

# BIOTECH FINANCES

Éléments Essentiels d'Information - Essential Elements of Information

## QUEL INDICE DE CONFIANCE POUR LES BIOTECH ?

**L'**évangélisation des investisseurs, ceux qui sont encore assez peu coutumiers de la complexité des biotech, poursuit sa marche en avant. Outre le crowdfunding, sorte de parcours initiatique pour public averti ou amateur, plusieurs outils concernant les sociétés cotées sont à l'étude pour permettre un meilleur accès à la compréhension du secteur. Aurgalys, banque d'affaires dédiée exclusivement aux sciences de la vie et à la santé, basée au Genopole d'Évry, a ainsi décidé de lancer un indice trimestriel baptisé *News Flow de la biotech Euronext*. Comme son nom l'indique, ce dernier ne cible que les sociétés cotées et, de surcroît, celles dont le *newsflow* est suffisamment conséquent pour faire l'objet d'une mesure dans le temps. « *Au départ, nous avons créé cet outil pour notre usage interne, de manière à disposer d'un calendrier des newsflow de la biotech qui soit assez fidèle. Nous voulions avoir un outil d'échange synthétique avec nos clients parce qu'Aurgalys fait de la couverture d'analyse mais aussi de la relation avec le monde de l'investissement,* » nous a confié Jamila El Bougrini, analyste financier chez Aurgalys. « *Et puis nous nous sommes rendu compte que notre instrument pouvait être diffusé plus largement pour aider à mieux appréhender le monde de la biotech, pour lequel les informations sont complexes et les produits multiples. Nous avons donc opté pour un point trimestriel adapté aux séquences de vie des sociétés.* »

### Un premier cru positif

Au total, 12 valeurs<sup>(1)</sup> ont été sélectionnées sur le critère du *newsflow* le plus significatif sur les 12 mois à venir.

« *Nous faisons la moyenne de trois notes. La première reflète la confiance que l'on a dans l'entreprise en tant qu'analyste. Les deux autres sont basées sur la capacité des entreprises qui ont été retenues de mener à terme le*



Jamila El Bougrini

« **La confiance tient à la capacité de mener à terme les programmes dans les délais annoncés.** »

*programme de développement qu'elles gèrent et de tenir les délais qu'elles annoncent »,* reprend Jamila El Bougrini. Pour cette première édition, aucune des 12 sociétés n'est malmenée, exceptée Neovacs qui flirte avec un indice de confiance dégradé. Un panel susceptible d'évoluer en fonction du temps et de l'avancement des programmes. « *Nous pourrions effectivement en retirer certaines et les remplacer par d'autres selon la pertinence du newsflow annoncé »,* note Jamila El Bougrini. Reste à laisser vivre dans le temps ce produit de décryptage pour en connaître l'impact réel. « *Il serait intéressant d'avoir rapidement une couverture beaucoup plus large avec le triple, voire le quadruple, de sociétés et aussi diversifier les analystes »,* nous a confié un observateur. « *La problématique de la taille, que ce soit celle de l'échantillon en nombre d'entreprises ou celle de l'équipe d'analystes qui opère la sélection, peut amener rapidement un questionnement sur l'homogénéité de l'indice de confiance. C'est le cas dans le document que nous avons reçu et, dans le temps, les variations seront imperceptibles sauf énorme deal ou incident de l'une des valeurs choisies.* » De quoi engager les initiateurs du *News Flow* vers plus de sophistication, tout en gardant en ligne de mire l'idée louable de l'évangélisation des investisseurs tous azimuts aux arcanes des sciences de la vie. ●

(1) - AB Science, Abivax, Adocia, DBV Technologies, Genfit, Innate Pharma, Cerenis, Erytech, Geneuro, Nanobiotix, Neovacs, Onxeo.

**142 M€**

C'est le cumul annuel des budgets de recherche en 2016 des sociétés françaises suivies par le *News Flow* d'Aurgalys, hors DBV et Nanobiotix. Source Biotech Finances - BioMap France 2017.

**829**

C'est le total des salariés employés en 2016 par les 11 sociétés françaises suivies dans le *News Flow* d'Aurgalys, hors Geneuro (Suisse). Source Biotech Finances - BioMap France 2017.

**324**

C'est le total des PhD employés en 2016 par les 11 sociétés françaises suivies dans le *News Flow* d'Aurgalys, hors Geneuro (Suisse). Source Biotech Finances - BioMap France 2017.

Jacques-Bernard Taste

### LA SEMAINE EN BREF

ALK, Amatsigroup, Amplitude Surgical, Boehringer Ingelheim, Butagaz et Global Bioenergies, Erytech Pharma, genOway, Implanet, Ipsen... - **Le francophone de la semaine : Max Fehlmann, p. 2**

### LE GRAND ANGLE



Cédric Bisson, Teralys Capital, p. 6-7

### LES ENTREPRENEURS

De g. à dr. : Luca Santarelli (Therachon), p. 3 - Laurent Thiery (Enalees), p. 4 - Louis-Marie Bachelot (GlioCure), p. 5



### LES TÉMOINS

Tom Woiwode (Versant Venture), p. 3 - Raphaël Balaÿ (M Evolution), p. 4 - Franck Merly (SATT Ouest Valorisation), p. 5



### LES TITRES

Therachon allonge son premier round à 37,7 M€, p. 3 - Enalees lève 1 M€ pour un POC vétérinaire, p. 4 - GlioCure : hyperspécialisation sur le glioblastome, p. 5 - J. P. Morgan : un cru 2017 modérément enthousiaste... trop ?, p. 6-7 - **Servier : nouveau deal maker de la pharma française ?**, p. 8 - Les deals de la semaine écoulée en Europe, au Québec et en Israël, p. 8

**ALK**, immunothérapie allergénique, annonce officiellement la prise de fonction début janvier de son nouveau président-directeur général Carsten Hellmann dont les missions prioritaires seront de consolider les parts de marché en Europe, de développer une nouvelle stratégie pour l'Amérique du Nord et de soutenir l'expansion internationale. Avant de rejoindre ALK, Carsten Hellmann était précédemment PDG de Merial et vice-président exécutif de Sanofi depuis 2013.

