

Interview

Philippe Archinard : « Les présidentiables doivent adhérer à nos projets »

Profitant de la proximité calendaire avec les universités d'été des grands partis politiques, France Biotech présente six mesures clés susceptibles de consolider et d'accélérer l'ensemble du secteur des biotechnologies. Philippe Archinard, président de France Biotech, a bien voulu nous préciser le contenu et les enjeux de ces mesures qu'il souhaite voir s'approprier par les candidats aux prochaines présidentielles dans le cadre de leurs plates-formes de campagne.

B *Biotech Finances*: Quel est le sens de la démarche que vous venez d'entreprendre auprès des futurs candidats à la présidentielle?

Philippe Archinard:

Notre approche est celle d'une force de proposition. Il nous fallait rapidement formuler un certain nombre de mesures clés qui ne soient pas figées et qui permettent d'amorcer la discussion avec les différents partis politiques. Quitte à mûrir le contenu et à l'enrichir, nous avons préféré de loin avancer plutôt que de sortir un document trop ficelé qui risquait de manquer ces rendez-vous importants que sont les universités d'été des partis politiques.

Chacun sait en effet que ces rencontres sont traditionnellement le lieu de débat et de finalisation de projets pour les présidentielles. Nos membres

et administrateurs saisiront donc cette opportunité de sensibiliser à nos propositions les candidats à la candidature et tester leur adhésion à nos projets. Ensuite, fin septembre ou octobre, lorsque nous serons vraisemblablement fixés sur les noms des candidats définitifs, nous espérons pouvoir

passer un peu de temps avec chacun d'entre eux pour lui expliquer plus en détail l'esprit dans lequel nous présentons ces mesures, leur utilité et notre volonté d'être cohérents.



Sommaire

Interview

- Philippe Archinard :
« Les présidentiables doivent adhérer à nos projets »p. 1-3

Entreprises

- MitoProd vise
la bioproduction avec
1,6 M€ supplémentairesp. 4

Partenariat

- Collectis s'assure le soutien
de Bayer CropSciencep. 5

Marchés

- Ile-de-France : bmd se lance
sur Alternext.....p. 6

Expertise

- Requis précliniques pour
le premier passage chez
l'hommep. 7

€Deal Hebdo

- Les biotransactions financières
en Europe et en Israël
du 29 juin au 6 juillet 2006...p. 8

Repères

- Eurofins entre sur le marché
japonais de la génomique ..p. 5

www.biotech-finances.com

Plus de 3 000 sociétés en ligne

► **Biotech Finances: Avez-vous l'impression que vous touchez l'essentiel avec seulement six mesures clés (voir encadré page 3 : Les six propositions de France Biotech présentées aux universités d'été des partis politiques)?**

P.A.: Nous avons voulu nous situer dans une sorte de *continuum*, une approche globale loin d'une action au coup par coup qui pénalise trop souvent la France. Considérant la filière des sciences de la vie, nous avons essayé de détecter les points d'achoppement majeurs pour trouver des solutions pragmatiques qui pourraient être plug-gées dans la chaîne sans trop d'effet de tronçonnage. Nous nous sommes penchés en outre très concrètement sur le problème de valorisation d'actifs de la recherche académique, sur l'aide aux jeunes créateurs d'entreprises à travers la création de prêts d'honneur ou encore sur l'attraction des cadres expérimentés de la *pharma* vers les biotech, avec la mise en place de MBA ou de programmes de management avancés. Ne serait-ce qu'avec nos cinq mesures de professionnalisation de la filière, nous pensons que nous couvrons beaucoup de terrain. Si on les ajoute en effet au plan d'action de France Biotech tel qu'il a été défini et publié lors de notre assemblée générale en avril dernier, et si on additionne notre réseautage

et tout le partage d'informations des clubs développeurs, des clubs de financiers CFO DRH, je dirai que nous sommes assez complets.

Biotech Finances: Vous envisagez en outre la labellisation d'une trentaine de départements de transfert de technologies sur trois ans dans les universités et les établissements de recherche, et la création d'un fonds et d'un concours national pour la valorisation. Quels moyens mettez-vous en face de cet axe?

