

MALADIE CŒLIAQUE Une start-up de Monthey décroche un partenariat pour distribuer son processus de diagnostic.

L'Europe, et bientôt l'Amérique?

NICOLAS MAURY

Un espace de 100 m² chez BioArk. «Ici, nous disposons de locaux dotés de laboratoires opérationnels. Si nous devons nous agrandir, les potentialités existent. L'infrastructure est modulaire», raconte Thierry Duvanel, CEO d'Augurix. Les perspectives de croissance de la start-up monthésanne sont réelles. «Nous venons de signer un accord de commercialisation de notre test de dépistage rapide de la maladie cœliaque avec Tillots, une société pharmaceutique de la région bâloise. Cela nous ouvre le marché de plusieurs pays clés. D'ici à deux ans, nous comptons doubler le nombre de nos collaborateurs.»

En quoi consiste votre activité?

Elle est relative à la maladie cœliaque, qui est auto-immune. Plutôt que se défendre contre des éléments extérieurs (virus ou bactéries), le système immunitaire se bat anormalement contre des cellules de son propre corps. Elle se manifeste chez les gens qui mangent certaines céréales contenant du gluten, protéine trouvée dans le blé, le seigle et l'orge. Et par extension dans le pain, les pâtes, les pizzas et la bière. Soit des aliments courants. Les études épidémiologiques montrent qu'elle touche environ 1% de la population. C'est beaucoup.

Les gens atteints n'en sont pas toujours conscients...

La majorité de ce 1% n'a pas les symptômes: diarrhées chroni-



CEO d'Augurix, Thierry Duvanel présente le test de dépistage rapide de l'intolérance au gluten mis au point à Monthey. Il permet de condenser en dix minutes des analyses prenant deux jours en laboratoire. BITTEL

ques, perte de poids et problème gastro-intestinaux. Un peu comme si on avait la grippe, sans fièvre ni mal de gorge. D'où la tendance à dire: ce n'est pas grave... Pourtant, les cellules de l'intestin sont détruites. Il faut pouvoir dépister cette pathologie de manière facilitée pour que même ceux qui n'ont pas de symptômes puissent savoir s'ils sont atteints. D'autant que cela se soigne simplement, en arrêtant de manger du gluten.

Où se situe votre apport?

Etablir un diagnostic en laboratoire nécessite deux jours. Notre procédure donne un résultat similaire en termes de fiabilité en dix minutes. L'idée est d'abaisser la barrière d'accès au diagnostic. Un élément clef est la différenciation précoce entre la maladie cœliaque et d'autres affections inflammatoires comme celle de Crohn par exemple, qui appelle un traite-

ment différent. Tillots est spécialisé dans ce domaine, d'où son intérêt à compléter sa gamme avec notre produit.

Jusqu'ici il n'était disponible qu'en Suisse?

Il existe depuis environ un an dans notre pays, mais se vend aussi en Italie et est en phase de démarrage en France. Des négociations avancées ont lieu pour nous permettre d'accéder au

marché américain. Le contrat avec notre partenaire bâlois nous ouvre les portes d'une série de pays en Europe du Nord et en Grande-Bretagne. Ils sont très importants pour pouvoir atteindre des volumes de production économiquement intéressants.

Votre test s'effectue-t-il en présence d'un médecin?

On peut le faire en pharma-

cie. Comme il a des conséquences importantes – on doit manger sans gluten pour le restant de sa vie – on ne le pratique pas à la légère. Nous voulons que ça reste dans les mains de professionnels de la santé. Mais nous ciblons aussi les médecins.

Quelles sont vos perspectives de croissance?

Je suis ingénieur, et la société a été créée en 2007 avec mon épouse Cécile qui est médecin spécialiste en immunologie. Un de nos enfants a été diagnostiqué cœliaque quand il était jeune. Cela a attiré notre attention sur cette problématique. Au total, notre entreprise emploie sept personnes. Une partie de la production sous contrat s'effectue en Grande-Bretagne. Une autre en République tchèque, ce qui facilite l'accès à l'exportation vers l'Union européenne. A moyen terme, nous voulons rapatrier la production du dispositif de test lui-même à Monthey. Nous sommes en train de développer d'autres dépistages dans le domaine de la gastro-entérologie où passablement d'opportunités existent. En Valais, nous bénéficions d'un support intéressant de la part des structures d'aide aux start-up. Chez BioArk à Monthey, les surfaces offrent des possibilités d'extension qui nous sont nécessaires. Sur tout dans la perspective de développements futurs aux Etats-Unis, qui vont décupler la demande. ○