

Les prémices...

Sur la route des apprentissages

Pendant ses études en marketing, Stéphane Turcotte comprend rapidement que la vente représente son domaine de prédilection.

Il débute donc sa carrière comme représentant au sein d'une entreprise du secteur pharmaceutique et prend ainsi part aux balbutiements de la molécule générique au Québec.

En 1992, fraîchement diplômé de l'Université de Sherbrooke, Stéphane sillonne les routes de la province à titre de représentant pharmaceutique.

De Drummondville à Gaspé et de Trois-Rivières à Sept-Îles, le jeune professionnel performe et récolte de très bons résultats. En 2001, il accède à un poste de directeur des ventes. Trois ans plus tard, une étonnante restructuration mène à sa perte d'emploi.

«Ça faisait treize ans que je travaillais pour cette entreprise. Ça'a été comme un coup de poing, je ne l'avais vraiment pas vu venir.»

Par la suite, Stéphane déniché un emploi au sein d'une petite entreprise familiale de médicaments génériques. Onze mois plus tard, son poste est aboli.

« Je me suis dit : ça n'arrivera pas une troisième fois. Je me lance en affaires! »



Stéphane Turcotte

Confiance



Un premier contrat déterminant

Pour asseoir son projet sur des bases solides, Stéphane sait qu'il doit s'entourer de gens compétents. Il prend donc contact avec deux anciens collègues venant alors tout juste d'obtenir un contrat de distribution canadien pour Ranbaxy, une compagnie indienne de médicaments génériques.

«Je leur ai dit : je veux devenir le courtier qui vous représente au Québec.»

De nombreuses personnes tentent alors de dissuader Stéphane de concrétiser son projet. Malgré cela, il garde le cap sur son objectif.

« Je n'ai
jamais
douté. »

Comme un lien de confiance solide existe entre Stéphane et ses anciens collègues, le plan d'affaires présenté les convainc qu'ils ont devant eux une solution optimale et garante de succès. Stéphane hérite donc du contrat de distribution de Ranbaxy pour la province, en exclusivité.

Cette occasion d'affaires donne, par le fait même, naissance à *Mantra Pharma* en avril 2006.



Premiers actionnaires

Avec le contrat de Ranbaxy en poche, Stéphane doit bâtir l'équipe qui l'accompagnera dans cette grande aventure. Pour y parvenir, il tente de convaincre des gens occupant un emploi stable de se joindre à lui.

« C'est là où le stress m'a gagné ! »

Les étapes s'enchaînent toutefois très rapidement. Au cours de l'été, Stéphane s'associe à son ancien collègue Normand Cantin. Une première représentante, Pascale Comeau, intègre également les rangs de Mantra Pharma.

« On a commencé à faire de la représentation à travers les pharmacies du Québec ! »

Normand et Stéphane désirent s'entourer d'associés qui seront en mesure de rapporter des revenus à l'entreprise. De fil en aiguille, Normand recrute son ami Pierre Cadrin, qui détient plusieurs contacts. Par la suite, Stéphane tâte le terrain auprès de Jean-François Letarte, un directeur de comptes majeurs qu'il a eu à rencontrer à maintes reprises lors de congrès.

« Pierre a ficelé toute la structure administrative de l'entreprise. Jean-François avait une bonne connaissance du marché et possédait de nombreux contacts dans les bureaux chefs des bannières de pharmacie. »

C'est ainsi qu'en septembre, Stéphane Turcotte, Normand Cantin, Pierre Cadrin et Jean-François Letarte signent une entente d'actionnariat à parts égales. Un deuxième représentant, Olivier Paquet, est également engagé en octobre. Six personnes travaillent donc maintenant à temps complet chez Mantra Pharma.

« À ce moment-là, on n'avait pas de place d'affaires, on partait avec notre valise sur la route. Si on devait absolument organiser un *meeting*, on se louait une salle dans un hôtel. »



**Pierre Cadrin et
Jean-François Letarte**



Intuition

Faire sa marque

Les quatre associés s'attendent à recevoir un flot impressionnant de médicaments de Ranbaxy et à devenir fortunés dans le temps de le dire. Ce n'est malheureusement pas ce qui se produit.