**Amatsigroup**, CDMO française, acquiert Disposable-Lab, spécialisée dans la fabrication de lots cliniques sous forme injectable. Créée en 2008 à Martillac, Disposable-Lab est le premier établissement pharmaceutique spécifiquement conçu et construit pour des équipements à usage unique en environnement aseptique pour la formulation jusqu'à la production de lots techniques et cliniques.

**Amplitude Surgical** (FR0012789667 - AMPLI), technologies chirurgicales destinées à l'orthopédie pour les membres inférieurs, a obtenu l'autorisation 510(k) de la Food and Drug Administration américaine, pour son implant Anatomic, adressant les pathologies dégénératives du genou.

**Boehringer Ingelheim** affiche l'ambition de devenir numéro un mondial de la santé animale, au lendemain de la finalisation du processus d'acquisition de Merial. Engagé en décembre 2015 et finalisé le 1<sup>er</sup> janvier 2017, ce rapprochement permet d'unir les forces de deux entreprises rentables et saines sur le plan économique, dont la complémentarité dans de nombreux domaines et une politique d'innovation assumée confortent la pertinence de l'alliance.

**Butagaz** et **Global Bioenergies** signent un partenariat portant sur l'incorporation de lots de bio-isobutène issus du démonstrateur industriel dès 2017, puis à partir de la première usine productrice de bio-isobutène lorsque celle-ci sera construite, en France.

**Erytech Pharma** (FR0011471135 - ERYP), traitements innovants en « affamant les tumeurs » contre la leucémie aiguë et d'autres indications en oncologie avec des besoins médicaux insatisfaits, annonce la présentation de nouvelles données concernant son deuxième produit candidat ERY-MET, lors du symposium sur les cancers gastro-intestinaux 2017, coparrainé par l'American society of clinical oncology (ASCO-GI), qui aura lieu du 19 au 21 janvier 2017 à San Francisco, en Californie.

**genOway** (FR0004053510 - ALGEN), conception et développement de modèles de recherche génétiquement modifiés, annonce une progression de son chiffre d'affaires de 12 % en 2016 à 9 M€. Cette croissance à deux chiffres conforte les ambitions du plan stratégique 2018 de genOway en s'appuyant, d'un côté sur les nouveaux projets apportés par les six contrats cadres signés avec les leaders de l'industrie pharmaceutique mondiale, et de l'autre sur la poursuite du développement de la nouvelle offre cellulaire.

**Implanet** annonce une croissance de son chiffre d'affaires 2016 de 18 % à 7,8 M€. L'activité Rachis (JAZZ) a progressé de 46 % en 2016 pour un CA total de 4,1 M€. Le chiffre d'affaires sur le 4<sup>e</sup> trimestre 2016 a progressé de 36 %, pour un total de 2,2 M€ et l'activité Rachis est en forte hausse de 121 %.

**Ipsen** (FR 0010259150 - IPN) nomme Harout Semerjian en qualité de *president, Head of specialty care international region & global franchises*, à compter du 2 février 2017. Il reportera directement à David Meek, directeur général d'Ipsen et sera membre de l'*Executive leadership team*. Harout possède plus de 23 années d'expérience dans l'industrie pharmaceutique, dont 17 chez Novartis axées sur l'oncologie et la médecine de spécialité.

**SpineGuard** (FR0011464452 - ALSGD), instruments médicaux à usage unique destinés à sécuriser la chirurgie du dos, annonce que la FDA a autorisé la mise sur le marché de son module d'intégration DSG qui, combiné avec l'instrumentation vertébrale de la société Zavation, rendra ses vis pédiculaires « intelligentes ».

**Spineway**, implants et ancillaires chirurgicaux pour le traitement des pathologies de la colonne vertébrale (rachis), vient de clôturer un exercice structurant avec le lancement de sa filiale aux États-Unis, Spineway USA Inc., et l'entrée à son capital du Chinois Tinavi Medical Technologies. Ces développements stratégiques vont permettre à Spineway d'accélérer son activité sur les zones à fort potentiel que sont les USA et la Chine. Le chiffre d'affaires 2016 du groupe s'inscrit à 5,1 M€. Il ne reflète pas la bonne dynamique commerciale de la société, impactée par le décalage de ses ventes consécutif au retard d'agrément CE et du glissement de livraison des ventes de sa filiale US sur 2017 (2 M\$ - 1,87 M€).

