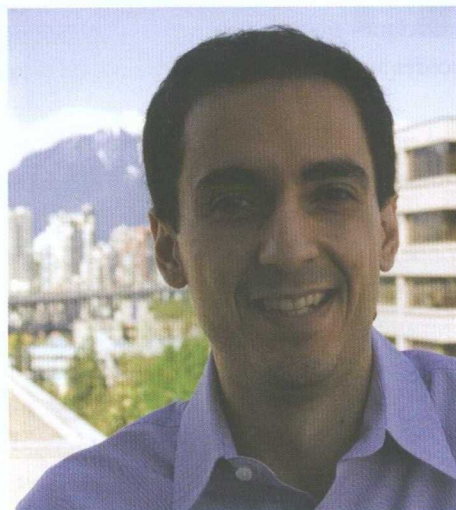
M. Tehrani insiste sur le fait que les enzymes constituent la meilleure solution de rechange aux catalyseurs chimiques, car elles permettent de réduire les coûts et l'impact sur l'environnement tout en améliorant de façon considérable la pureté et la qualité des produits.

Dans l'industrie des pâtes et papiers, par exemple, les agents chimiques utilisés pour fabriquer du papier sont généralement composés de dioxyde de chlore, lequel peut s'infiltrer dans les sols et les réseaux d'alimentation en eau. Grâce à la technologie mise au point par Zymeworks, un réactif de blanchiment toxique peut être remplacé par une enzyme naturelle qui aura les mêmes résultats, sans pour autant nuire aux écosystèmes.

Un catalyseur de changement

Le développement d'un bon produit est une chose, mais la vente de ce produit en est une autre.

Selon M. Tehrani, il peut être intimidant de faire des démarches auprès d'entreprises de biotechnologie de la Californie, berceau des entreprises les plus importantes et les plus évoluées du



En 2004, Ali Tehrani a fondé Zymeworks, une entreprise de biotechnologie qui a bénéficié de l'aide du Service des délégués commerciaux.

monde dans le domaine des biotechnologies. Bien sûr, on peut envoyer des documents promotionnels, mais ceux-ci n'aboutiront généralement par sur le bureau des personnes clés.

Pour M. Tehrani, c'est à cette étape que le Service des délégués commerciaux a été indispensable. De fait, l'approche proactive des délégués commerciaux, qui sont entrés en contact avec l'entreprise

lors d'une activité axée sur le commerce, commence à porter ses fruits.

« Le Service des délégués commerciaux nous a mis en contact avec les bonnes personnes, et c'est ce qui nous ouvre des portes aujourd'hui. Le choix est simple : vous pouvez payer un ou deux bons employés travaillant à temps plein au développement des affaires ou tout simplement recourir gratuitement à l'aide d'un professionnel qualifié du Service des délégués commerciaux, qui vous fournira des renseignements et vous mettra en contact avec d'autres personnes. Vous économiserez ainsi temps et argent, ce qui vous permettra de mettre davantage l'accent sur les réunions d'affaires. »

Zymeworks est en bonne voie de concéder des licences pour la production et l'utilisation

des enzymes dont elle a la propriété exclusive. L'entreprise envisage également d'établir des partenariats stratégiques avec des entreprises de produits chimiques et de produits pharmaceutiques existantes pour la réalisation d'activités de recherche, de développement et de commercialisation.

M. Tehrani est d'avis que des entreprises californiennes telles Diversa, Genencor International et Biomarin sont celles qui créent les tendances dans le monde de la biotechnologie industrielle.

« Ces entreprises sont la preuve qu'il y a de l'argent à faire dans ce domaine. L'établissement de relations avec ces entreprises est un gage de crédibilité sur le marché et auprès des investisseurs », poursuit M. Tehrani.

Il ajoute que sans parler des économies de temps et d'argent, la crédibilité que confère le Service des délégués commerciaux est très utile aux entreprises souhaitant faire des affaires à l'extérieur du Canada.

