

stratégies entreprendre

Un contraceptif qui fait passer le nombre de règles à quatre par an

Pharmaceutique. Laboratoires Paladin s'apprête à lancer sur le marché canadien une pilule contraceptive unique en son genre.

par Aurore Lehmann > aurore.lehmann@transcontinental.ca

Une petite révolution est sur le point de bouleverser les règles du marché du contraceptif.

Approuvée il y a à peine quelques mois par Santé Canada, la pilule Seasonale sera commercialisée d'ici la fin de l'année par les Laboratoires Paladin.

Le contraceptif ne devrait pas avoir trop de difficulté à faire sa place dans un marché de 190 millions de dollars. Unique en son genre au Canada, il est conçu pour réduire le nombre de menstruations de 13 à 4 par année, tout en empêchant les grossesses aussi bien que les autres contraceptifs en circulation.

« Il n'y a aucune raison pour que les femmes subissent les inconvénients liés aux menstruations tous les mois, les migraines et la fatigue, dit Jonathan Goodman, président des laboratoires Paladin. Ce produit est sûr et simple, pourquoi s'en passer ? »

Jonathan Goodman a d'autres bonnes raisons de se réjouir. La petite pilule a enregistré des ventes de 130 millions de dollars aux États-Unis en 2006 et pourrait devenir, aux côtés de la célèbre pilule du lendemain Plan B, un produit phare pour l'entreprise.

« Nous sommes toujours à la recherche de produits susceptibles d'améliorer la santé des

La petite pilule a enregistré des ventes de 130 millions de dollars aux États-Unis en 2006.

Canadiens », ajoute celui qui a cofondé en 1995, avec son ami Mark Baudet, ce qui est aujourd'hui l'un des leaders de l'industrie pharmaceutique canadienne.

Ma petite entreprise

Et ce qui est bon pour la santé des Canadiens l'est aussi pour l'entreprise. Laboratoires Paladin enregistre depuis cinq

ans un taux de croissance des revenus annuels composés de 20 % et affiche un bénéfice net de 5,8 millions de dollars en 2006.

De quoi rendre fier Jonathan Goodman, et certainement aussi son père, Morris Goodman. C'est à ce dernier, propriétaire de Pharmascience, un distributeur de médicaments génériques québécois, que Jonathan doit son entrée dans l'industrie pharmaceutique.

« J'étais avocat, consultant et je m'occupais de la gestion des marques de commerce de Procter&Gamble. Je travaillais 80 heures par semaines. Mon père m'a demandé de venir

avec lui et mon frère, mais l'idée de travailler en famille ne me semblait pas idéale. J'ai donc décidé de créer une entreprise. »

L'idée maîtresse : acheter les droits d'exploitation pour le territoire canadien de produits pharmaceutiques déjà commercialisés à l'étranger.

« Nous tentons de minimiser les risques en investissant dans des produits qui ont connu un succès à l'extérieur du pays », dit Jonathan Goodman.

Une formule gagnante, puis-elle mise aussi sur l'innovation. L'entreprise a notamment fait sa marque avec PlanB, dont les ventes ont atteint 5,2 millions de dollars en 2006 et, plus

récemment Twinject, un auto-injecteur d'adrénaline. Les deux produits ont vu leurs revenus augmenter de 58 % durant le quatrième trimestre de 2006, comparativement au dernier trimestre de 2005.

Trois nouveaux produits chaque année

Pour se tenir au fait des dernières innovations dans le secteur, Paladin ne regarde pas à la dépense.

« L'année dernière, nous avons consacré un million de dollars à la recherche d'occasions d'affaires », dit M. Goodman. Une équipe, composée de médecins et de chercheurs, écume les conférences à tra-

entreprendre stratégies



Un contraceptif qui fait passer le nombre de menstruations de 12 à 4 par année. « Il n'y a aucune raison pour que les femmes subissent les inconvénients liés aux menstruations tous les mois, les migraines et la fatigue », dit Jonathan Goodman, président des laboratoires Paladin. [Photo : Gilles Delisle]

vers le monde pour dénicher la perle rare.

« Depuis sa création, l'entreprise ajoute trois nouveaux produits à sa liste chaque année. » Au passage, Paladin n'hésite pas à mettre la main sur des entreprises qui peuvent lui permettre de concevoir des produits encore inexistantes.

En avril, elle a acheté la totalité des actions de BioEnvelop. Cette entreprise conçoit et fabrique des pellicules à dissolution rapide pour le marché pharmaceutique. L'idée de Jonathan Goodman : mettre sur ces petites pellicules différents médicaments. « Nous savons que 10 à 14 % des gens n'aiment pas ingérer les pilules. Nous pensons aussi à certaines circonstan-

ces, où l'eau n'est pas facile à trouver », explique-t-il. Le concept peut être adapté à toutes sortes de produits. Le prochain à être lancé sera une vitamine D pour les bébés.

« Faire ingérer cette vitamine aux bébés est un véritable parcours du combattant, j'en sais quelque chose ! Avec ce système, il n'y aura plus de perte. »

Inspiré, Jonathan Goodman aime à évoquer la jeunesse d'esprit de l'entreprise et ce qui la rend si attrayante aux yeux d'éventuels clients.

« Nous avons plus de 30 partenaires dans le monde, mais Laboratoires Paladin conserve une taille humaine. Les gens font directement affaire avec moi, je ne suis jamais très loin !

CV

Nom :

Laboratoires Paladin
Activité : Acquisition et obtention de licences de produits pharmaceutiques pour le marché canadien

Siège social : Montréal

Actionnaires principaux :

Famille Goodman (42 %)

Nombre d'employés : 80

Chiffre d'affaires : 48,4 millions de dollars

Le taux de roulement des employés dans l'entreprise est très faible, nous avons vieilli ensemble. Les gens restent ici parce qu'ils ont conscience de participer à une aventure excitante.

Raison pour laquelle, peut-être, l'entreprise s'est vu décerner en avril deux prix Génesis dans la catégorie Entrepreneurship. ■