## En chiffres

# 30,8 M€

C'est le chiffre d'affaires annuel 2016, en croissance de 41 %, annoncé par EOS imaging (FR0011191766 - EOSI). Au cours de l'exercice, le groupe a conclu la vente de 60 équipements EOS, contre 44 en 2015. Le revenu des ventes d'équipements s'est élevé à 25,1 M€, en croissance de 40 %. Les revenus récurrents s'élèvent à 5,7 M€, en croissance de 44 %. Ils se décomposent en revenus de maintenance et en ventes de consommables et de services, qui ont progressé respectivement de 50 % à 4,69 M€ et de 22 % à 1,02 M€.

# 300 M€

C'est le potentiel de chiffre d'affaires que représentent Ethypharm et Martindale Pharma après le rachat de la seconde entreprise (anglaise) par la première (française). Martindale Pharma est spécialisée dans le traitement de la dépendance aux opiacés et dispose d'une large gamme de produits destinés aux hôpitaux sous forme injectable. Avec cette acquisition, Ethypharm renforce sa présence au Royaume-Uni et à l'international.

# 33 %

C'est l'augmentation du chiffre d'affaires de Vexim (FR0011072602 - ALVXM), traitement mini-invasif des fractures vertébrales, sur l'ensemble de l'exercice 2016, à 18,5 M€.

## Le francophone de la semaine : Max Fehlmann

« J'ai toujours rêvé de finir ma carrière dans une organisation philanthropique », dit Max Fehlmann, un précurseur talentueux ayant 35 ans d'expérience dans la gestion, le financement et le développement des affaires dans les secteurs public et privé. Il vient de commencer son mandat en tant que nouveau président et chef de la direction de la Société de recherche sur le cancer, basée à Montréal, au Canada. Ceci vient à la suite de quatre années en tant que président fondateur de l'institut Néomed, centre québécois de R&D hébergeant des entreprises et favorisant leur collaboration. « La décision de quitter Néomed a été prise à l'été 2016, car j'avais à mon sens réalisé tout ce que je voulais y faire. C'est un franc succès », indique-t-il. Notre francophone de la semaine succède à Andy Chabot à la tête de la Société de recherche sur le cancer qui, après huit ans de services, a fait passer ses investissements de 6,5 M\$ (6,11 M€) à 14,1 M\$ (13,25 M€) pour 170 projets de recherche l'an dernier. « Mon ambition est de renforcer ce qu'il a réalisé et même de doubler cette somme d'ici quelques années », déclare Max Fehlmann. Parmi les axes stratégiques pour atteindre cette cible, il compte agrandir l'empreinte de la société au Canada et développer des projets de recherche translationnelle, ainsi qu'un rapprochement aux patients. « J'ai pu apprécier l'importance des sociétés philanthropiques qui financent la recherche lors de mes 15 ans comme chercheur à l'Inserm. Ayant aussi fondé en 2008 le Consortium québécois sur la découverte du médicament, je compte apporter cette expérience également dans mes nouvelles fonctions. »



Max Fehlmann, président et chef de la direction de la Société de recherche sur le cancer au Canada

# THERACHON ALLONGE SON PREMIER ROUND À 37,7 M€

**L**a société Therachon, dont le siège social est à Bâle en Suisse et les laboratoires à Nice, vient d'obtenir 4,7 M€ pour clore son financement de série A à 37,7 M€. Accordés par un syndicat international ayant à son bord Versant Ventures, Orbimed, New Enterprise Associates, Inserm Transfert Initiative avec l'ajout de Bpifrance, ces fonds serviront au développement d'un traitement innovant contre l'achondroplasie, cause majeure de nanisme. « *Le tour de série A était fixé à l'origine à 33 M€, montant obtenu en septembre 2015. À la suite de ma nomination à la tête de la société, nous avons décidé qu'il était nécessaire d'aller chercher une somme supplémentaire pour faire avancer la molécule TA46 notre produit-lead, jusqu'aux essais cliniques chez des patients* », explique Luca Santarelli, CEO de Therachon depuis mi-janvier 2017. Avec ce financement, Chahra Louafi de Bpifrance se joint au conseil d'administration de la société. Celle-ci a été fondée en 2014 à partir des recherches menées par la fondatrice et conseillère scientifique de Therachon : Elvire Gouze, à l'université Nice-Sophia-Antipolis. Plus de 80 % du budget de la jeune pousse sont directement alloués à la R&D, basée sur des travaux ayant démontré l'efficacité de l'utilisation d'une forme soluble du récepteur FGFR3 pour le traitement de l'achondroplasie dans un modèle *in vivo* murin de la pathologie.

## Devenir un leader contre les maladies rares

Il faudra attendre quelques années avant qu'un traitement ne soit opérationnel et en marché, mais le candidat-lead a d'ores et déjà « une efficacité préclinique exceptionnelle et tient sa promesse de restaurer complètement la croissance normale, tout en atténuant certaines des complications dévastatrices chez les enfants », dit Luca Santarelli. Pour l'instant, il n'y a pas sur le marché un médicament indiqué à l'achondroplasie, seulement des chirurgies visant à corriger certains symptômes de la maladie, comme la compression de la colonne vertébrale et l'arcade de la jambe. Une intervention chirurgicale très invasive, exigeant des années de procédures et de réhabilitation, vise



Luca Santarelli

« **Poursuivre des approches thérapeutiques strictement associées à la biologie de la maladie.** »

aussi à allonger les membres. « *Outre notre produit TA46, il y a quelques médicaments en phase de développement précoce. BioMarine est la seule société avec un produit en phase clinique, mais que je ne souhaite pas commenter* », indique le patron de Therachon, qui s'est attelé à muscler son équipe scientifique pour faire avancer les programmes de sa biotech. Sur l'avenir, il ajoute : « *Nous cherchons aussi à trouver de nouvelles opportunités thérapeutiques dans le secteur des maladies génétiques rares. Notre approche est de cibler le plus près possible le point de l'altération biologique. Lorsque nous aurons du succès avec d'autres*

*programmes, il sera temps de procéder à un autre round de levée de fonds.* » La prochaine étape pour Luca Santarelli sera la création de liens avec les associations de patients aux prises avec l'achondroplasie, la « *meilleure façon de développer des médicaments qui combleront leurs besoins* », conclut-il. ● **Paul Therrien**

**1/25 000**

L'achondroplasie touche un enfant sur 25 000 naissances. Il y a environ 200 000 patients achondroplasiques dans le monde, dont 90 % naissent de parents non prédisposés à ce type d'affection.