P.A.: Nous pensons tout d'abord qu'il s'agit d'une mesure qui favorisera le transfert de technologies et la création de *start-up*. Concernant le financement, nous tablons sur une enveloppe d'environ 100 M€ qui permettrait de financer effectivement une trentaine de structures. Elles pourraient être soutenues à hauteur de 1 M€ par an pendant cinq ans pour certaines, et pour d'autres pendant trois à quatre ans. Nous n'avons pas voulu rentrer plus avant dans les modalités pour laisser ouverte la discussion quant à l'origine des fonds. Il me semble que si l'on compare l'investissement global des universités et des centres de recherche avec l'effort financier que nous demandons pour assurer une bonne valorisation, le montant que nous évoquons est extrêmement raisonnable. Dans notre logique, nous souhaitons

boucler la boucle avec ce dispositif qui viendra compléter judicieusement ce qui existe aujourd'hui. Il en est de même pour nos autres propositions filières qui concernent les prêts d'honneur aux jeunes entrepreneurs, la professionnalisation du management des alliances avec l'industrie pharmaceutique ou encore l'attraction des cadres expérimentés vers les métiers de la biotechnologie.

Biotech Finances: Vous n'abordez cependant pas la question du regroupement des centres de valorisation de technologies...

P.A.: Non, même si c'est un problème, ce n'est pas à France Biotech de prendre position sur ce sujet. Est-il légitime que chaque institut ou que chaque centre ait sa propre unité de valorisation? Je me garderai bien de répondre à cette question. Tant que nous n'aurons pas à notre disposition un vrai audit de la situation, la difficulté pour aborder ce dossier restera la même. A titre tout à fait personnel, je pense que pour bien valoriser il faudrait un jour envisager des regroupements par thématique.

Biotech Finances: Vous insistez par ailleurs sur la nécessité d'impliquer les étudiants dans la vie professionnelle au cours de leur cursus universitaire, avec une césure d'un an en entreprise. Cette mesure filière n'est pas une nouveauté...

P.A.: Il existe des formations d'ingénieurs ou d'écoles de commerce qui font cela de manière un peu systématique. En revanche, pour un certain nombre de cursus universitaires, cette démarche n'est pas présente. Nous souhaitons que ce stage d'un an, cette « césure », soit généralisé afin que les étudiants aient une culture industrielle entrepreneuriale et qu'ils puissent mieux aborder les enjeux ou encore appréhender très concrètement cet environnement pour savoir s'il leur convient ou non. Une césure d'un an peut paraître un peu longue, mais pour les niveaux de formation auxquels nous nous adressons, qui vont de cinq à huit ans après le bac, ce n'est pas une durée trop importante.

Biotech Finances: Comment absorberez-vous ces étudiants?

P.A.: France Biotech pourrait s'engager vis-à-vis de ses adhérents à offrir cette capacité d'accueil. Aujourd'hui nous sommes plutôt gênés par les stages de courte durée, en revanche dès que nous avons des personnes qui peuvent rester au moins six mois, nous sommes demandeurs. L'absorption des étudiants utilisant la « césure » ne posera donc pas trop de problème. Encore une fois, charge à France Biotech et à d'autres associations le cas échéant de s'engager

à battre le rappel vis-à-vis de leurs membres pour offrir des opportunités, donner la priorité à ces étudiants volontaires. Avec 300 à 400 biotech, sans compter d'autres acteurs de la filière, nous pouvons satisfaire quelques milliers de demandes. Nous pensons qu'elles devraient être nombreuses car, pour l'étudiant, c'est une formation valorisante.

Biotech Finances: Le deuxième volet de vos propositions concerne le financement des biotech. Quelle a été votre

approche sur cette dernière mesure ?

P.A.: Nous constatons qu'il existe en Europe et tout particulièrement en France un déficit cruel au niveau des marchés boursiers et des levées secondaires pour les PME innovantes. Face à ce delta, il faut faire quelque chose sans prendre le risque de perturber les règles du marché. Il faut soutenir les projets de qualité qui doivent sortir et ne pas pousser artificiellement ceux qui n'ont pas atteint la maturité souhaitée. En regardant les raisons de certains échecs, nous

nous sommes aperçus que le soutien local leur avait fait effectivement défaut et que sans ce support les investisseurs étrangers n'étaient pas prêts à apporter des fonds. C'est de ce constat qu'est née l'idée de notre FCPR « *Seeding IPOs* », destiné à « amorcer » des introductions en Bourse de PME françaises innovantes et à faciliter les levées de fonds secondaires. C'est un appoint qui ne s'investira qu'à bon escient au moment où notre tour de table sera bouclé. Ainsi, si d'autres investisseurs trouvent que le projet est

valable, le FCPR entrera pour une part significative dans l'opération dont il favorisera en même temps la réalisation. Encore une fois, il ne s'agit pas d'initier le mouvement mais de donner le coup de pouce nécessaire aux introductions et aider aussi un certain nombre de sociétés à franchir un cap important. Au-delà et dans une certaine mesure, voilà qui devrait contribuer à ce qu'Euro-next devienne une place où il fait bon se coter, mais aussi à renforcer l'attractivité du territoire français. ■