« Alors qu'on se préparait pour de gros lancements, les nouveaux médicaments arrivaient au compte-goutte. On a trouvé ça vraiment décevant. »

Ne reculant devant rien, les associés décident de représenter d'autres entreprises, à condition que celles-ci n'entrent pas en compétition avec Ranbaxy. En 2009, ils franchissent une étape déterminante.

« On s'est dit : pourquoi ne pas aussi développer nos propres produits ? On a donc lancé mcal®, notre marque de suppléments de calcium. »

Deux ans plus tard, Ostéoporose Canada émet des lignes directrices pour les médecins : les suppléments de calcium doivent désormais comporter davantage de vitamine D. Pour satisfaire à ces exigences, Mantra Pharma innove avec la création de deux nouveaux produits, le mcal® d800 et le mcal® d1000.

« On a été précurseurs. »

Du jour au lendemain, les représentants doivent promouvoir ces suppléments auprès d'une nouvelle clientèle : les médecins. C'est ainsi que naît Mantra médical, une division dirigée par Olivier Paquet. Sa mission est de sensibiliser les médecins à l'importance de la prévention des maladies osseuses.

Myriad, petite soeur de Mantra Pharma

En 2011, plusieurs partenaires approchent Mantra Pharma pour qu'elle représente leurs produits en vente libre. À cette époque, la mission première de l'entreprise est de vendre des médicaments génériques en laboratoire aux pharmaciens. Or, la représentation des médicaments en vente libre s'effectue auprès des chaînes et des gérants de pharmacies.

« On a donc décidé de fonder Myriad Pharma pour développer cette deuxième force de vente. »

En 2013, face à une compétition féroce dans le domaine pharmaceutique, Mantra Pharma cherche activement un nouveau moyen de se démarquer. Les associés décident alors d'exploiter l'angle des services professionnels.

« On a développé une offre de formations afin de maximiser l'efficacité du pharmacien et des assistants techniques en pharmacie. »

Pour y arriver, Mantra Pharma s'adjoint la compagnie l'Appui et le beau temps, avec qui les associés établissent de très bonnes connexions.



Une première place d'affaires

C'est aussi en 2013 que vient l'heure pour Mantra Pharma de trouver ses ancrages. Un premier bureau ouvre en mai, à Brossard. Deux ans plus tard, Normand et Pierre émettent le souhait que l'entreprise prenne aussi racine à Québec, leur port d'attache.

« On a acheté un bâtiment à Lévis, qui abritait un petit entrepôt. Cela représente notre première acquisition. »

Le bâtiment est alors voisin de Voltimage, le partenaire logistique de Mantra Pharma veillant à entreposer, facturer et livrer les produits aux grossistes, aux chaînes et aux différentes bannières du Québec.

2017 : l'année charnière

Normand Cantin part pour une retraite bien méritée alors qu'Olivier Paquet ainsi que Maxime Deslauriers se joignent à l'équipe d'actionnaires. Au même moment, le prix des produits et les profits commencent à diminuer considérablement. Or, les associés n'exercent aucun contrôle sur le prix des médicaments génériques, puisqu'ils sont fixés par l'État.

« Pour hausser nos commissions, on devait absolument augmenter le volume de nos ventes. On a donc décidé de lancer nos propres molécules génériques. »

L'entreprise investit des sommes importantes afin de faire fabriquer ses propres produits et engager des gens au profil scientifique. Les talents complémentaires des nouveaux actionnaires, Maxime et Olivier, contribuent largement au succès de cette transition du modèle d'affaires de Mantra Pharma.

« L'offre de services professionnels représenterait désormais notre élément différenciateur. Il était alors donc clair qu'acquérir L'Appui et le beau temps allait être pour nous une autre stratégie très prometteuse. »

Cette compagnie prendra désormais le nom de Mantra Solutions.

