

## PETIT POUCKET AU PAYS DE L'ONCLE SAM



Emmanuel Dejean, fondateur de Calixar.

**Pour cette entreprise ultra technologique, peu d'espoir de croissance sans export, notamment aux États-Unis, là où les "big pharma" ont besoin d'elle. Une incursion au pays de l'oncle Sam patiemment menée. Et potentiellement très rentable.**

Quand Emmanuel Dejean lance Calixar en 2011, il sait déjà qu'il lui faudra prendre l'avion fréquemment. Il s'échauffe au contact de la vieille Europe puis, début 2013, démarre son offensive nord américaine. Sa cible : la centaine de "big pharma" qui ne pourront bientôt plus faire l'impasse sur ses cibles thérapeutiques. Calixar est en quelque sorte un nettoyeur de protéines membranaires – appelées cibles – qu'il purifie au maximum avant de les offrir sur un plateau à la recherche pharmaceutique. *"Nous intervenons au stade préclinique, explique Emmanuel Dejean. Notre technologie, brevetée, permet d'isoler et de fiabiliser les cibles sur lesquelles vont être développés des vaccins ou des médicaments. Nous sommes là pour minimiser les échecs d'innovation"*. Un marché éminemment stratégique mais extrêmement concentré qui a de suite poussé l'entreprise en dehors de ses frontières nationales : *"Nous avons participé à des conventions d'affaires en Europe puis à des congrès scientifiques en Amérique pour nous faire repérer"*. Lauréat du concours Netva, un programme de préparation aux marchés américains, Calixar a bénéficié d'un accompagnement personnalisé et a ainsi pu participer au salon Bio des biotechnologies, dans des conditions optimales. Là où les affaires se signent !

*"Le secret de l'international, pour nous, a été de multiplier les déplacements, explique Emmanuel Dejean. C'est un investissement mais à mon sens la seule façon d'avancer. Depuis la création de l'entreprise, nous avons fait 400 rendez-vous export et aujourd'hui, ça paye. Dans l'année, pour asseoir notre développement, nous envisageons d'ouvrir un petit laboratoire de biochimie sur la côte Est des États-Unis"*. Autre projet en cours : le Japon, pour lequel Calixar a bénéficié de l'entregent d'Erai (Entreprise Rhône-Alpes International) lors d'un voyage de repérage en juin dernier. Mais Emmanuel Dejean se montre plus dubitatif ; il sait qu'il ne pourra pas faire l'impasse sur le recrutement d'un chercheur japonais de haut niveau, intermédiaire qualifié pour lui ouvrir les portes d'un pays à la culture très différente de la nôtre. D'ores et déjà, le chiffre d'affaires 2014 sera multiplié par deux... *"peut-être plus si le vent tourne bien"*.

### CALIXAR

**Siège : Lyon**

**12 salariés**

**Création : 2011**

**CA 2013 : 400 000 €, dont 50% à l'export**

**Prévisionnel 2014 : 800 000 €**

[RETOUR AU SOMMAIRE](#)