

Dernière heure

- Réveiller les biotech blanches françaises !p. 1

Le Billet Bio de H. ELLA

- Un fonds souverain, sinon rien... p. 2

Entreprises

- Round A : Novacyt reçoit 700 K€ pour attaquer un marché de 750 M€p. 2-3

Financement

- Allemagne : Jado contraint de revoir ses prétentions financièresp. 3-4

Décryptage

- Small Business Act : la France défie l'UEp. 5

Interview

- Lymphomes : Le Lyonnais GELARC décuple ses investigations cliniquesp. 6-7

Repères

- Anticorps thérapeutiques : MorphoSys se rapproche de Galapagosp. 4
- L'ICGC lance huit projets majeurs en génomique des cancersp. 5

Veille Stratégique

- Europe - Israël : les deals du 20 au 27 novembre 2008
- Le BUZZ de la semaine sur www.biotech-finances.com
- Indice Biotech Finances-Genaxion® valeur par valeurp. 8

NOUVEAU

H. Ella livre son analyse à propos du lancement du fonds stratégique d'investissement annoncé par Nicolas Sarkozy.

Faites-nous part de vos commentaires en vous connectant sur www.biotech-finances.com

Dernière heure

RÉVEILLER LES BIOTECH BLANCHES FRANÇAISES !

6 2 M€ en deux rounds pour Amyris, 73 M€ en trois tours pour Mascoma dont un dernier de 47 M€ en 2008, les biotech blanches outre-Atlantique sont l'objet d'attentions toutes particulières de la part de nombreux investisseurs US. Les opérations dépassent globalement de plus de 30 à 40 % les levées constatées dans le secteur des biotech rouges. Une manne qui génère une effervescence certaine autour de la création d'entreprises dans ce domaine particulier côté américain et qui pousse même l'éclosion de modèles de biotech rouges- blanches. À l'instar d'Amyris, ces biotech sont capables de développer des molécules à des fins thérapeutiques ou chimiques. Ce bouillonnement contraste singulièrement avec la situation française. L'Hexagone dénombre encore trop peu de biotech blanches : moins d'une dizaine, parmi lesquelles Deinove, suivie par Truffle Venture et Philippe Pouletty (1), et quelques précurseurs dont Metabolic Explorer dans laquelle a investi Seventure (2), sous la houlette d'Isabelle de Crémoux, ou encore Proteus alliée avec PCSAS Solutions (3). « Le retard français est notable. Notre industrie chimique n'a pas encore activé le mouvement pour reconquérir ce pan d'activité qu'elle a quelque peu délaissé. Nous avons par ailleurs d'énormes potentiels portés par des industriels comme Roquette, ARD ou encore les sucriers, et par des centres d'excellence comme ceux de Toulouse, Montpellier, Bordeaux et Cochin, pour citer les principaux », confie à l'unisson les observateurs intéressés par le segment, qui s'empressent d'ajouter : « Mais il manque l'étincelle pour que ce secteur prenne l'ampleur qu'il mérite ». Faut-il suivre la voie des États-Unis qui, encore une fois, font une démonstration de pragmatisme et n'hésitent pas à faire

leur marché en Europe, là où les choses avancent, c'est-à-dire principalement dans les pays nordiques, pour ajouter de l'émulation ? « Il est intéressant de constater par exemple que le Department of Energy sort de ses frontières pour aller financer des sociétés danoises comme Biogasol et les inciter à créer leur centre de production aux États-Unis », nous a-t-on confié. « Peut-on imaginer qu'Oséo fasse la même chose ? Ce serait une vraie révolution ». En attendant, d'autres visions doivent elles aussi évoluer et notamment celles des

Peut-on IMAGINER qu'OSÉO INVESTISSE au Danemark COMME le fait le DOE AMÉRICAIN ?

financiers. « Nos investisseurs nationaux suivent souvent une ligne de force qui reste orientée sur la découverte d'une pépite. En misant sur 10 sociétés, ils espèrent que l'une d'entre elles va générer un blockbuster », précise l'un de nos interlocuteurs. « Les stratégies d'investissement dans les biotech blanches sont différentes : cela procède davantage du maillage et de l'enrichissement quasiment interactif au sein du portefeuille à la manière de ce que fait désormais l'américain Khosla Ventures. » ■

Jacques-Bernard Taste

- 1 – Lire : « Paris : Deinove mise sur les biotech blanches » dans BF n°364 du 25/02/2008
2 – Lire : « La consolidation des Life Style Healthcare Products & Services est en marche » dans BF n°384 du 21/07/2008
3 – Lire : « Nîmes : Proteus renforce ses liens avec PCSAS » dans BF n°350 du 05/11/2007



H. ELLA

UN FONDS SOUVERAIN, SINON RIEN...