Les six propositions de France Biotech présentées aux universités d'été des partis politiques

Cinq propositions pour professionnaliser la chaîne de valeur des acteurs de la filière

1 - Pour les départements de transfert de technologies des organismes publics de recherche, la création d'un fonds national pour la valorisation et d'un concours national visant à labelliser une trentaine de départements de transfert de technologies sur trois ans, dans les universités et les établissements de recherche.

2 - Pour les étudiants en fin d'études, la création d'une « césure » d'un an avant la fin du cursus, pour une formation professionnalisante en entreprise, réalisée dans une fonction technologique où se traitent les questions d'innovation, de coopération université-industrie, les questions des financements de la R&D, et les relations industrielles.

3 - Pour les jeunes créateurs d'entreprises, la création d'un fonds de soutien de 100 M€ pour des prêts d'honneur: il est nécessaire d'encourager, dans les premières années de leur carrière, les créateurs potentiels d'entreprises à s'orienter vers des *start-up*, en tant que codirigeants ou membre de l'équipe de direction. L'apport de fonds au jeune diplômé, sous la forme d'un prêt d'honneur à hauteur de la souscription au capital de la société, qui sera remboursable en cas de succès après

une franchise de quatre ans, l'aidera à devenir pleinement actionnaire, renforcera son attachement et sa motivation au projet de l'entreprise. Du côté de l'entreprise, l'apport de fonds propres permettra d'amortir le coût salarial d'un diplômé de haut niveau dans la phase fragile du démarrage.

4 - Pour les jeunes entreprises innovantes de biotechnologie et des sciences de la vie, dès leur sortie de l'incubateur, la création d'un fonds Oseo-Anvar destiné à professionnaliser le management des alliances avec l'industrie pharmaceutique et à financer 50 % du montant de ces alliances biotech-pharma. Il s'agit d'impliquer, le plus tôt possible, de jeunes entreprises dans des collaborations réelles (pas seulement du service technologique) de *Drug Discovery* en alliance avec des industriels de la pharmacie ou des grandes entreprises biopharmaceutiques. L'association éventuelle du laboratoire académique d'origine dans ce consortium permettra également d'accélérer le transfert de la science à la jeune pousse.

5 - Pour les cadres expérimentés, la mise en œuvre d'une chaire « Filière biotech » amenant à un MBA européen ou un EMBA ou un PMD devrait également être étudiée: les métiers de la biotechnologie sont des métiers à part entière avec leurs spécificités et leurs règles en évolution rapide, différentes de celles de la pharmacie classique.

La biotechnologie requiert ainsi une formation dédiée, évolutive, pensée de façon totalement spécifique. Ce MBA, auquel contribueraient largement les acteurs européens de la biotechnologie, deviendrait une véritable voie de professionnalisation ou de reconversion.

Une proposition pour permettre aux PME innovantes de lever des fonds en Bourse

6 - Il est proposé la création d'un FCPR « *Seeding IPOs* » destiné à « amorcer » des introductions en Bourse de PME françaises innovantes et à faciliter les levées de fonds secondaires. Deux composantes sont en effet nécessaires à l'accomplissement d'une introduction en Bourse ambitieuse: la participation de grands investisseurs institutionnels internationaux spécialisés, et la participation d'investisseurs locaux, généralement non spécialisés, créant ce qu'il est maintenant convenu d'appeler le « support local ». En cas de défection de ces derniers, les investisseurs internationaux peuvent être amenés à retirer leurs offres de participation. Un FCPR « *Seeding IPOs* » présenterait la caractéristique d'un effet de levier très important de l'argent public sur l'investissement privé, et la possibilité de constituer des champions nationaux dans les biotechnologies et les hautes technologies.

MitoProd vise la bioproduction avec 1,6 M€ supplémentaires

La **start-up** bordelaise MitoProd vient de procéder à une nouvelle levée de fonds de 1,6 M€. Cet apport financier doit lui permettre d'augmenter sa capacité de production et de déployer les moyens nécessaires à la mise en place d'un référentiel qualité adapté.