« Il existe en Californie des joyaux cachés, et sans l'aide d'experts, il serait difficile pour des groupes non américains de les repérer. Le Service des délégués commerciaux constitue pour les entreprises canadiennes la meilleure passerelle vers les partenaires d'affaires et les débouchés intéressants. »

Renseignements : www.infoexport.gc.ca et www.zymeworks.com. ◀

Des canneberges qui se démarquent

Iroquois Cranberry Growers, entreprise détenue et exploitée par les Mohawks de Wahta, au centre de l'Ontario, a commencé par planter des vignes sur une demi-acre dans les années 1960. Aujourd'hui, l'exploitation s'étend sur plus de 68 acres et offre de plus en plus de possibilités d'emploi aux membres de la collectivité.

Bien que Iroquois Cranberry Growers vende son principal produit, des canneberges fraîches et congelées, sur le marché mondial depuis quelque temps déjà, l'entreprise repère et tire profit de nouveaux marchés pour ses produits à valeur ajoutée avec l'aide du Service des délégués commerciaux du Canada.

Tout a commencé en 2001, alors que Linda Commandant, directrice de la commercialisation, s'appretait à participer à SIAL Montréal, un des plus prestigieux salons commerciaux annuels du secteur de l'alimentation. Avant l'ouverture du salon, M^{me} Commandant a eu l'occasion de faire un peu de promotion auprès de délégués commerciaux qui se réunissaient à Ottawa.

« J'ai apporté des échantillons de nos produits à la réunion afin qu'ils puissent se familiariser avec notre entreprise avant le salon, et c'est ainsi que tout a commencé. »

À partir de discussions dans le cadre du salon commercial, M^{me} Commandant a noué des relations de travail avec les délégués commerciaux ayant des clients qui s'intéressent aux canneberges. Elle mentionne que la Pologne est le marché le plus prometteur dans l'immédiat.

« Les délégués commerciaux connaissent mieux le marché que moi, et ils peuvent me dire si mes impressions sont justes », affirme Linda Commandant d'Iroquois Cranberry Growers.

« Le délégué commercial avait de bons contacts avec un acheteur intéressé par notre jus. Nous sommes en train de définir la taille, le prix et l'emballage qui conviennent le mieux à ce marché. Dans les relations internationales, la confiance prend un certain temps à s'établir. Il faut se rencontrer, explorer en détail les possibilités de collaboration et expliquer ce que l'on a à offrir avant que les ententes d'approvisionnement soient conclues. Le Service des délégués commerciaux a aidé notre entreprise tout au long du processus. »

M^{me} Commandant adopte une approche méthodique pour repérer les clients éventuels. Elle se concentre sur l'industrie des aliments santé et étudie les tendances relatives aux produits haut de gamme.



« J'effectue d'abord des recherches de mon côté. Quand je me sens prête à établir des contacts sur un nouveau marché, je communique avec le Service des délégués commerciaux, qui agit en quelque sorte comme un mécanisme de frein et de contrepoids. Les délégués commerciaux connaissent mieux le marché que moi, et ils peuvent me dire si mon raisonnement est bon, si mes impressions sont justes. »

M^{me} Commandant est très satisfaite de la rapidité avec laquelle le Service des délégués commerciaux répond à ses demandes.

« Même s'ils ne connaissent pas la réponse, ils communiquent avec moi tout de suite et me disent combien de temps il leur faudra pour l'obtenir. Je conseille à tous ceux qui envisagent l'exportation de s'adresser au Service des délégués commerciaux avant d'engager des dépenses et de se renseigner sur la situation réelle du marché avant même d'investir. »

En ce qui a trait aux marchés émergents, M^{me} Commandant lorgne du côté de l'Asie du Sud-Est. « Compte tenu de l'intérêt marqué à l'égard de la santé et des aliments santé, notre jus de qualité supérieure, pur et sans sucre, avec ses bienfaits pour la santé, devrait séduire les consommateurs. »

Pour ce qui est de l'avenir, elle indique que Iroquois Cranberry Growers cherche une façon abordable de participer à un plus grand nombre de salons commerciaux internationaux. Dans le secteur de l'alimentation, deux salons majeurs ont lieu chaque année et attirent tous les acheteurs importants.

« Si vous n'y participez pas, vous disparaîtz du paysage international », explique M^{me} Commandant.

Renseignements : Service des délégués commerciaux (www.infoexport.gc.ca) ou Linda Commandant, Iroquois Cranberry Growers, tél. : 705-762-2354, courriel : Linda@iroquoiscranberries.com, site Web : www.iroquoiscranberries.com. ◀