



La seringue de précision qui change tout

PRIMEQUAL. L'entreprise (Gland) a mis dix ans à imposer son injecteur dose à dose et entame une phase de croissance potentiellement colossale.

STÉPHANE GACHET



DAVID WEILL. Une innovation en phase avec l'évolution de la pharma et de la chirurgie mini-invasive.

Il y a quelques jours, David Weill, entrepreneur à Gland, 43 ans, serait la main du ministre américain de l'économie. Son entreprise, Primequal, spécialisée dans les injecteurs de précision dose à dose, a été sélectionnée parmi les spécialistes d'avenir capable de participer à la création de valeur et d'emplois aux Etats-Unis. Primequal est aussi sur les écrans radar de Berkshire Hathaway, le véhicule d'investissement de Warren Buffet, et comptait parmi les invités du 50^e anniversaire. La société est bardée de reconnaissance, dont le label CTI et Venturelab en Suisse, dont le prestigieux prix d'innovation Pharmapak.

Dans un récent congrès de chirurgie à Vienne, Primequal a été plébiscité pour son injecteur à colle chirurgicale et a enregistré pour plus de 400.000 francs de

précommande alors que le nouveau produit n'a pas encore obtenu le marquage EC (attendu cet automne), qu'il n'existe aucun précédent sur cette spécialité et que la majorité des chirurgiens sont encore réfractaires à la colle, faute de moyen d'application adapté.

Chirurgie: l'entrée sur un vrai marché de volume

L'entreprise, qui compte 4 collaborateurs à l'interne et le soutien d'une vingtaine de fournisseurs externes, se trouve maintenant à un tournant de son histoire, avec la possibilité d'entrer sur des indications de volume. Son injecteur à colle chirurgicale ouvre la voie vers l'hernie inguinale, que l'on traite en posant un filet sur les organes internes et qui passe pour l'opération la plus pratiquée

dans le monde, avec près de 20 millions d'interventions par an et le potentiel de doubler dans les cinq prochaines années grâce à la Chine et à d'autres régions de croissance. D'autres projets sont déjà en cours dans le domaine de la chirurgie, dont une adaptation pour la fermeture d'incisions menée en partenariat avec la société lausannoise Microdose, en collaboration avec le CHUV et l'EPFL. La technologie est aussi discutée en ce moment dans les milieux vétérinaires, où le microdosage prend une importance galopante, dans la vaccination des troupeaux et dans l'administration des antibiotiques. David Weill projette une expansion rapide du nombre de licences et d'indications, avec l'objectif de parvenir à une centaine de types d'injecteurs à moyen terme.

La trajectoire semble donc toute



tracée vers un succès retentissant, concrétisation d'une reconnaissance à l'échelle mondiale. Concrétisation aussi de plus de dix ans d'efforts et d'investissement, dont trois millions injectés dans le dépôt de sept séries de brevets internationaux. De quoi démontrer le niveau d'innovation extrême d'une technologie qui n'en a pas l'air: une sorte de porte seringue munie d'un levier-poussoir et d'une crémaillère. Trois pièces de plastique qui changent en réalité complètement l'art et la manière d'injecter avec précision dans le domaine de la santé.

Commercialisation plus complexe que prévu

Pourtant, l'entreprise a failli sombrer à plusieurs reprises. Tout a commencé en décembre 2015. David Weill, ingénieur en microtechnique vient de quitter une position confortable dans une entreprise de la région active dans le medtech dentaire. Il est animé par un profond désir d'indépendance. Il part avec une seule idée en tête: réaliser une seringue à cliquet jetable. L'époque s'y prête. Le monde tremble devant la maladie de Creutzfeldt-Jakob et les normes de stérilisation deviennent drastiques ouvrant la voie du jetable pour des gestes aussi anodins que l'anesthésie chez le dentiste. Simple sur le papier, le processus d'industrialisation s'avère très long et très complexe jusqu'à la fiabilité sans défaut, facile à assembler, sans vis et sans colle, et à contrôler.

Il faudra près de trois ans pour atteindre le seuil de la commercialisation, une période d'amorçage entièrement financée sur une base privée. Mais l'envol tourne au drame: la trésorerie est à plat, l'entreprise est lâchée par un in-

vestisseur clé (nous sommes en 2009) et le marché dentaire s'avère inadéquat, en termes de prix, de marge et de distribution. S'ensuit une traversée du désert de quatre ans.

Pour éviter le naufrage, Primequal s'oriente vers la chirurgie esthétique et les injections de botox.

La réponse est fulgurante. Les précommandes affluent. Plus de 400 distributeurs dans le monde s'annoncent preneurs. Mais là, second drame: l'entreprise, à court de liquidité, ne parvient pas à financer la production et David Weill refuse de passer par le venture capital, qui aurait signifié la vente rapide à un groupe et le blocage sur une indication unique. Les banques ne soutiennent pas non plus, ce qui est encore le plus dur à encaisser: «A l'étranger, on ne croit pas que les banques puissent faire défaut, on pense que le problème vient de vous.»

Le momentum de réputation dans la pharma

Second arrêt forcé. Pour y répondre, la direction se tourne alors vers la pharma et entame une série de mandats. «Un vrai changement de vie.» Primequal goûte alors à la compétition des fournisseurs de l'industrie et se retrouve face à des start-up américaines financièrement sur-dotées, mais décroche quand même des projets et l'entreprise profite d'une sorte de momentum de réputation, jusqu'à remporter le prix Pharmapack en 2011. Les injecteurs de Primequal trouvent ainsi leur place dans le protocole de nombreuses études cliniques et les paiements d'étape permettent à l'entreprise de se maintenir. Enfin, en 2014, Primequal participe à un programme de recherche européen sur la reconstruction osseuse, ouvrant la voie

de la chirurgie et du trend de la colle chirurgicale. ■