Décidément, la crise financière continue de rebattre les cartes de l'économie. Pour faire face à la raréfaction des opportunités de crédits et aux menaces planant sur l'économie française, le président Sarkozy a annoncé le 21 novembre le lancement d'un fonds stratégique d'investissement de 20 milliards d'euros, un fonds qui à la couleur, l'allure d'un fonds souverain. Ce fonds « *souverain-like* » s'inscrit parfaitement dans la logique défensive qu'il avait prônée dès janvier dernier. En effet, avec seulement 6 milliards d'euros en *cash* et près de 18 milliards d'euros

de participations diverses destinées à rassurer les futurs partenaires du FSI, il paraît difficile à ce dernier de jouer dans la cour des grands, là où la Norvège ou les Émirats arabes unis peuvent mobiliser des centaines de milliards d'euros. Mais, outre sa taille, le FSI devra répondre à plusieurs questions, notamment à celle concernant son positionnement par rapport la CDC, véritable fonds d'État, qui depuis 1816 agit comme un grand investisseur institutionnel de long terme visant à l'intérêt général. Le FSI devra donc jouer à la fois la défensive en protégeant les

groupes français menacés et l'offensive en investissant dans les secteurs prometteurs. Mais alors se posera la question primordiale de la politique industrielle française et de son implication dans l'économie de la connaissance. Espérons que les sciences du vivant seront au nombre des secteurs stratégiques et que le président du comité d'orientation aura à cœur de faire comprendre que les industries de santé et l'indépendance de celles-ci sont réellement stratégiques pour nos États vieillissants. ■

Entreprises



FRANCE

ROUND A : NOVACYT REÇOIT 700 K€ POUR ATTAQUER UN MARCHÉ DE 750 M€

Jusqu'à présent financée sur ses fonds propres et par le biais de subventions collectées lors de différents concours, la biotech Novacyt, incubée au Genopole d'Évry et basée à Vélizy-Villacoublay, spécialiste du diagnostic cytologique, a bouclé son premier tour de table pour un montant de 700 000 euros auprès de la SCR Aurinvest. Une enveloppe ajustée aux besoins de la société, qui vient doubler le capital disponible et apporte de quoi assurer le déploiement de son premier système sur le marché. « *Sur ce type de montant, entre 500 K€ et 1 M€, peu d'investisseurs spécialisés sont présents mais cela ne nous a pas empêchés de mener un tour relativement facilement* », note Gérald Ulrich, directeur commercial et affaires réglementaires de Novacyt. « *Nous avons reçu plusieurs propositions de la part de différents fonds et business*

angels, qui souhaitent tous agir seuls. Ce qui nous a attirés chez Aurinvest, c'est leur approche business. Ils nous aideront certes à faire croître notre business, mais n'ont pas vocation à interférer dans notre gestion quotidienne ». Au-delà du soutien financier, l'investisseur s'est engagé à faire profiter la direction de Novacyt de son carnet d'adresses fourni dans le secteur biotech/pharma. Une opportunité à saisir à l'heure où la firme lance son premier système et a besoin de ce fait d'un fort appui de la communauté scientifique.

UN PROCÉDÉ QUI LIBÈRE 90 % DU TEMPS DE PERSONNEL

Le système en question est une technique entièrement automatisée de frottis de nouvelle génération. Il permet le dépistage et le diagnostic du cancer du col de l'utérus, un marché en pleine

expansion qui représente aujourd'hui près de 750 M€ en Europe de l'Ouest et aux États-Unis. La principale innovation

LE RÉSEAU DE NOVACYT

PARTENAIRES

Conseil juridique, propriété intellectuelle

Cabinet Lavoix – Paris

Cabinet de conseil *business development*

Biotech Développement Conseil – Paris

Expert-comptable

Cabinet Revisa – Montrouge

Commissaire aux comptes

Slec Actalis – Paris

Conseil en communication, relations presse

Société Best Communication – Emerainville (77)

(suite p.3)

réside dans l'automatisation du procédé, qui permet de réduire de 90 % le temps de présence du personnel, une donnée

L'entreprise prévoit de DÉTENIR 30 % du MARCHÉ FRANÇAIS du DÉPISTAGE du cancer du col de l'utérus dans 3 ANS

non négligeable lorsque l'on sait qu'une analyse est chargée à plus de 70 % par les coûts de main-d'œuvre. Plusieurs adaptations à d'autres cancers, comme ceux de la vessie, de la thyroïde ou des poumons, sont à ce jour en cours d'enregistrement. Elles devraient être validées dans le courant du premier trimestre 2009 pour une mise sur le

marché dans la foulée. L'intérêt pour les laboratoires déjà équipés est la compatibilité de tous les tests avec la même plate-forme et le rapide retour sur investissement de cet équipement, qui peut arriver dès la première année en moyenne. Pour l'heure, 5 des 80 à 90 laboratoires cibles hexagonaux ont acquis la solution de Novacyt. Ils sont rejoints par sept autres structures européennes réparties entre Suisse, Espagne, Portugal et Benelux. « Notre plan de développement prévoit de détenir 30 % de parts de marché en France d'ici 3 à 4 ans et une implantation significative en Europe également », ajoute Gérald Ulrich, qui reprend : « Nous comptons élargir cette base en nous ouvrant dès que possible au territoire américain, qui réalise chaque année 70 à 80 millions d'analyses dans le domaine. Cette ambition nécessitera toutefois un important travail réglementaire avec un nouvel enregistrement auprès de la FDA ». Outre la mise en

place du dossier qui est relativement complexe, les frais d'enregistrement sont très importants pour cette zone, avec des enveloppes qui avoisinent les 300 000 euros par indication. Un refinancement sera donc nécessaire pour mener à bien ce programme, dont la mise en place démarrera dès la fin 2009. ■

LE RÉSEAU DE NOVACYT (SUITE)

OPPORTUNITÉS D'AFFAIRES

Financement

La firme aura besoin de lever un nouveau tour de table courant 2009 pour l'enregistrement et le lancement de son produit aux États-Unis, ainsi que pour soutenir son développement commercial.