**Maxime Deslauriers
et Olivier Paquet**





© Stéphane Groleau



© Stéphane Groleau

Des clients *fidèles* au poste

En lançant leurs propres produits, les associés de Mantra Pharma doutent que leur bassin de clientèle suivra. Agréable surprise : plusieurs personnes effectuent le transfert, et l'entreprise récolte même de nouveaux clients. Ces derniers voient rapidement tous les bénéfices reliés à l'offre des services professionnels de Mantra Solutions.

« Ils nous disaient : vous êtes des entrepreneurs québécois, vous avez votre propre marque, on est prêts à vous encourager! »

Aider à mieux soigner les gens

Les associés mettent en place des stratégies innovantes et recrutent plusieurs employés. Pour assurer la cohérence de leurs actions et de leurs décisions, ils prennent le temps de bien clarifier leur mission.

« On n'a pas la prétention de soigner. Notre expertise, c'est d'offrir des services qui permettront aux pharmaciens, aux médecins, aux infirmières praticiennes et aux nutritionnistes d'avoir en poche des outils pour mieux exercer leur profession. »

C'est ainsi qu'en 2018, le positionnement de l'entreprise est revu, et le slogan « Pour aider à mieux soigner les gens » est officiellement créé.

Un pas de plus vers l'expansion

En 2020, une intéressante occasion d'affaires se pointe à l'horizon. Les associés font l'acquisition de Voltimage, leur partenaire assurant l'entreposage des produits.

« On était justement rendus à un point de notre croissance où on souhaitait posséder notre entrepôt. »

Mantra Pharma fait construire un bâtiment à Lévis, comprenant un bureau de 7000 pieds carrés et un entrepôt de 28000 pieds carrés. Ce projet, mené d'une main de maître par Pierre, nécessite un investissement majeur de la part de l'entreprise. La pelletée de terre officialisant le début des travaux a lieu en juillet 2020.

Croissance





Des alliés de **TAILLE**

En pleine pandémie de coronavirus, Olivier réalise un travail colossal afin de surmonter les nombreux défis liés à l'approvisionnement. En parallèle, le gouvernement du Québec demande aux pharmaciens de s'impliquer dans la vaste campagne de vaccination. Certains d'entre eux se montrent toutefois réticents puisque cet acte ne leur a pas été appris lors de leur cours universitaire.

« On a monté un plan de formation qu'on a fait accréditer par l'Ordre des pharmaciens du Québec. C'était directement lié à notre mission d'aider à mieux soigner les gens. »

L'équipe de Mantra Solutions achète donc plusieurs mannequins avec de faux bras et forme plus de 1500 professionnels.