**120/125**

L'achondroplasie est une maladie génétique dans laquelle une mutation ponctuelle du gène codant FGFR3 cause un retard de croissance osseuse et une malformation du cartilage. La taille moyenne d'un adulte touché par l'achondroplasie est de 120 cm pour les femmes et 125 cm pour les hommes.

**1 à 6**

Utilisée pour agrandir la taille, l'hormone de croissance somatotrophine est administrée entre 1 et 6 ans afin d'obtenir un bénéfice maximal. Or, il n'y a pas d'études à long terme pour déterminer la taille finale promue par l'hormone chez les adultes souffrant d'achondroplasie.

## Opinion de Tom Woiwode, managing director chez Versant Ventures



“ La solide expérience de Luca Santarelli aidera certainement Therachon à agrandir son portefeuille et accélérer le développement de son projet-lead jusqu'en phase clinique. Il a notamment plus de 10 ans d'expérience chez Roche, plus récemment en y occupant le poste de vice-président senior et chef global de sa section neuroscience, ophtalmologie et maladies rares. La phase de transition actuelle de Therachon, passant de la préclinique aux essais cliniques, est exactement celle pour laquelle Luca Santarelli excelle. Pour Versant Ventures, les 4,7 M€ supplémentaires investis augmentent notre confiance sur le fait que la société puisse être en mesure d'atteindre la preuve de concept clinique sans nouvelle levée de fonds. La force de Therachon est triple : une solide équipe mise en place par son nouveau CEO, un programme de recherche très fort sortant de l'Inserm à Nice et des données précliniques remarquables de TA46 chez le modèle murin. Il s'agit précisément du type de projets que Versant recherche. Therachon dispose du potentiel pour devenir un leader européen en développement d'actifs thérapeutiques indiqués aux maladies rares. ”

# ENALEES LÈVE 1 M€ POUR UN POC VÉTÉRINAIRE



De gauche à droite : Frédérique Borowiec, directrice générale financière ; Viviane Luong, assistante-ingénieure en R&D ; Dove Cormier, responsable de projet en R&D ; Michael de Graaff, directeur général des opérations, Mégane Simonnet, ingénieure en R&D et Laurent Thiery, président.

« Entre cinq et sept nouveaux tests chaque année. »

**C**réée en décembre 2015, la start-up Enalees, active dans le diagnostic en santé animale, a levé 1 M€ pour développer ses tests de biologie moléculaire capables de détecter l'ADN de virus ou bactéries responsables de maladies infectieuses chez les animaux de compagnie. « Il existe de nombreux tests de diagnostic vétérinaire, mais les nôtres innovent en permettant aux vétérinaires d'obtenir les résultats par eux-mêmes en 30 à 40 min après la prise de sang, au lieu de passer par un laboratoire d'analyse et d'attendre deux à cinq jours », détaille Laurent Thiery, président d'Enalees. « L'idée est de simplifier la vie des vétérinaires, avec des tests de mêmes qualité, sensibilité et spécificité que les PCR. » La société, installée depuis début 2016 au Genopole d'Évry, travaille sur des tests à usage unique ciblant cinq maladies différentes dans un premier temps. « Nos pathologies d'intérêt

sont encore confidentielles, mais elles ont été validées auprès de vétérinaires. » Enalees a démarré une levée de fonds en février 2016. Les premiers 500 k€ ont été apportés en juin par des business angels, suivis ensuite par Bpifrance avec un prêt d'amorçage et une avance remboursable ainsi que Scientipôle, pour arriver au million fin 2016. Entre 50 et 100 k€ pourraient se rajouter au cours du premier trimestre de cette année.

#### Investissement limité

Laurent Thiery a cofondé la société avec Michael de Graaff, directeur général des opérations, et Frédérique Borowiec, directrice générale financière et administrative. La première moitié de la levée leur a permis en juin de renforcer leur trio en embauchant deux personnes en R&D. « Elles ont travaillé avec Genopole pour créer nos locaux dans un

espace de 200 m<sup>2</sup>, comprenant des bureaux, des laboratoires de niveaux 1 et 2 qui servent à développer les tests, et des laboratoires de production encore en phase d'installation à l'heure actuelle », raconte Laurent Thiery. « En septembre, avec l'arrivée d'une assistante-ingénieure, le travail de conception des premiers tests a atteint son régime de croisière. » Le choix de Genopole a permis à la start-up une installation rapide au moyen d'un investissement de démarrage limité. « Nous avons effectué une levée suffisante pour notre déploiement en Europe, où nous prévoyons de débiter la commercialisation cet été. Nous pourrions lever d'autres fonds dans un an pour nous lancer en Amérique du Nord », avance le président, qui prévoit de sortir entre cinq et sept nouveaux tests chaque année. ●

Viviane de Laveleye

7

personnes travaillent pour Enalees, qui comptera 10 à 11 personnes d'ici la fin 2017, principalement pour renforcer les activités de production et de commercialisation.