Marketing

Novacyt recherche des distributeurs pour déployer sa technologie hors de l'Hexagone.

LE RÉSEAU DE JADO TECHNOLOGIES

PARTENAIRES

Conseil juridique, propriété intellectuelle

Cabinet CMS Hasche Sigle, Stefan Mueller
Cabinet Vossius and Partners

Conseil financier

M. Wiesner – Leipzig

Banque

Dresdner Bank AG, M. Scholz – Dresden

Business development

Consultant Dr Goesch

Conseil en relations presse, communication

Halsin Partners Ltd, M. Heinrichs, M. Sinclair – Londres

Partenaires académiques et industriels

Max Planck Institute of Molecular Cell Biology and Genetics – Dresden
Technical University of Dresden
Allergy Center, Charité Hospital, Prof. M. Maurer – Berlin
Institute for Tuberculosis Research of the University of Illinois, Prof. Franzblau – Chicago
Virology Department, University Clinic, University of Heidelberg, Prof. Krausslich
University Hospital of the University of Jena, Prof. Wutzler



ALLEMAGNE

ALLEMAGNE : JADO CONTRAINT DE REVOIR SES PRÉTENTIONS FINANCIÈRES

Initialement focalisée sur un tour de table de grande ampleur, potentiellement de 15 à 17 M€ (1), la biotech allemande Jado Technologies vient de redéfinir ses plans en repoussant son round C grâce à une levée intermédiaire. D'un montant de 3,9 millions d'euros, cette dernière a été souscrite auprès du lead berlinois Peppermint Financial Partners ainsi que d'un nouvel actionnaire, NRW Bank, et de tout un panel d'investisseurs historiques dont Dresden Fonds GmbH, EMBL Ventures, KfW (ERP-Startfonds), Max Planck Society et MASA Life Science Ventures. « Notre enjeu à court terme était de repousser l'échéance d'un big round, tout en

sécurisant suffisamment de cash pour ouvrir notre nouvelle filiale de bioinformatique au sein de l'université de Bonn et avancer rapidement jusqu'à un prochain milestone de création de valeur », nous a confié Charl van Zyl, CEO de Jado Technologies, qui reprend : « Nous en avons profité pour insérer un nouvel acteur à notre capital, qui nous suivra a priori à nouveau dans notre prochain refinancement prévu à horizon 2009/2010, en fonction du rétablissement de la conjoncture financière ». 10 millions d'euros devraient alors être recherchés afin de préparer au mieux un accès au marché pour le moment impossible.

(suite p.4)

Financement

UN CODÉVELOPPEMENT DE PHASE III COURANT 2009

« Le temps d'attente et la maturité, qui auront de fait été acquis d'ici à cette opération, seront des atouts solides en

Un TOUR de 10 M€ est en PRÉPARATION pour FIN 2009

vue de meilleurs fondamentaux de cotation et de valorisation. Les modèles de biotech introduites de manière early-stage ne sont en effet pas les plus emblématiques des réussites boursières et attendre d'avoir un partenaire pharma à ses côtés est souvent un gage de confiance pour les investisseurs », commente un VC proche du dossier. Jado est en effet encore intégralement propriétaire de son pipeline, dont les composés les plus avancés sont en clinique. Le produit phare, baptisé TF002, est en phase II pour le traitement de mastocytoses cutanées, et en particulier de la dermatite atopique. Une

version systémique du composé est également en cours de développement dans le domaine de l'urticaire sévère, résistant aux antihistaminiques. L'objectif pour ce composé est d'aller en interne jusqu'à la phase III puis de trouver un partenaire pour travailler conjointement aux toutes dernières validations et au lancement du produit. Plusieurs contacts ont d'ores et déjà été engagés avec plusieurs *specialty pharma*s en vue d'un deal dès l'an prochain. Le but étant d'atteindre le marché d'ici à 2013 pour les deux indications et de dégager des revenus afin de développer une seconde génération de molécules sur le même modèle. Ces dernières vont être isolées grâce à la plate-forme RAFT Intervention Technology®, qui est aujourd'hui capable de délivrer entre 300 et 400 nouvelles cibles. Une dizaine d'entre elles seront sélectionnées entre 2009 et 2011, afin de disposer fin 2010 d'au moins trois composés cliniques. ■

1 – Lire « Jado se renforce en vue de son prochain refinancement » dans le n°350 de BF du 05/11/2007

LE RÉSEAU DE JADO TECHNOLOGIES (SUITE)

OPPORTUNITÉS D'AFFAIRES

Financement

La société souhaite lever 10 M€ à horizon 2009/2010.

Partenariats

La première molécule, indiquée contre les mastocytoses cutanées et en particulier la dermatite atopique, qui est actuellement en phase II sera out-licenciée ou codéveloppée dès l'an prochain. Le partenaire est en cours de sélection.

