

animaux de compagnie



MILLET

Vetbiobank veut révolutionner la santé de nos chiens et chats

« Je me pose tout le temps la question : est-ce que je ne suis pas trop en avance ? » Stéphane Maddens, fondateur de Vetbiobank, s'est lancé dans un projet pour le moins innovant et qui l'était encore bien plus il y a dix ans lorsqu'il a lancé sa start-up. Ce pharmacien chercheur de formation et ancien dirigeant d'une banque de sang placentaire, fait le pari de l'utilisation des cellules-souches dans la médecine animale. « C'est quelque chose que l'on utilise depuis un certain temps en médecine humaine. Il s'agit en fait de prélever à la naissance dans le placenta et le cordon ombilical des animaux, des tissus et des cellules capables de moduler le système et les réponses immunitaires face à l'arthrose sur le long terme », explique Stéphane Maddens.

« Nous avons largement démontré l'efficacité de ce que nous proposons sur les chevaux »

Dans un premier temps, le scientifique s'est concentré sur les chevaux, « C'était le secteur le plus à même d'adopter notre procédé par rapport aux enjeux forts qu'il y a avec les courses hippiques », raconte l'entrepreneur. Incubé à l'école vétérinaire de Lyon pendant un an, école où Vet-

biobank possède toujours des locaux, différentes levées de fonds et autres business angels ont permis à la biotech de devenir un établissement pharmaceutique reconnu au niveau national.

Plusieurs dizaines de millions d'euros en 2025

Et après le cheval, Vetbiobank s'attaque aujourd'hui à nos animaux de compagnie. « Nous avons largement démontré l'efficacité et l'intérêt de ce que nous proposons sur les chevaux si bien que nous pouvons aujourd'hui le proposer sur des chiens et des chats ». Pour s'adresser à cette nouvelle cible, Vetbiobank a dû trouver des solutions pour rendre le produit le plus abordable possible. « Nous sommes capables d'offrir des solutions affichées à environ 300 euros prix de mise sur le marché ».

Pour cela, il faut penser production de masse et industrialisation. C'est pourquoi Vetbiobank a installé il y a un an et demi, un site de bio manufacturing dans le 7^e arrondissement de Lyon. Dans les deux mois qui viennent, l'entreprise devrait recevoir une autorisation de production avant de lancer une nouvelle levée de fonds (objectif 6 millions d'euros) pour financer notamment l'industrialisation.



Stéphane Maddens, fondateur de Vetbiobank. Photo Le Progrès/DR

En 2023, Vetbiobank devrait disposer d'une autorisation de mise en service et commencer à distribuer son médicament sur le marché européen. Alors les partenaires de Vetbiobank distribueront les produits et la société lyonnaise touchera ses premières royalties.

« L'objectif c'est un chiffre d'affaires de plusieurs dizaines de millions d'euros en 2025, avance Stéphane Maddens, de développer des solutions pour d'autres maladies et de pourquoi pas faire avancer la médecine humaine. »

Wanimo, le bien-être de vos amis les bêtes de A à Z

« Chez Wanimo nous sommes 40. Nous avons 30 collaborateurs, quatre personnes vont nous rejoindre très prochainement et il y a 7 chiens ».

Le décor est posé par Laurent Babicz de Salettes, directeur général de Wanimo, formé à l'école de commerce de Bordeaux avant une carrière dans l'e-commerce.

Ici les chiens font pleinement partie de l'équipe et ils accompagnent chaque jour leur maître dans les bureaux de Wanimo à Dardilly. Rien de plus normal car le bien-être de nos chers compagnons à quatre pattes est la priorité de l'entreprise. « Lorsque Wanimo est né en 1999 c'était d'abord un site de conseils vétérinaires

mais très vite les internautes ont exprimé l'envie de pouvoir acheter les choses dont nous leur parlions. Wanimo est donc devenu la première animalerie en ligne de France », raconte le dirigeant.

Aujourd'hui le site référence environ 10 000 produits, des produits qui vont de l'alimentation aux accessoires en passant par le soin, le couchage ou les jouets, et propose toujours des conseils dispensés par des vétérinaires.

20 millions de chiffre d'affaires en 2020

« Nous nous adressons vraiment aux « pet parents », à ceux qui considèrent leur animal de compagnie comme un membre de leur famille. L'idée de notre site c'est de trouver des solutions pour bien vivre la relation avec son animal.

L'année dernière nous avons eu 100 millions de visiteurs sur notre site et nous sommes aussi recommandés par des magazines vétérinaires », explique Laurent Babicz de Salettes.

La crise sanitaire s'accompagne d'une hausse de la fréquentation du site tant sur la partie commandes en ligne que sur la partie

conseils. Et la société qui a été rachetée en 2012 par le groupe Dômes Pharma basé à Clermont-Ferrand, a terminé l'année sur un chiffre d'affaires de 20 millions d'euros et une croissance à deux chiffres.

Si le foin de Crau pour les rongeurs et les maisons d'habitat pour chats ont toujours autant la cote sur le site, la partie compléments alimentaires prend de l'importance ces derniers temps et le panier moyen des clients du site oscille entre 70 et 100 euros. Livrant partout en France mais également en Belgique depuis 2019, Wanimo compte se développer dans d'autres pays dans les années à venir.

Des consultations en visio

À plus court terme, dans les semaines à venir, le site proposera des consultations en visio avec les vétérinaires de la société. Depuis 2007, Wanimo dispose également d'un site nommé Seconde chance, un site d'adoption d'animaux. Cela correspond tout à fait aux valeurs de la société. Effectivement, l'équipe n'hésite pas à se mobiliser pour offrir des repas dans les refuges ou participer à des maraudes pour aller à la rencontre des sans domicile fixe.



Laurent Babicz de Salettes, directeur général de Wanimo. Photo Progrès/DÔMES PHARMA