30 à 40

minutes suffisent pour obtenir les résultats des tests de diagnostic développés par Enalees.

63

millions d'animaux représentent le marché des animaux domestiques en France.

## Opinion de Raphael Balaï, investisseur et consultant en management, fondateur de M Evolution



“ Je connais bien le secteur d'activité dans lequel évolue Enalees, car j'ai accompagné des acteurs similaires dans le diagnostic vétérinaire. Ce qui m'a intéressé en tant qu'investisseur, c'est la rapidité de développement du kit de diagnostics d'Enalees qui, une fois la maladie cible établie, peut avoir lieu en 15 jours, ce qui n'est pas toujours le cas pour un produit industriel. Le deuxième facteur rassurant est l'absence des contraintes réglementaires liées au marché médical, étant donné qu'il est beaucoup plus simple de mettre en place des solutions de diagnostic dans la santé animale. Par ailleurs, l'innovation d'Enalees réside dans l'agglomération de plusieurs innovations existantes. Nous sommes donc presque certains d'avoir un résultat. C'est un aspect très sécurisant pour l'investisseur et la promesse de rentabilité est attrayante. Enfin, le porteur de projet, Laurent Thiery, m'a également séduit. Nous partageons une philosophie managériale autour de l'entreprise libérée, avec des employés épanouis qui peuvent auto-entreprendre dans leurs fonctions. ”

# GLIOCURE : HYPERSPÉCIALISATION SUR LE GLIOBLASTOME

**L**a toute jeune société GlioCure, dans le traitement du glioblastome, s'apprête à lever 600 k€ en amorçage sur la plateforme de crowdfunding Wiseed et auprès de business angels. Fondée en septembre 2016 par Louis-Marie Bachelot, CEO, Joël Eyer, inventeur principal et président du conseil scientifique et médical, et Claire Lépinoux-Chambaud, responsable R&D, GlioCure est une spin-off des universités d'Angers et de McGill à Montréal. « Elle est le fruit de ma rencontre, il y a plus de deux ans, avec Joël Eyer qui dirigeait le Laboratoire de neurobiologie et transgène de l'université d'Angers. Nous avons mis nos projets en commun dans le but de devenir un acteur extrêmement spécifique du glioblastome. Les autres biotech sont souvent spécialisées en oncologie mais aucune n'adopte un positionnement hyperspécialisé dans ce cancer particulier, qui est l'un des plus compliqués. C'est cette philosophie qui fait notre différence : se concentrer sur une seule pathologie et non courir plusieurs lièvres à la fois », expose Louis-Marie Bachelot. GlioCure se focalise sur une technologie de ciblage des cellules, NFL-TBS, découverte et brevetée par Joël Eyer en collaboration avec Alan Peterson, chercheur de McGill. Le peptide qui en est issu, GC01, bloque la polymérisation de la tubuline en microtubules, nécessaires à la division cellulaire. « C'est un mécanisme nouveau, qui concentre son activité biologique uniquement sur les cellules malades. Il ne s'agit pas d'une thérapie ciblée, mais spécifique », précise le CEO. Le produit visé serait un médicament en administration locale qui attaquerait la



De gauche à droite : Claire Lépinoux-Chambaud, responsable R&D, Joël Eyer, président du conseil scientifique et médical, et Louis-Marie Bachelot, CEO.

« Une nouvelle levée d'1,8 M€ d'ici deux ans. »

tumeur dès le moment de la chirurgie, sans attendre les quatre à six semaines qui la séparent du début de la radiothérapie.

### Trois ans et 3 M€

Le projet a pu compter sur 50 k€ d'apports de ses fondateurs, dont 17 k€ grâce au soutien d'Initiative Anjou ; sur une aide de la SATT Ouest Valorisation de 200 k€ ; sur 42 k€ de Bourse French Tech Emergence et sur un chèque Territoires d'Innovation de 7 k€ de la région Pays de la Loire. La jeune pousse espère clore sa levée dans le courant du deuxième trimestre 2017. Les fonds seront dédiés à la finalisation, d'ici 15 à 18 mois, de la pharmacologie spécifique. Un neurochirurgien en provenance de l'université allemande d'Ulm rejoindra très prochainement l'équipe, ainsi que des doctorants. La société compte ensuite 12 à 15 mois pour réaliser la préclinique réglementaire. Elle testera notamment son produit sur certaines races de chiens, qui

ont tendance à développer des tumeurs cérébrales. « Nous prévoyons trois ans et un coût total de 3 M€ jusqu'à l'obtention de l'autorisation d'essai clinique. Notre objectif est de trouver un partenaire industriel pour un co-développement clinique », dévoile le CEO, qui projette déjà une levée d'1,8 M€, 12 à 18 mois après la clôture de l'amorçage. ●

Viviane de Laveleye

**2000**

personnes par an en France sont touchées par un glioblastome, tumeur maligne du cerveau la plus courante et la plus agressive. Elle représente 50 % de toutes les tumeurs malignes.

**14 à 16**

L'espérance de vie moyenne des patients atteints d'un glioblastome est de 14 à 16 mois. Leur survie à cinq ans est de l'ordre de 3 %. Cette pathologie cause 200 000 décès par an dans le monde.