Localisation

Jado vient d'ouvrir une filiale de bioinformatique au sein de l'université de Bonn qui emploie actuellement trois personnes.

COMPÉTITEURS IDENTIFIÉS

Moins de 5, dont UCB Pharma.

R E P È R E

Anticorps thérapeutiques : MorphoSys se rapproche de Galapagos

MorphoSys AG (FSE : MOR) poursuit sa forte stratégie partenariale (1) en concluant une alliance de codéveloppement à long terme avec le belge Galapagos. Celle-ci vise à découvrir et à développer des anticorps thérapeutiques basés sur des modes d'action nouveaux dans les maladies articulaires et osseuses, dont la polyarthrite rhumatoïde, l'ostéoporose et l'ostéoartrite. Ce deal couvre toutes les activités allant de la découverte de cibles à l'achèvement des preuves de concept et des essais cliniques. Selon les termes de l'accord, Galapagos apportera les cibles impliquées dans les pathologies visées, en plus de sa plateforme de

découverte. MorphoSys mettra pour sa part ses technologies d'anticorps HuCAL à la disposition du programme pour produire des leads dirigés contre ces cibles. Les coûts liés à la recherche et au développement seront partagés à parts égales entre les deux protagonistes. Il en sera de même pour les futurs revenus qui seront générés. Un comité de pilotage commun sera pour cela mis en place. Les premiers travaux, dont la production de protéines, ont déjà démarré sur un panel de trois molécules. La synthèse d'anticorps dirigés contre ces cibles débutera pour sa part en 2009. Si l'étape initiale est concluante, les premiers programmes basés sur ces cibles nouvelles pourraient entrer en clinique dans quatre ou cinq ans. Avec cette collaboration stratégique, MorphoSys

obtient l'accès à une plate-forme éprouvée de découverte de cibles, mais également à l'expertise de Galapagos dans les maladies articulaires et osseuses, lui permettant ainsi de renforcer l'expansion de son pipeline d'anticorps thérapeutiques. Les trois principales indications de maladies articulaires et osseuses – la polyarthrite rhumatoïde, l'ostéoporose et l'ostéoartrite – représentent toutes des opportunités de marché très significatives, avec plusieurs millions de personnes affectées dans le monde et des ventes combinées de traitements médicamenteux de plus de 11,6 milliards d'euros en 2006. ■

1 – Lire « MorphoSys signe un deal de plus de 700 M€ avec Novartis » dans le n°356 de BF du 17/12/2007

VOTRE TRIBUNE LIBRE DANS BIOTECH FINANCES

Vous souhaitez nous faire part de vos analyses, réagir à une Tribune Libre, intervenir : contactez la rédaction au **04 78 24 35 20** ou transmettez vos courriers et messages à **redaction@biotech-finances.com**





SMALL BUSINESS ACT : LA FRANCE DÉFIE L'UE

En essayant d'ouvrir davantage ses marchés publics aux entreprises innovantes, la France tente depuis quelques mois de marcher dans les pas du *Small Business Act* américain. Les résultats seront-ils à la hauteur ? Cela reste encore incertain à la lecture de

Les BIOTECH pourront ÉCHAPPER aux PROCÉDURES formalisées PRÉVUES par le code des MARCHÉS PUBLICS

l'article 26 de la loi n° 2008-776 du 4 août 2008 de modernisation de l'économie, dite LME. Mais surtout, comme pour les JEl hier, nombreux sont les États européens qui se montrent réticents face à cette approche.

12 % en France contre 23 % aux États-Unis ! La part des PME innovantes tous secteurs confondus dans les marchés publics passés par l'État est en net déficit de ce côté-ci de l'Atlantique. Ces chiffres remontent à 2006 et depuis aucune autre statistique n'a filtré sur le sujet, et pour cause. Ce n'est que depuis l'été 2008 que le gouvernement français, s'inspirant du modèle américain, a

innové avec une mesure qualifiée de *Small Business Act* à la française. Qu'en est-il réellement du texte ? Ce dernier prévoit, pour une période de 5 ans, à titre expérimental, que les acheteurs publics puissent réserver aux PME innovantes, dans la limite de 15 % de leur montant annuel, l'accès aux marchés de haute technologie, de recherche et de développement, d'études technologiques. Une option qui sera effective dès lors que les commandes concernées seront d'un montant inférieur au seuil des procédures formalisées, à savoir 133 000 €HT pour l'État et 206 000 €HT pour les collectivités locales. Les entreprises de biotechnologies pourront ainsi échapper aux procédures formalisées prévues par le code des marchés publics, mais elles resteront soumises au respect des principes généraux d'égal accès à la commande publique des opérateurs économiques.

Rien n'est cependant acquis car désormais chacun attend avec impatience, comme à l'accoutumée, les modalités d'application qui seront fixées par le décret pris en Conseil d'État.