Aider

Olivier Paquet

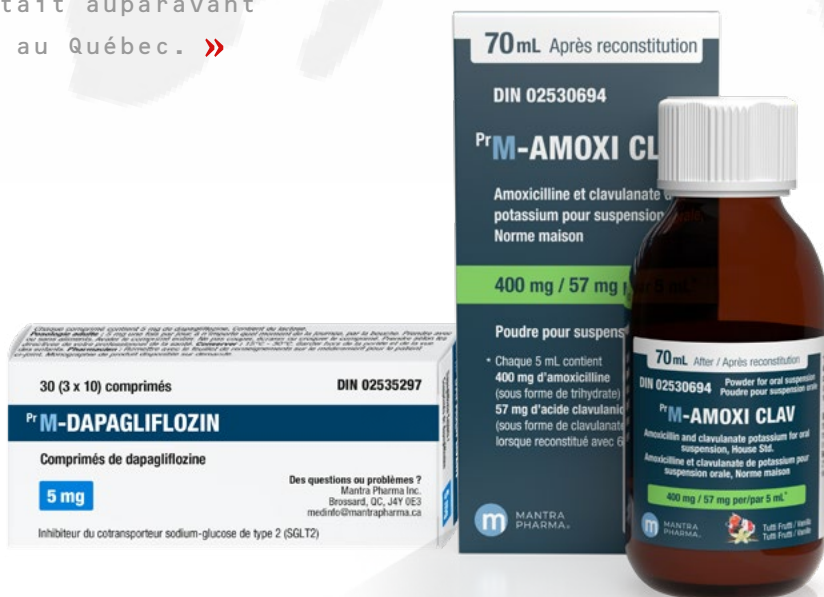
Faire face à une pénurie mondiale

Au fil du temps, Mantra Pharma développe de plus en plus de produits de niche. En décembre 2022, après quatre ans de travail rigoureux réalisé par Maxime et son équipe, l'entreprise lance M Amoxi Clav, un antibiotique en suspension pour les enfants. Le produit d'origine étant en grande pénurie, le *timing* ne peut être mieux.

« On offrait un produit unique, fortement en demande. On a été en mesure d'en vendre partout au Canada, alors qu'on était auparavant limités au Québec. »

Mantra Pharma n'a jamais cessé de croître. L'entreprise compte désormais sur 130 employés dispersés dans tout le pays, et trois de leurs produits de niche sont vendus à travers le Canada. Grâce à l'innovation des associés, l'entreprise représente un leader dans l'industrie en matière de services professionnels.

« On est basés au Québec, mais on a des fournisseurs aux États-Unis, en Inde, en Europe... partout dans le monde ! On est partis de pas grand-chose, c'est impressionnant et ça nous rend très fiers ! »



Vision et valeurs...

Prêts à toute éventualité

Les cinq associés de Mantra Pharma cherchent toujours à se démarquer et savent qu'ils doivent rester agiles. Pour y arriver, ils ont choisi de délaissé la route au profit de la gestion.

« Quand tu travailles sur le terrain, tu ne peux pas flirer toutes les opportunités. »

Les occasions d'affaires ont d'ailleurs été nombreuses et Mantra Pharma a largement su tirer son épingle du jeu.

En 2015, constatant que les personnes atteintes de dysphagie éprouvaient de la difficulté à prendre de gros comprimés, les associés ont innové en développant le mcal® citrate liquide, facile à avaler et à digérer.

**« C'est maintenant
l'un de nos
produits phares ! »**



Climat familial

Même si Mantra Pharma est passée de six à 130 personnes, les gens s'y sentent toujours aussi à l'aise.

« On a su conserver un climat familial malgré notre croissance. »

Jean-François pilote d'ailleurs chaque année la populaire journée Synergie. Cet événement permet de partager la vision de l'entreprise avec l'ensemble des employés et de leur offrir une activité de *team-building*.

« On diffuse le Mantrayen trois fois par année. C'est notre journal interne, rempli d'anecdotes. On aime travailler dans le plaisir ! »

En décembre, la direction organise aussi un gros « party de famille », toujours attendu et très festif.

Donner du temps

Depuis 2015, Mantra Pharma appuie l'organisme Procare, venant en aide aux hommes atteints du cancer de la prostate et leurs familles. L'entreprise met sa force de vente au profit de la cause afin de promouvoir la prévention.

« On est très fiers de les soutenir, on joue un rôle très important pour eux. »

Synergie



Une histoire basée sur le respect

Depuis le lancement de Mantra Pharma, les associés font toujours preuve d'un grand respect les uns envers les autres.

Quand l'entreprise a amorcé ses réflexions sur son positionnement en 2017, certains étaient moins convaincus que d'autres de la tangente à prendre.

« Lorsque la décision a été prise, tout le monde a ramé dans la même direction. »

Pour connaître un tel succès, la clé demeure, pour les associés de s'entourer de gens compétents en qui ils peuvent avoir confiance.

« Mantra Pharma a déjà 17 ans. C'est une belle histoire. On n'aurait jamais été capables d'amener l'entreprise là où elle est si on avait été seuls. »



En coulisse...