**299 k€**

C'est le montant du financement récolté en pré-amorçage par les porteurs du projet, aujourd'hui devenus la société GlioCure.

## Opinion de Franck Merly, chef de projets thématique à la SATT Ouest Valorisation

“ Nous soutenons depuis longtemps l'équipe de Joël Eyer, qui a généré cette approche thérapeutique. Nous ne pouvions qu'encourager la création de GlioCure. Nous l'avons fait en termes d'accompagnement et en finançant un programme de maturation. Cette société propose une approche innovante, étant donné qu'il n'existe pas d'autres molécules en développement dirigées sur cette cible et aucun traitement spécifique et efficace dans le glioblastome. Le traitement actuel ne permet pas d'éviter un pronostic très mauvais chez les patients atteints. GlioCure offre une activité hyper spécifique avec des résultats chez l'animal très intéressants. Côté humain, la réunion de Joël Eyer et de Louis-Marie Bachelot, qui a démontré une force entrepreneuriale importante, ne pouvait que nous encourager. ”



# J. P. MORGAN : UN CRU 2017 MODÉRÉMENT ENTHOUSIASTE... TROP ?

Les journées J. P. Morgan perdent-elles de leur saveur, de cette exubérance qui fait chavirer d'enthousiasme tout ce que le monde compte d'influenceurs dans le domaine de la pharma ? Voici une semaine, CEO, CFO, business développeurs de biotech et financiers spécialisés en sciences de la vie se pressaient à San Francisco pour la traditionnelle J. P. Morgan Healthcare Conference. Ce moment tant attendu, la 35<sup>e</sup> édition du genre qui impulse généralement le rythme et l'élan du millésime à venir, a visiblement subi de plein fouet les déclarations de Donald Trump, les supputations sur l'*Affordable Care Act* et cette tendance globale au niveau planétaire à vouloir remettre en cause le prix des médicaments. Outre les grandes présentations des pharma et le réseautage intensif qui rendent la conférence incontournable, la tension chez les « attendees » était palpable. Cédric Bisson, associé de Teralys Capital, responsable de la branche sciences de la vie de ce fonds de fonds québécois, présent sur place, nous livre sans détour son sentiment et quelques repères professionnels.

**BIOTECH FINANCES : Spontanément, quelle est la tendance qui vous a interpellé au cours de cette nouvelle édition de J. P. Morgan ?**

**C. B. :** J'ai été marqué par l'absence d'IPO. Lors des trois crus précédents, nous avons vécu des moments forts avec de belles opérations et des sorties importantes pour les investisseurs. Il y avait une réelle effervescence, contrairement au ressenti de cette 35<sup>e</sup> édition. C'est le signe d'un marché attentiste, suspendu finalement au changement de cap que pourraient ou non produire l'arrivée et les décisions rapides de M. Trump.

**BF : Les échanges clefs ciblaient-ils les conséquences de ce renversement dans l'approche des grands dossiers de santé ?**

**C. B. :** Oui, c'est évident. Avec la mandature qui démarre, une menace forte pèse sur l'*Affordable Care Act* (ACA). Ce dernier pourrait disparaître ou, à tout le moins, être dépouillé de tout son intérêt initial. L'ACA, plus connu sous le nom d'*Obamacare*, a généré pour certains acteurs, des profits importants en santé, car il a amené 21 millions de nouveaux patients payants sur le marché. L'arrivée de Donald Trump soulève beaucoup d'interrogations à ce sujet. Il a bâti une partie son discours sur la suppression du grand projet santé mis en place par son prédécesseur. Concernant la question des prix des médicaments, Donald Trump a émis plusieurs messages contradictoires via Twitter. Ces derniers ont eu des effets négatifs sur les cours de bourse. Pour la réglementation, le Congrès américain doit donner son feu vert ou non sur la loi « *21<sup>st</sup> Century Cures Act* » adoptée en décembre dernier. Ce projet porte sur la capacité de la FDA d'approuver des médicaments plus rapidement. L'annonce de sa mise en œuvre, concomitante au vote potentiellement favorable du Congrès, a eu au contraire des déclarations de M. Trump un impact positif sur les cotations. Je pense que le milieu de la biotech ne sera pas mieux ou plus mal traité par ce nouveau président américain que par les autres. Il y a cependant beaucoup de nervosité, car chaque



Cédric Bisson

« La remise en cause de l'*Affordable Care Act* a été au centre de toutes les discussions. »

décision au niveau de la haute administration peut entraîner, au-delà même du marché natif, des dommages sur l'ensemble des places et des territoires dans le monde. Il faudra scruter les prochaines sautes d'humeur.

**BF : Sur d'autres thèmes sensibles pour l'industrie des sciences de la vie, qu'avez-vous relevé ?**

**C. B. :** En premier lieu, personne ne remet en question le rôle important de la biotech envers les grandes pharma. L'optimisme est certes moins débordant qu'en 2014 et 2015. Je pense que nous assistons à un beau retour du balancier vers le réalisme, un bon rééquilibrage de manière générale par rapport aux attentes. Cela signifie que les sociétés qui voudront s'introduire en bourse devront probablement être plus avancées que leurs homologues de 2014 ou 2015. Concernant l'évolution des prix des médicaments, nous allons vers des exigences de gestion drastique des programmes. C'est particulièrement vrai pour les États-Unis, mais ça l'est aussi ailleurs. En dehors des États-Unis, les entreprises sont souvent moins pourvues financièrement et gèrent de façon plus tendue les développements qu'elles mettent en œuvre. Il ne faut pas croire que cela leur donne un avantage et qu'elles ne seront pas affectées par la vague de baisse des prix en provenance des US. Comme je l'ai indiqué précédemment, les décisions de l'administration américaine impactent, très au-delà du seul territoire, tous les grands marchés.