Et à ce stade, la prudence reste doublement de mise. En effet, sans consensus européen sur le sujet, la mesure restera limitée à des marchés de moyenne envergure et elle a de fortes chances de ne pas être pérennisée

au-delà de la période expérimentale. Plusieurs propositions de *Small Business Act* pour l'Europe ont d'ores et déjà été déposées par la France. Elles englobent un ensemble de principes communs concentrés autour de cinq principaux points : la mise à niveau du seuil financier des appels d'offres à celui des collectivités locales, à savoir 206 000 €HT ; le regroupement de toutes les annonces dans une base de données globale et facilement accessible ; l'harmonisation et la simplification des formulaires ; la réduction des délais de paiements ; ainsi qu'une clarification statistique pour distinguer l'accès direct et celui par sous-traitance des PME aux marchés publics. Des principes qui sont toutefois encore loin de faire l'unanimité au sein de l'UE. Plusieurs pays estiment en effet qu'ils seraient discriminatoires et contraires aux exigences européennes, notamment en matière de concurrence et d'égal accès à la commande publique des opérateurs économiques. ■



Fahima Gasmî, Jacques Bouysson
– Cabinet Alérion

REPÈRE

L'ICGC lance huit projets majeurs en génomique des cancers

Le consortium international Génome du Cancer (ICGC) vient d'annoncer l'engagement de 11 organismes financeurs repartis dans huit pays (Australie, Canada, Chine, Espagne, France, Inde, Japon et Royaume-Uni) de produire une analyse à haute résolution

des altérations génomiques pour huit formes de cancers dans le monde. Chaque organisation coordonnera les études d'au moins un type ou sous-type de cancer. Chaque projet nécessitera des échantillons tumoraux provenant d'environ 500 patients pour un coût estimé à 15,5 millions d'euros. L'Institut national du Cancer, qui fédère la participation française, s'engage sur les projets de caractérisation des tumeurs

du foie et du sein. D'autres pays et organisations devraient rejoindre le consortium dans les 10 prochaines années, ce qui permettra l'étude complète de 50 types de cancer. Ce projet générera des données 25 000 fois plus importantes que celles du *Human Genome Project*. L'ICGC rendra les résultats disponibles rapidement et gratuitement à l'ensemble de la communauté des chercheurs. ■



FRANCE

LYMPHOMES : LE LYONNAIS GELARC DÉCUPLE SES INVESTIGATIONS CLINIQUES

Après 18 années passées au sein des industries pharmaceutiques et biotechnologiques, dont quatre à la tête de la biotech marseillaise Pharmaxon, Pascal Deschaseaux a pris à la fin de l'été la direction générale du GELARC, le Groupe d'étude des lymphomes de l'adulte recherche clinique (1). Cette entité, implantée à Lyon depuis 1989, est le bras opérationnel du GELA, un groupe coopératif de recherche clinique de réputation mondiale. Sa mission consiste à développer des thérapies médicamenteuses et biologiques pour les lymphomes de l'adulte, à travers les études cliniques de phases I à III, nationales et internationales, décidées par le GELA, comme l'explique son nouveau directeur général.



BIOTECH FINANCES :

Qu'est-ce qui vous a motivé pour quitter Pharmaxon, dont vous êtes l'un des cofondateurs, pour rejoindre le GELARC ?

Pascal Deschaseaux : Mon départ fait suite à une conjonction de plusieurs facteurs et opportunités qui se sont présentés à moi. J'avais tout d'abord la volonté de revenir à Lyon afin de pouvoir, à un poste de responsabilité, participer au développement des activités sciences de la vie sur ce territoire à la fois très mature et à fort potentiel de développement, tout en évoluant dans

Plus de 30 CANDIDATS-MÉDICAMENTS sont aujourd'hui EN CLINIQUE dans le domaine des LYMPHOMES de l'adulte

un domaine de pointe, en contact étroit avec l'industrie. Le poste qui m'a été proposé au GELARC y contribuait fortement. L'expertise internationale du centre, dans un domaine thérapeutique unique et très ciblé, était également un atout à mes yeux car elle me permettra dans les tâches à venir de bien approfondir les sujets pour améliorer continuellement la qualité de mon travail et celui de mes équipes. Je ne connaissais pas particulièrement les problématiques autour des lymphomes de l'adulte en rejoignant la structure, mais je commence à découvrir avec grand intérêt ce domaine finalement très vaste – il existe une trentaine de types de lymphomes de l'adulte – et très pointu.

BIOTECH FINANCES :

N'avez-vous pas peur de perdre le rôle très opérationnel que vous aviez en tant que CEO de biotech ?

P.D. : Au contraire, je gère de l'opérationnel au quotidien ! Bien que le GELARC soit une association de type loi 1901 à but non lucratif, nous avons des problématiques similaires à celles d'une entreprise biotech (R&D, recherche de financements, contrats de collaboration, gestion, RH, sous-traitance...) et sommes très en phase avec l'industrie. Je reste également en prise avec des produits au quotidien. Et ce de manière même plus concrète que dans ma précédente expérience du fait du côté bien plus aval des projets que nous menons. Nous ne travaillons en effet que sur des produits en phase clinique. Néanmoins, nous avons aussi une forte activité, de très haut niveau, dans les domaines de la biologie, à travers les laboratoires du réseau GELA, et de l'anatomopathologie via notre équipe dédiée, le GELA-P. Sur le plan managérial, mes activités sont beaucoup plus lourdes que chez Pharmaxon puisque je gère une structure de 72 salariés contre une dizaine auparavant. Mes fonctions sont en outre très variées du fait d'une organisation intégrée.