« Le tour de table que nous avons bouclé l'an dernier n'était qu'une première étape dans notre processus de financement (1), lance Guillaume Plane, cofondateur et P-dg de MitoProd. Il nous fallait impérativement compléter notre capital avec de nouveaux fonds, ce qui est aujourd'hui chose faite ». La biotech bordelaise vient de clôturer un round B pour un montant de 1,6 M€. Au total,

« La mise en place de notre unité de bioproduction se chiffre à 7 M€ »

l'investisseur historique de la société, le fonds Aquitaine Création Innovation (ACI), et plusieurs *business angels* dont les noms n'ont pas été dévoilés, ont investi 775 000 € dans le projet. Le groupe Oséo a, pour sa part, apporté un prêt participatif pour un montant immédiatement alloué de 140 000 €. Le reste faisant l'objet de bons de souscription d'actions qui seront libérés par les investisseurs dans les deux prochaines années. Cette recapitalisation permet à MitoProd de franchir un pas décisif dans sa stratégie d'expansion. Après une année de mise en place et de renforcement de l'équipe, elle a désormais acquis son autonomie et envisage la rentabilité d'ici à fin 2007. « Le business plan de notre compagnie s'apparente à une fusée à trois étages, explique Guillaume Plane. Le premier, nous l'avons déjà mis en place. Il concerne la production d'acides ribonucléiques

(ARN) pour des laboratoires de recherche académique européens. Le second est en cours de développement. Il s'agit de s'atteler, dès 2007, à l'industrie du diagnostic. Le troisième est encore à mettre en œuvre. Il concerne la bioproduction d'ARN pour l'industrie du médicament ».

De la bioproduction d'ARN à échéance 2008

La firme dispose en effet d'une technologie de pointe pour la production à moindre coût et à grande échelle de lots cliniques ou commerciaux pour l'industrie pharmaceutique. Mais pour l'heure, MitoProd n'est pas encore équipée pour de telles opérations et les fonds nécessaires à la mise en place d'une unité – environ 7 M€ – sont bien supérieurs aux réserves de la *start-up*. Trois possibilités sont envisagées: un nouveau recours au capital-risque pour la clôture d'un budget spécifique pour l'installation de l'unité, l'*out-licensing* de la technologie à un façonnier de l'industrie *pharma*, ou la

mutualisation de ressources avec plusieurs entreprises et acteurs institutionnels de la région. Cette dernière solution est pour l'équipe de direction la voie privilégiée. Moins risquée et fortement créatrice de valeur pour MitoProd, elle devrait permettre une rentabilité rapide et accrue. Reste alors à trouver les bons partenaires et l'appui d'un solide institutionnel pour valider la stratégie. La prise de conscience récente du manque crucial d'unités de bioproduction en France (2) et l'implication de la *start-up* dans le pôle de compétitivité Prod'Innov pourraient bien jouer en faveur de MitoProd, et lui offrir les moyens de démarrer cette activité dès 2008. ■

1 - Lire « La *start-up* MitoProd lève 132 K€ auprès du fonds Aquitaine Création Innovation » dans le n° 245 de *BF* du 23/05/2005.

2- Lire « Bioproduction: comment rendre la France plus attractive? » dans le n° 225 de *BF* du 13/12/2004.

NETWORKING
BUSINESS PARTNERS
Expertise comptable et affaires sociales Cabinet Extencia, Dominique Ascarateil – Bordeaux
Commissaire aux comptes Groupe Constantin, Lison Chouraki – Paris
Conseil en propriété industrielle Cabinet Ores, Béatrice Ores – Paris
Réseau privé Club Alfa Comité biotech du LEEM Agence aquitaine de développement industriel (2ADI) GIPSO Université Victor-Segalen - Bordeaux II CNRS ANVAR Technopôle Bordeaux Unitec Région Aquitaine
BUSINESS OPPORTUNITIES
Recrutements La firme prévoit de recruter 5 personnes d'ici à 2007. Elle recherche plus particulièrement des techniciens de production qualifiés et un responsable pour le <i>business development</i> .
Implantation MitoProd souhaite déménager avant fin 2006.

BioInsight
Compétiteurs identifiés : environ 15 dont Eurogentec, Hokkaido System Science Co.,Ltd., Ambion, Inc.