**BF : Certains rendez-vous internes à la conférence ont-ils suscité plus de « buzz » que d'autres ? Qu'avez-vous retenu ?**

**C. B. :** Le 9<sup>e</sup> Biotech Showcase valait le détour, avec de belles présentations effectuées par des compagnies *early stage* à la recherche de VC. Notons aussi le OneMedForum sur le *medical device*. Je considère que 2017 sera une année axée sur le retour des IT qui améliorent l'efficacité de la distribution de soins de santé et sur les *medical devices* connectés. Ces deux segments connaîtront de vrais développements

par rapport aux millésimes précédents. Chacun a pu relever, lors de l'événement, l'intérêt marqué pour l'efficacité des dispositifs connectés, surtout aux États-Unis, qui sont passés de 20 à 30 % d'informatisation à 90 % en 7 à 8 ans. Cette tendance devrait se confirmer, d'où l'intérêt pour des *business models* orientés dans cette direction. J'ai noté aussi que les grandes compagnies de *medical device* mettaient en place des stratégies agressives pour revenir en force. Au cours des années passées, elles étaient un peu moins visibles. À présent, elles semblent s'engager dans des opérations d'acquisition, chercher des valeurs sûres pour gagner des parts de marché par les biais de croissance externe ou de rachat de produits. Cette évolution est porteuse pour les jeunes medtech. Elle pourront en profiter, dans le cadre de partenariats ou de cessions.

**BF : Et concernant les jalons scientifiques importants qui ont été présentés ?**

**C. B. :** À vrai dire, il n'y en a pas eu, selon moi. Le *newsflow* biotech était décent, sans être spectaculaire comme il l'avait été en 2014 et 2015. Quelques sociétés ont fait des annonces, mais rien qui sortait vraiment de l'ordinaire. Merck a quand même communiqué sur des données assez impressionnantes concernant ses *anti-PD-1 checkpoint inhibitors*, lui donnant un avantage sur ses rivaux dans le cancer du poumon. Ajoutons à cela Johnson & Johnson Innovation Labs, qui va ouvrir une filiale à New York. Ceci aura un impact sur la reconnaissance et la renaissance d'un pôle dans la région new-yorkaise. En somme, lors de cette JPM, nous avons pu constater une réduction de l'enthousiasme sur les *breakthrough early stage* par rapport à janvier 2016, annonçant encore une fois un marché un peu plus conservateur que celui des années précédentes.

**BF : Takeda a tout de même fait l'acquisition d'Ariad Pharmaceuticals pour 4,9 Md€ pendant la JPM. Qu'est-ce que ceci signifie pour le secteur de l'oncologie ? Y a-t-il d'autres secteurs à surveiller en 2017 ?**

**C. B. :** L'oncologie a dominé les discussions. En 2016, ce secteur a fait l'objet d'études positives et négatives sur les modèles animaux ou en clinique avec quelques patients. Du côté des maladies orphelines, les prix proposés sur les solutions en développement vont offrir un vrai avantage concurrentiel. En neurologie, malgré les échecs dans l'Alzheimer ou d'autres pathologies, la reconnaissance de la persistance des besoins médicaux non satisfaits devrait

attirer tout de même des investisseurs prêts à jouer le risque. En thérapie génique, CRISPR continuera d'être à l'ordre du jour, tout comme le secteur de l'anti-infectieux qui fait l'objet de beaucoup de discussions.

« Merck a communiqué des données impressionnantes concernant ses *anti-PD-1 checkpoint inhibitors*. »

**BF : Quelles peuvent être les indications utiles pour un entrepreneur de biotech qui ne connaît pas l'événement ? À quoi ressemblerait la participation à cette 35<sup>e</sup> édition ?**

**C. B. :** C'était une excellente J. P. Morgan en général, avec des modules à entrées multiples. Il était possible d'assister d'un côté à la conférence centrale avec des grosses sociétés comme Pfizer, Sanofi, Merck ou Johnson & Johnson, qui organisent des présentations sur les plus grands enjeux touchant l'industrie, et de se rendre d'un autre côté vers des espaces de réseautage en périphérie. La majorité des visiteurs à San Francisco est allée vers les événements satellites où dans les hôtels environnants pour tenir des réunions toujours courtes et extrêmement challengées. Pour les entrepreneurs qui n'ont pas eu l'occasion de venir, il faut indiquer que ce n'est pas l'endroit pour signer un deal ferme ou négocier les termes d'un contrat. C'est surtout l'occasion d'ouvrir des portes, une forme de *speed-dating* à la recherche de nouvelles relations d'affaires, ou de faire un point d'étape sur un deal déjà en cours. Donc plusieurs milliers d'entrepreneurs prennent le chemin de San Francisco, même s'ils n'ont pas accès à la conférence JPM, avec l'espoir de faire des rencontres significatives.