BIOTECH FINANCES :

Vous sentez-vous libéré du stress de dirigeant de start-up, toujours en quête de fonds ?

P.D. : Il y a bien sûr la pression de gérer une telle organisation et de délivrer une production de qualité dans les temps, mais en effet, le stress n'est pas du tout du même ordre aujourd'hui. La question quotidienne que l'on se pose lorsque l'on est à la

tête d'une start-up, c'est « demain, avec quel argent ». Là les choses sont beaucoup plus pérennes et encadrées puisque, du fait de l'attractivité et de l'image du GELA et du GELARC, nous disposons des ressources financières nécessaires pour développer notre activité de manière solide sur le long terme. Le GELARC est financé de plusieurs manières : par le biais des acteurs privés, qui regroupent des soutiens non conditionnels et des paiements liés à des études que l'on nous confie ; par le secteur public, qui nous verse des subventions pour des projets de recherches académiques. Compte tenu de ceci, nous sommes réellement dans une autre problématique et pouvons nous concentrer sur notre mission sans avoir à perdre des mois entiers sur des questions de finances.

BIOTECH FINANCES :

Quelles sont vos missions et celles du GELARC ?

P.D. : Mon rôle en tant que directeur général consiste à mettre en mouvement la structure qui m'est confiée et à en gérer l'organisation. Le but ultime est de faire en sorte qu'il y ait de plus en plus de patients atteints de lymphome mieux soignés et encadrés. Nous menons pour cela des études : pour des industriels *pharma/biotech* de premier plan impliqués dans le domaine, mais également beaucoup pour notre partenaire naturel, le GELA, qui recherche continuellement des innovations pour faire avancer le secteur. Notre mission intègre toutes les étapes allant du *design* de protocoles à l'analyse de données en passant par la coordination d'essais, le *monitoring*, le *data management*, la pharmacovigilance, etc. Tout cela à travers des études

(suite p.7)

cliniques de phases I à III en France et à l'international, des revues centralisées anatomopathologiques et des études de biologie moléculaire et de génomique. Il n'y a à ce jour aucune structure équivalente dans le monde dans le domaine du lymphome.

BIOTECH FINANCES :

Pourquoi s'adresser, en tant qu'industriel, au GELARC, plutôt qu'à un CRO spécialisé ?

P.D. : Nous ne sommes pas une CRO. Nous n'avons pas vocation à faire du profit et n'avons pas d'actionnaires. Nous nous appuyons sur un réseau académique de très haut niveau ayant plus d'un quart de siècle d'existence et notre but est uniquement de faire progresser la science et la médecine. C'est la notoriété du GELA et notre expertise unique au niveau mondial dans la recherche clinique sur les lymphomes de l'adulte qui attirent les acteurs du secteur. Nous sommes en effet capables de répondre, rapidement et de manière très qualitative, aux projets industriels les plus innovants. Nos bases de données clinique – plus de 25 000 patients ont été inclus dans les études cliniques du GELA – et tissulaire, avec une banque tumorale sans équivalent dans ce domaine, nous permettent par exemple de réaliser des analyses rétrospectives et de corrélation qui sont particulièrement intéressantes et valorisantes aux yeux de nos partenaires. Passer par le GELARC offre également la possibilité d'accéder au puissant réseau scientifique du GELA. Ces liens avec les principaux leaders d'opinions du secteur sont très intéressants pour les industriels qui seront un jour en face de problématiques de positionnement pour leurs produits. Au niveau matériel, notre expérience nous permet de recruter très vite des patients dans cinq pays en direct, la France, la Belgique, le Luxembourg, la Suisse et le Portugal. Le gros des effectifs étant issu de l'Hexagone, puis de Belgique. Nous coordonnons également des essais internationaux de très grande taille, dans lesquels nos partenaires monitorent le reste des pays. Enfin, nous collaborons régulièrement avec des CRO dans différents domaines, en fonction de nos besoins, ainsi qu'avec d'autres groupes et universités avec lesquels nous avons des liens privilégiés.

BIOTECH FINANCES :

Êtes-vous à même de répondre à toutes les demandes qui émanent des industriels, qu'ils soient issus de la biotech ou de la pharma ?

P.D. : Nous sommes malheureusement soumis aux mêmes contraintes que les entreprises privées, à savoir la nécessité de manager un portefeuille de projets, et devons de fait sélectionner et prioriser certains dossiers. Aujourd'hui, ce sont une trentaine d'études cliniques, une vingtaine d'études anatomopathologiques et de nombreuses études biologiques qui sont gérées par le GELARC et travers le réseau GELA. Quoi qu'il arrive, le choix est guidé par l'intérêt scientifique, lui-même établi par le biais du conseil scientifique du GELA qui est le seul à pouvoir donner le *go/no go* pour un projet. Cette sélection est réalisée de manière très intuitive par ces experts, qui sont en contact permanent avec l'industrie et qui ont également leurs propres attentes. Une fois le programme validé, nous menons une étude de faisabilité afin de définir si nous avons ou non les capacités de mener à bien cet essai. Cette problématique de gestion de ressources est une difficulté au quotidien dans laquelle je retrouve beaucoup de ce que j'ai fait dans le cadre de mes précédentes expériences au sein de l'industrie pharmaceutique. Nous devons en effet revoir en permanence notre portefeuille de projets en fonction des demandes, des aboutissements des programmes en cours et des événements scientifiques du domaine pour les essais académiques.