Collectis s'assure le soutien de Bayer CropScience

Pionnière dans le domaine de l'ingénierie ciblée sur des séquences génomiques spécifiques des organismes vivants, Collectis vient de signer un nouveau partenariat avec Bayer CropScience. Elle entame ainsi sa 46^e collaboration avec un industriel international.

« Notre ambition est de propager notre technologie afin de l'imposer comme un standard pour l'industrie, explique David Sourdivé (1), directeur général délégué de Collectis SA, une spin off de l'Institut Pasteur. Nous devons pour cela nous appuyer sur des acteurs de poids qui incorporeront nos méthodes dans leurs processus et relayeront ensuite l'information autour d'eux ». C'est dans cette même logique que la biotech francilienne Collectis, basée sur le pôle Biocitech de Romainville, vient de signer un partenariat avec Bayer BioScience NV, la filiale belge du groupe allemand Bayer CropScience. Selon les termes de l'accord, Collectis mettra à disposition sa technologie propriétaire de Méganucléase, qui sera utilisée par les équipes belges pour la recherche et le développement dans les domaines des plantes et de l'agrobiotech. Les conditions financières du deal n'ont pas été communiquées.

6 M€ en 2005

Avec ce nouveau contrat dans un secteur qu'elle a encore peu exploité, Collectis propose une vraie alternative à la transgénèse aléatoire. Elle rend les manipulations sur les plantes plus fiables et plus sécurisées, grâce à un ciblage précis des gènes à effacer,

« Collectis propose une vraie alternative à la transgénèse aléatoire »

modifier ou à réparer. Pour l'heure, Collectis dispose d'un solide portefeuille de partenaires avec environ 46 contrats au niveau mondial, tous dans des domaines très différents couvrant la biotech, la *pharma*, et l'agroalimentaire. Ces derniers lui ont permis de réaliser en 2005 près de 6 M€ de chiffre d'affaires, « une très belle performance » pour Collectis qui déroule une stratégie sur deux axes pour les six prochains mois : l'approfondissement des liens et des contrats déjà établis avec ses clients, et l'ouverture de son spectre d'utilisateurs via un balayage plus large des sociétés prospects. « Notre technologie a en effet l'avantage de s'adresser potentiellement à tous les processus utilisant le vivant », indique David Sourdivé, qui reprend : « Cela nous ouvre un champ d'action commerciale très important

». Au niveau concurrence, les menaces proviennent essentiellement de firmes américaines qui ont reconnu puis adopté le modèle proposé par Collectis. La société a donc une importante carte à jouer pour transformer son statut de pionnier et son avance technologique en une réelle démarcation, à même de lui offrir un *leadership* pérenne dans le domaine.

J.L.

1 - Lire « David Sourdivé, directeur général délégué (COO) de Collectis: "Pourquoi j'ai créé une entreprise en France" » dans le n° 265 du 21/11/2005.

BioInsight

Leader, pas de concurrent direct

NETWORKING

BUSINESS PARTNERS

Conseil juridique, propriété industrielle

Cabinets Orès - Paris

Cabinet Becker et Associés - Paris

Cabinet Breese Derambure Majerowicz - Paris

Conseil juridique, affaires courantes

Cabinet Lartigue Tournois et Associés - Paris

Cabinet Taylor Wessing - Paris

Conseil juridique, fiscalité

CMS Bureau Francis Lefebvre - Paris

Investisseurs

KamInvest Holding, BankInvest, BioMedical Venture, AGF Private Equity, Edmond de Rothschild

Investment Partners et Odyssee Venture.

BUSINESS OPPORTUNITIES

Recrutements

Collectis souhaite renforcer ses équipes et recherche des techniciens supérieurs de laboratoire dans les domaines du *high throughput screening*, de la biologie moléculaire et de la gestion de collections d'échantillons.

Repères

Eurofins entre sur le marché japonais de la génomique

Le laboratoire français Eurofins est récemment devenu un des principaux actionnaires de la société Fasmac Co. Ltd basée à Kanagawa au Japon. Fasmac (acronyme de « *Food Assessment and Management Center* »), filiale de Nippon Flour Mills Co., est le laboratoire leader au Japon de l'analyse des OGM ainsi qu'un fabricant d'oligo-nucléotides de grande pureté. Tous les oligo-nucléotides utilisés pour l'application des méthodes standard au Japon pour l'analyse des OGM sont fournis par Fasmac en qualité d'agent du brevet de la Méthode officielle japonaise. Nippon Flour Mills, entreprise cotée à la Bourse de Tokyo, est le deuxième plus important groupe industriel meunier japonais et fabricant de produits à base de farine à des fins industrielles, alimentaires et domestiques. Fasmac devient le partenaire exclusif pour l'exploitation de la licence Eurofins / GeneScan au Japon. La firme va ainsi pouvoir utiliser les protocoles analytiques reconnus développés par Eurofins.