**Intuitif et
ambitieux**

Stéphane Turcotte

Fondateur et vice-président, Marketing

Stéphane a toujours été attiré par le monde des affaires. À l'adolescence, il fait ses classes en bossant pour la compagnie de matériaux de construction de son grand-père, en Gaspésie. Pour lui, pas question de rester en région! Son rêve de réussir des études universitaires le mène vers Sherbrooke, là où, sans le savoir, son chemin vers l'entrepreneuriat commence à se tracer.

Animé par les défis, la créativité et l'innovation, Stéphane a rallié des gens talentueux autour de lui afin de faire de Mantra Pharma une entreprise couronnée de succès!



**L'entre-
preneur
dans l'âme**

Jean-François Letarte

Président

Jean-François a toujours espéré acquérir sa propre compagnie. À seulement 21 ans, il devient entrepreneur aux côtés de son oncle dans l'industrie des lotions solaires. Par la suite, il travaille comme représentant d'une compagnie de médicaments génériques et élargit ses connaissances dans ce secteur.

C'est à l'âge de 40 ans que son désir de se lancer en affaires rejaillit. Sa rencontre avec Stéphane a donc été déterminante, pour son plus grand bonheur.

Aujourd'hui, Jean-François se sent définitivement sur son X et propage sa fierté de collaborer avec ses quatre comparses au sein d'une entreprise si prospère.



Charisme



**Un
précieux
atout**

Pierre Cadrin

Vice-président exécutif

C'est lors d'une partie de pêche avec son ami Normand Cantin, maintenant retraité, que Pierre témoigne son intérêt à rejoindre les rangs de Mantra Pharma. Bras droit de son frère, qui possède une quarantaine de pharmacies communautaires, Pierre ressent pourtant un fort désir d'acheter des parts d'une entreprise.

Avec un bac en économie et une maîtrise en gestion des petites entreprises en poche, il ficèle toute la structure administrative et financière de Mantra Pharma, en plus d'assumer le volet des ressources humaines. Une très, très grande polyvalence !



**Celui qui
gravit tous
les échelons**

Olivier Paquet

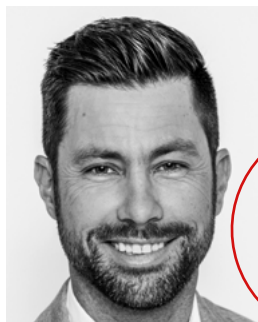
Vice-président, Opérations

Olivier fait partie de l'histoire de Mantra Pharma depuis les débuts, puisqu'il y a travaillé pendant plusieurs années à titre de représentant.

En 2013, ses connaissances et habiletés à collaborer avec les médecins le mènent à devenir directeur de la division médicale de l'entreprise, avant de signer une entente d'actionariat en 2017. Polyvalent et extrêmement compétent dans le domaine de l'informatique, Olivier assume aujourd'hui un rôle s'apparentant à celui d'un directeur général.

Il gère d'ailleurs entre autres tout ce qui a trait à l'approvisionnement, un département d'une importance capitale chez Mantra Pharma.