BIOTECH FINANCES :

Quels types d'opérateurs font appel à vos services ?

P.D. : La recherche sur les lymphomes de l'adulte est très développée dans le monde et intéresse particulièrement les laboratoires pharmaceutiques car elle concerne un nombre important de patients et offre des perspectives de guérison tangibles. Le développement d'un médicament dans le domaine du lymphome est en outre un passage intéressant pour des travaux donnant accès à de très gros marchés en oncologie. Ces caractéristiques rendent les *big pharma*s et quelques grosses biotech particulièrement actives dans le domaine, comme Roche, qui a mis sur le marché un anticorps monoclonal

humanisé puissant baptisé Mabthera®. Au niveau de la géographie, nos commanditaires académiques et industriels proviennent du monde entier et principalement de France, de Suisse, des États-Unis, du Royaume-Uni et d'Allemagne, où les forces de recherche sont les plus importantes. Ce qui nous occupe en outre beaucoup au quotidien ce sont les études initiées par le GELA, hors de toute problématique industrielle, qui sont à très forte valeur ajoutée scientifique et médicale.

Nous poursuivons une VISION SCIENTIFIQUE plus qu'un but économique

BIOTECH FINANCES :

Quelle sont les perspectives d'évolution du secteur et comment comptez-vous vous positionner sur ce marché ?

P.D. : La demande est en forte hausse depuis plusieurs années dans le domaine de la recherche sur les lymphomes de l'adulte, ce qui a entraîné une importante croissance de nos capacités. Nous gérons aujourd'hui de nombreuses études en parallèle et devrions en intégrer encore plusieurs dans les prochains mois. Nous devons pour cela toujours avoir un œil sur ce qui va se passer dans cinq, dix ans, afin de programmer au mieux nos travaux. Nous venons par exemple d'accepter la coordination et le management d'une phase III qui va s'étendre sur huit ans du fait d'un effectif particulièrement important. Au niveau réglementaire, les enregistrements vont continuer à s'échelonner sur les prochaines années, avec probablement une ou deux nouvelles mises sur le marché, au moins aux USA, dans le courant de 2009. Surtout, et c'est notre unique finalité, nous espérons que cela va se traduire par une poursuite de l'amélioration des outils de diagnostic, des traitements et de leurs combinaisons, et des outils de suivi thérapeutique. Il faut se souvenir que, rien qu'en Europe et en Amérique du Nord, 15 nouveaux habitants sur 100 000 font un lymphome chaque année et que l'incidence est en augmentation ! ■

1 – Lire « Pascal Deschaseaux quitte Pharmaxon pour le GELARC » dans le n°386 de BF du 08/09/2008

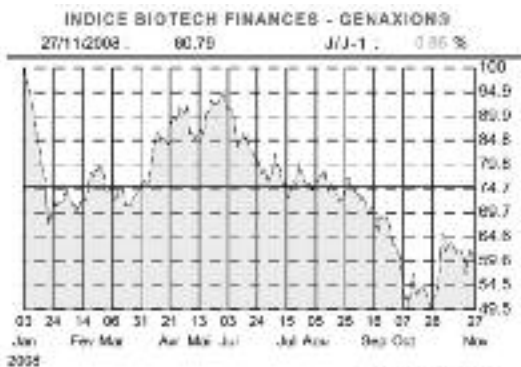
EUROPE - ISRAËL : LES DEALS DU 20 AU 27 NOVEMBRE 2008

Acquiror name	Acquiror country code	Target name	Target country code	All Deal values th EUR	Deal type	Deal status	Deal financing	Deal method of payment
1 • GlaxoSmithKline plc	GB	AZ Tika	SE	173,725.65 *	Acquisition 100 %	Pending - awaiting regulatory approval		Cash
2 • Institutional Investors		Oxford Catalysts Group plc	GB	12 273,84	Minority stake 13.834 %	Completed	Capital increase - placing	Cash
3 • OpenHydro (Ireland) Ltd	IE	Alderney Renewable Energy Ltd	GB	n.a.	Minority stake 20 %	Completed		
4 • -		Tigran Technologies AB	SE	3 399,66	Initial public offering on AktieTarget	Completed	Capital increase - placing	Cash
5 • -		Genovis AB	SE	1,045.98 *	Minority stake 25 %	Pending - awaiting shareholder approval	Capital increase - rights issue	Cash
6 • -		Stem Cell Sciences plc	GB	4,138.19 *	Acquisition unknown stake %	Rumour		
7 • -		OWL Genomics	ES	3000,00	Minority stake unknown %	Rumour	Capital increase - placing	Cash
8 • -		Aerocrine AB	SE	n.a.	Minority stake unknown %	Completed		
9 • -		Cellerix SL	ES	25,000.00 *	Minority stake 25 %	Rumour	Development capital	Cash