BioInsight

Compétiteurs identifiés : environ 20, dont Covance, Product safety labs, Huntington Life sciences

Ile-de-France : bmd se lance sur Alternext

Forte de près de vingt ans de recherches et d'une capitalisation boursière pré-money de 21,8 M€, bmd annonce officiellement son intention d'entrer en Bourse. L'objectif est de lever 10 M€ et l'offre s'adresse aux investisseurs institutionnels sur Alternext.

A l'heure où de nombreuses sociétés de biotech gèlent leurs projets d'IPO, la compagnie francilienne Biomedical Diagnostics (bmd), leader français de l'auto-immunité, annonce son arrivée prochaine sur le marché boursier. Elle prévoit ainsi de lever 10 M€, via un placement privé mené auprès d'investisseurs institutionnels qualifiés. « Nous avons pris la décision au mois de décembre dernier », indique Patrick G.

« Les VC's n'ont pas vocation à donner plus que l'impulsion de départ »

Poty, P-dg de bmd, qui reprend : « Nous sommes en road-show depuis deux semaines et les premiers feedbacks sont positifs, donc nous continuons (NDLR: le fonds

parisien Truffle Venture, emmené par Philippe Poulety, a par exemple déjà notifié son intention d'investir 1,5 M€ dans la transaction) ». Côté place boursière, l'équipe de direction a opté pour Alternext. Ce marché est en effet particulièrement adapté à la taille de la société qui devrait atteindre une capitalisation boursière *post-money* et après augmentation de capital de 41,8 M€. 223 000 actions seront ainsi proposées sur le marché au prix unitaire de 4,50 €. A la clôture de la période de souscription, le 12 ou 13 juillet prochain, le capital social de bmd atteindra ainsi quelque 7076754 titres. « Cette arrivée de finance-

ment, qui a été organisée avec l'accompagnement d'Euroland Finance, arrive à point nommé dans le développement de bmd », indique Patrick Poty. « Nous aurions pu continuer sans cette introduction car nous sommes profitables depuis de nombreuses années, mais les VC's n'ont pas vocation à suivre les sociétés des années, et une fois l'impulsion de départ donnée, il est important de leur offrir des opportunités intéressantes de sortie ».

Un CA de 18 M€ pour 2006

Depuis sa création en 1986, la firme, qui a été labellisée « entreprise innovante » par Oséo Anvar le 15 juin dernier et qui dispose des certifications ISO 9001 et ISO 13485 (v2004), a mobilisé quelque 20 M€ en trois tours de financement (1). Les principaux actionnaires sont Auriga Partners, AGF Private Equity, CDC Entreprises Innovation, Siparex, Truffle Venture, Invest in Europe, Ventech et 123Venture. Elle dispose également d'un solide chiffre d'affaires annuel et table sur 18 M€ pour l'exercice 2006. Cette manne financière va lui permettre d'ouvrir son *business model* à l'international via la signature de partenariats de commercialisation avec des acteurs de ses deux principaux marchés

cibles: les Etats-Unis et l'Asie. Un premier accord de distribution est d'ailleurs en cours de négociation avec un industriel majeur du diagnostic outre-Atlantique. Il devrait couvrir les territoires américains et canadiens et pourrait être opérationnel avant la fin de l'année. Un roll-out est également prévu au Japon courant 2007. Côté concurrence, la firme occupe actuellement le premier rang du marché français du diagnostic des maladies auto-immunes, évalué à 15 M€, avec une part de marché d'environ 20 %. Elle est également relativement tranquille en Europe mais reste challenger aux Etats-Unis face à trois principaux concurrents qui sont BioRad, Scientific & Inova Diagnostics et Zeus. Le *leadership* n'est toutefois pas encore totalement établi et l'équipe de direction se donne trois à quatre ans pour se positionner à la tête des ventes mondiales. ■

1 - Lire « Une levée de 5 M€ pour bmd » dans le n° 251 de BF du 04/07/2005.