Compétence



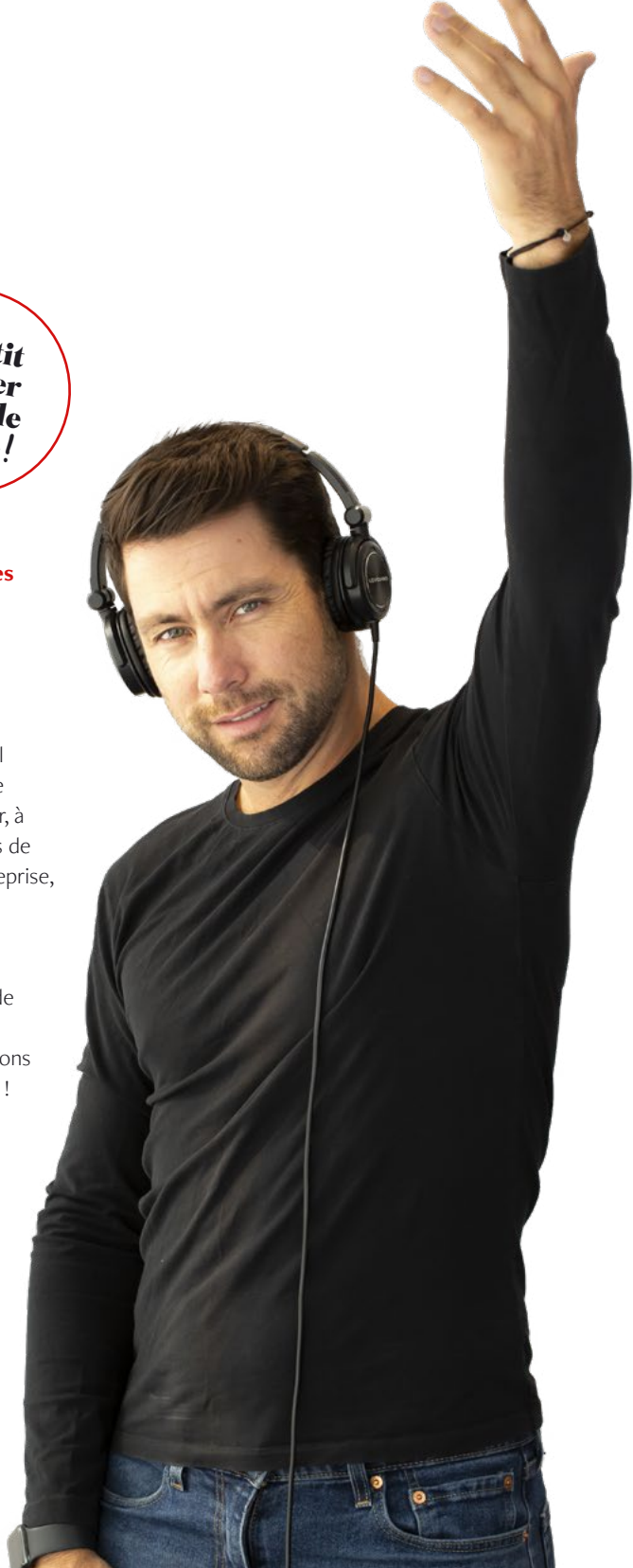
**Le p'tit
dernier
et non le
moindre!**

Maxime Deslauriers

**Vice-président, Affaires scientifiques
& développement des affaires**

De ses débuts comme représentant en 2008, à directeur développement des affaires en 2013, Maxime est devenu associé chez Mantra Pharma en 2017.. Il gère les volets scientifiques ainsi que le *business development*. Grâce à son flair, à sa créativité et à sa vision, des produits de niche font leur entrée au sein de l'entreprise, contribuant à son rayonnement à l'extérieur du Québec.

Il va sans dire que Maxime est en grande partie responsable de la croissance exponentielle de Mantra Pharma. Gageons qu'il saura la propulser encore plus loin !





Une esquisse de l'avenir...

Une suite prometteuse

Au cours des prochaines années, les associés de Mantra Pharma s'affaireront plus que jamais à honorer leur mission :
aider à mieux soigner les gens.

Pour y arriver, ils mettront d'autres produits de niche sur le marché, de même que plusieurs produits de première vague à la suite de l'expiration d'un brevet. Ils lanceront également un biosimilaire, un produit vivant, non identique et donc très différent de ce qu'ils ont mis en marché jusqu'à présent. Les cinq dirigeants souhaitent également augmenter leurs parts de marché au Québec et poursuivre leur expansion à travers le Canada.

**À la vitesse à laquelle
l'entreprise croît, nul doute
qu'ils y parviendront !**



1000, rue Du Lux, bureau 201
Brossard (Québec) J4Y 0E3

450 678-7088

4865, rue De la Pascaline
Lévis (Québec) G6W 0L9

418 838-0535

groupemantra.ca

Direction de l'édition : Audrey Dallaire
Auteure : Anne-Sophie Brunelle
Conception graphique : Liliane Racine
Graphiste : Marie-Hélène Taillon
Révision : Marcelle Racine