Enterprise value th EUR	Estimated Enterprise value th EUR	Site	CEO	CFO
1 • 1 189,90	n.a.	www.gsk.com	n.a	n.a
2 • n.a.	70 124,09	http://www.oxfordcatalysts.com	Roy Lipski	Susan Robertson
3 • n.a.	n.a.	http://www.are.gb.com	n.a	n.a
4 • n.a.	n.a.	http://www.tigran.se	Björn Sellert	Anette Borgström
5 • n.a.	4 244,83	http://www.genovis.com	Sarah Fredriksson	n.a
6 • n.a.	n.a.	http://www.stemcellsciences.com	Alastair J. Riddell	Giorgio Reggiani
7 • n.a.	n.a.	http://www.owlgenomics.com	n.a	n.a
8 • n.a.	n.a.	http://www.aerocrine.com	Paul de Potocki	Michael Colérus
9 • n.a.	n.a.	http://www.cellerix.com	Eduardo Bravo	Chief Financial Officer

Une exclusive Biotech Finances / Zephyr - Bureau Van Dijk Editions Electroniques
Légende * = valeur estimée

INDICE BIOTECH FINANCES-GENAXION®



Biotech Finances - Genaxion® est le seul indice boursier des valeurs de biotechnologies cotées en France. Il a été lancé par les Ed Européennes de l'Innovation, éditrices de *Biotech Finances*, la première newsletter francophone de la Bioéconomie européenne. www.biotech-finances.com

LE BUZZ DE LA SEMAINE SUR WWW.BIOTECH-FINANCES.COM

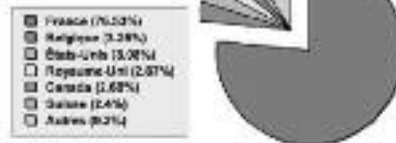
source Médiamétrie estat

1. Adocia
2. Atcc
3. Meristem Therapeutics
4. Immunotech
5. Biopep
6. Algenics
7. Cardio3 Biosciences
8. Philippe Pouletty
9. Antifongique Oral
10. Omrix
11. Addex
12. Jean-Louis Oger

Liste par ordre décroissant des mots clés les plus utilisés dans la semaine en matière de recherche d'articles sur le site de Biotech Finances / Source Médiamétrie.

LA PROVENANCE DES VISITEURS UNIQUES DES 7 DERNIERS JOURS

source Médiamétrie estat



INDICE BIOTECH FINANCES-GENAXION® VALEUR PAR VALEUR

Tableau récapitulatif au 27/11/2008

Mont	Actions	Capitalisation totale au 27/11/2008	Poids (indice) au 24/11/2008	Valeur au 27/11/2008	J/J-1 (%)	J/J-1 (%)	Max 2008	Courbes d'évolution
Roche	1792550	28 55 M€	11.33%	3.28 €	0.21%	63.54%	5.80	
Amgen	2545740	2257.8 M€	15%	67.48 €	-0.45%	-27.18%	70.55	
Celltech	8104800	45 58 M€	3.71%	4.58 €	3%	-33.6%	2.32	
Geno	12011875	24 21 M€	7.65%	1.52 €	2%	27.71%	4.59	
Leunil Therapeutic	25270327	65 82 M€	15%	2.68 €	1.53%	-47.21%	5.85	
SenB	11270000	42 72 M€	6.71%	3.78 €	18.81%	15.53%	11	
Genovis	5576746	8 88 M€	0.87%	1.78 €	-1.05%	-68.87%	6.55	
Hygeonics	11411810	31 38 M€	6.67%	2.78 €	15.57%	-81.27%	7.1	
Roche Pharma	2488791	58 88 M€	3.68%	1.44 €	2.13%	17.77%	3.61	
Integen	4427394	20 50 M€	3.5%	6.08 €	5.48%	0%	7.40	
NuOx	4717680	48 15 M€	16%	9.68 €	0.27%	-21.57%	14.55	
Skinetix	340070	7 13 M€	0.31%	7.28 €	0%	2.85%	21.86	
Theragen	22327396	243 82 M€	15%	11.08 €	-0.54%	-25.12%	16.25	
Inovio	1438531	68 57 M€	6.87%	4.14 €	3.5%	-40.1%	8.87	
Zen FinTech	197780	7 01 M€	0.17%	1.42 €	0%	12.05%	4.32	
Capitalisation totale		3354.58 M€			0.18%	-38.68%		
Indice Biotech Finances-GENAXION®			60.78		0.86%	-28.21%	780	

Biotech Finances est une publication hebdomadaire des Editions Européennes de l'Innovation • **Directeur de la publication et de la rédaction** : Jacques-Bernard Toste • **E-mail** : jbtoste@biotech-finances.com • **Rédactrice en chef adjointe** : Juliette Lemaignan • **Maquette** : www.anfetamine.fr • **Société éditrice** : Editions Européennes de l'Innovation, au capital de 8.000 € • **Siège social** : 72 boulevard des Brotteaux - 69006 Lyon - France • **Tél.** : +33 (0)478 24 35 20 • **Fax** : +33 (0)478 24 35 20 • **RCS Lyon** : 480 764 398 • **Commission paritaire** : 0606 1 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)478 24 35 20 • **Impression** : Dupli-Print - 2, rue Descartes - 95330 Domont

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