NETWORKING
BUSINESS PARTNERS
Banques
HSBC BNP Paribas
Conseil juridique
Cabinet Brunswick
Audit
Cabinets Constantin et ACE
Conseil en PI
Cabinet Santarelli Cabinet Sauvage
Relations publiques
Andrew Lloyd & Associates
Investisseurs
CDC Entreprises Innovation Truffle Venture Siparex AGF Private Equity Auriga Partners Ventech Equitis 123 Venture
BUSINESS OPPORTUNITIES
Agenda événementiel
AACC (American Association for Clinical Chemistry) - Chicago (23-27 juillet) JIB (Journées internationales de Biologie - Paris (7-10 novembre)

BioInsight
Compétiteurs identifiés : environ 20, dont Alpha Diagnostic Intl , Meridian Bioscience Europe , MBL Diagnostic

© Editions Européennes de l'Innovation. La photocopie non autorisée est un délit.

Requis précliniques pour le premier passage chez l'homme

Alors que de plus en plus de molécules se présentent aux essais cliniques en Europe, le groupe des développeurs et des directeurs médicaux de France Biotech s'est réuni autour du sujet. L'idée étant de faire état des requis précliniques impératifs pour le premier passage chez l'homme.

« Nous devons être très prudents avec les essais cliniques, surtout avec les molécules first in class, lance Jérôme Tiollier, vice-président et directeur du développement préclinique et pharmaceutique d'Innate Pharma. Nous ne pouvons pas généraliser les procédures et chaque molécule est à étudier au cas par cas ».

A quelques semaines du triste accident qui est arrivé en Angleterre durant les essais cliniques de phase I de la molécule TGN 1412, un anticorps monoclonal anti-CD28 agoniste développé par la biotech allemande TeGenero, le groupe des développeurs et des directeurs médicaux de France Biotech a entamé une discussion sur le thème du développement des candidats médicaments biotech ayant une implication immunomodulatrice. Partie de l'étude du cas anglais, la réflexion a été nourrie des expériences de plusieurs spécialistes français du système immunitaire, dont Daniel Olive, professeur au Laboratoire d'Immunologie des Tumeurs de l'Institut Paoli-Calmettes, qui a expliqué les effets

« Toute la subtilité de bons essais précliniques relève de la recherche de la bonne espèce cible »

observés et les conséquences potentielles de l'essai, le Pr Jacques Descotes, directeur du Centre anti-poison de l'hôpital Edouard-Herriot de Lyon, qui est revenu sur les prérequis immunotox dans le développement préclinique, Dominique Tremblay, président du Groupe Préclinique de l'Afssaps, qui a présenté l'impact du réglementaire, et Richard Grosse, toxicologue, responsable de la partie conception, stratégie et optimisation des études.

Un network primordial

Le premier pilier du débat a concerné la cible des études précliniques. « Au niveau des produits biotech, les problèmes de transpositions d'espèces entre les rongeurs, le primate et l'homme sont en effet très importants et il est diffi-

cile de savoir, même après plusieurs tests, si une molécule va engendrer ou non une toxicité », détaille un observateur averti du secteur. « Toute la subtilité des essais précliniques va donc se trouver dans la recherche de la bonne espèce pour les tests, et la caractérisation précise des cibles sur lesquelles travailler ». Le second axe était pour sa part tourné vers la science à proprement parler. Il est en effet apparu comme impératif de ne tester cliniquement que des molécules ayant une pertinence scientifique, pharmacologique et immunologique. Les équipes doivent bien connaître la pharmacologie de leurs molécules et doivent rester très prudentes quant aux mises en place des premiers essais. Des doses adaptées et des groupes de patients réduits semblent être des mesures importantes à opérer à chaque premier essai, et encore plus particulièrement lorsqu'il s'agit de produits de premières intentions. En réponse à ces multiples questions, le groupe a proposé la mise en place et le renforcement rapide des réseaux des sociétés de drug-development. « Les biotech sont en effet souvent

de petites entités isolées et n'ont pas toutes les compétences en interne. Il est important d'avoir une vision orthogonale des choses, via la consultation d'experts indépendants, avant de lancer ses premiers essais chez l'homme », détaille Richard Grosse, qui souligne par là-même l'importance fondamentale de tisser, pour chaque compagnie, un solide réseau de collaborations et de mettre en commun ses expériences via la participation à des groupes de réflexion. « Car même si les instances réglementaires ont validé un dossier – ce qui était le cas pour TeGenero –, nul n'est à l'abri d'un imprévu de toxicité à même de nuire directement et violemment aux patients et aux recherches futures ». Outre l'important problème humain soulevé par les six patients qui ont reçu des chocs extrêmement violents et qui ont dû être réanimés, l'ensemble des équipes travaillant dans le secteur de l'immunologie (environ une dizaine en France) pourrait être affectée par l'affaire via une éventuelle répercussion sur les prochaines études des dossiers du domaine.

Juliette Lemaignan

Les biotransactions financières en Europe et en Israël du 29 juin au 6 juillet 2006

Légende * = valeur estimée

Acquiror name	Acquiror country code	Target name	Target country code	"Deal value mil EUR"	Deal type	Deal status	Deal financing	Deal method of payment
1 UCB SA	BE	Lilly Development Centre	BE	n.a.	Acquisition 100%	Rumour		
2 -		Cambridge Antibody Technology Group plc	GB	37,378.08 *	Minority stake 3.539%	Completed	Capital increase	Cash
3 -		Avastra Ltd	AU	1 394,84	Minority stake unknown %	Announced	Capital increase - placing	Cash
4 -		Avastra Ltd	AU	290,59	Minority stake unknown %	Pending - awaiting shareholder approval	Capital increase - placing	Cash
5 -		Alizyme plc	GB	3,919.17 *	Minority stake 1.32%	Completed		

CIBLES			
Deal	Site	CEO	CFO
1	http://www.lilly.be		
2	http://www.caqmbriidgeantibody.com	Peter Chambré	John Aston
3	http://www.avastra.com/	Gregory Fagan	
4	http://www.avastra.com/	Gregory Fagan	
5	http://www.alizyme.com	Richard Palmer	David Campbell

Index des principales sociétés citées					
123Venture	p.6	BioRad,	p.6	Hokkaido System.....	p.4
AGF Private Equity	p.6	bmd.....	p.6	Innate Pharma.....	p.7
Ambion, Inc.....	p.4	CDC Entreprises		Institut Pasteur.....	p.5
Aquitaine Création		Innovation	p.6	Invest in Europe.....	p.6
Innovation	p.4	Cellectis	p.5	MitoProd	p.4
Auriga Partners	p.6	Eurofins	p.5	Oséo	p.4
Bayer BioScience NV	p.5	Eurogentec	p.4	Prod'Innov.....	p.4
Bayer CropScience	p.5	France Biotech.....	p.1	Science Co.,Ltd.	p.4
				Scientific et Inova	p.6
				Siparex	p.6
				Truffle Venture	p.6
				Truffle Venture	p.6
				Ventech	p.6
				Venture.....	p.6
				Zeus	p.6



et accéder aux archives des 294 premiers numéros, n'hésitez pas à contacter

Krystel Coppet, responsable commerciale Tél +33 (0)4 78 65 90 14 - Fax +33 (0)4 37 24 66 09

E-mail : kcoppet@biotech-finances.com - <http://www.biotech-finances.com>

OUI, je m'abonne à *Biotech Finances* au prix de 1 170 € pour 44 numéros

Abonnement spécial *start up* moins de 5 ans, nous consulter

Renvoyez ce bulletin dûment rempli à : **Biotech Finances - Les Editions Européennes de l'Innovation**

72 boulevard des Brotteaux - 69006 Lyon - France

Société Nom..... Prénom

Fonction..... Adresse

Code postal Ville..... Téléphone.....

Fax E-mail Signature

Biotech Finances est une publication hebdomadaire des Editions Européennes de l'Innovation

• **Directeur de la publication et de la rédaction** : Jacques-Bernard Taste

• **Rédactrice en chef adjointe** : Juliette Lemaigen • **Rédaction** : Caroline Faquet • **E-mail** : jbtaste@biotech-finances.com

• **Maquette** : Alain Samet • **Relecture** : Géraldine Jacquin-Ravot • **Société éditrice** : Editions Européennes de l'Innovation, au capital de 8.000 €

• **Siège social** : 72 boulevard des Brotteaux - 69006 LYON - France • **Tél.** : +33 (0)437 246 600 • **Fax** : +33 (0)437 246 609

• **RCS Lyon** : 480 764 398 • **Commission paritaire** : 0606 I 79205 • **ISSN** : 1298-9428 • **Prix du numéro** : 37 € • **Prix de l'abonnement annuel** : 1 170 €

Site web : <http://www.biotech-finances.com>

Contact commercial et gestion des abonnements : +33 (0)4 78 65 90 14 • **Impression** : Dupli-Print - 2, rue Descartes - 95330 Domont