**BF : La conférence J. P. Morgan est-elle vraiment un événement global ?**

**C. B. :** Plus que jamais ! On y voit les grands fonds VC qui vont de l'avant avec des investissements globaux stratégiques. Tous fonctionnent sur une échelle mondiale, sans être arrêtés par les frontières ou les spécificités géographiques. Les actifs sont comparés d'une région à l'autre. Les meilleurs sont sur-sollicités alors que les moins intéressants sont plutôt mis de côté. Nous l'avons déjà constaté en 2016, les investisseurs hors États-Unis ont beaucoup appris au contact du marché américain. C'est pourquoi nous voyons des Français, des Canadiens, mais aussi des Chinois qui jouent plus que jamais dans la cour des grands à l'international. Cette tendance n'est certes pas réservée au secteur de la biotech, mais la comparaison d'actifs à travers le monde est une tendance qui s'accroîtra en 2017. Les secteurs qui demeurent encore régionalisés et continentaux sont les services IT des systèmes de santé : des marchés spécialisés qui sont difficilement transférables.

**BF : Quel conseil donneriez-vous à un primo-accédant à la JPM ?**

**C. B. :** Surtout ne pas y aller à l'improviste. Cela a l'air d'une Lapalissade, mais il ne faut pas se laisser piéger par le temps et arriver à la conférence sans une préparation complète, profonde, un véritable agenda de rencontres et des cibles d'intérêt. Tous les investisseurs se préparent deux à trois mois à l'avance. Les entrepreneurs doivent faire de même, voire plus. Je connais nombre de Français, de Canadiens et de Belges qui sont déjà dans les préparatifs au moins quatre à six mois avant le début de l'événement.

**BF : Est-ce finalement incontournable ?**

**C. B. :** Pour ceux qui œuvrent dans le domaine de l'industrie des sciences de la vie, c'est un *must* d'y aller, car J. P. Morgan réunit tous les acteurs qui comptent. Le déplacement à San Francisco est onéreux, mais il est très instructif pour les entrepreneurs. C'est une occasion de networking considérable qui ouvre des portes et donne une vraie vision sur l'avenir. En termes de timing, l'événement est véritablement bien placé. C'est le moment fort du début de l'année, qui permet de dérouler les stratégies des 11 mois suivants et de faire les réglages les plus performants en s'ajustant ou en se confrontant à la compétition sectorielle. Les meilleurs sont présents. ●

*Propos recueillis par Paul Therrien*

ARE YOU HIRING?



**PACT & PARTNERS**  
EUROPE AND AMERICAS

PACTANDPARTNERS.COM




Olivier Safir,  
CEO PACT & PARTNERS AMERICAS LLC,  
Boston, Massachusetts  
osafir@pactpartners.com

## Servier : nouveau deal maker de la pharma française ?

Servier, nouvel acteur majeur de l'immunologie ? La question mérite d'être posée, même si la réponse n'est pas si évidente. Si l'année 2017 débute en fanfare pour Servier, il ne faut pas oublier que 2016 fut aussi un très bon cru. En effet le groupe, qui vient de signer un accord de collaboration avec Pieris Pharmaceuticals d'une valeur globale de 1,7 Md€, s'engage à développer conjointement plusieurs anticorps bispécifiques ciblant des inhibiteurs de point de contrôle ainsi que d'autres cibles immunologiques. Servier a déjà déboursé 30 M€ d'*upfront* pour avoir accès aux premiers résultats précliniques du PRS-332, associant un anticorps anti PD-1 à une protéine « anticaline » qui cible un autre point de contrôle immunitaire. L'intérêt de cet anticorps bispécifique est de bloquer deux points de contrôle immunitaires co-exprimés sur les lymphocytes T. Une stratégie qui pourrait s'avérer plus efficace que la combinaison de plusieurs inhibiteurs de point de contrôle, et que Servier avait déjà commencé à mettre en place dès juillet 2016 en signant un accord avec Sorrento Therapeutics. En effet, le STI-A1110 de Sorrento, un anticorps monoclonal, cible lui aussi le PD-1, mais pourrait bien entendu s'associer avec d'autres molécules du pipeline, dans des indications comme



les cancers hématologiques ou les tumeurs solides. Un deal d'une valeur totale de 710 M€, certes plus onéreux que l'accord passé avec MacroGenics en son temps et abandonné depuis (octobre 2015). En se renforçant dans la bioproduction, Servier a décidément pris le virage de l'immunologie, au point d'aller explorer de nouveaux champs pathologiques comme les maladies auto-immunes. C'est le sujet de l'option de licence signée en décembre dernier avec OSE Immunotherapeutics sur les droits exclusifs de Effi-7, un anticorps monoclonal immunomodulateur, ciblant la chaîne alfa du récepteur de l'interleukine 7 (IL-7R ou CD127). Le laboratoire suénois, qui pourrait verser près de 272 M€ à OSE, souhaite développer ce nouvel inhibiteur de point de contrôle immunitaire dans la rectocolite hémorragique. Avec cette avalanche de partenariats et de collaborations, Servier apparaît comme le nouveau *deal maker* de la pharmacie française. Une fois de plus, la question demeure : cette nouvelle stratégie est-elle consécutive à l'accord Cellectics, qui a permis au laboratoire français de se positionner à l'avant-garde des CAR-T, ou faut-il y voir la patte du directeur de l'oncologie, Jean-Pierre Abastado, grand défricheur de technologies ? ●

## VEILLE STRATÉGIQUE

Les deals de la semaine écoulée en Europe, au Québec et en Israël – source : Bureau van Dijk – BvDinfo\*

NOM DE L'ACQUÉREUR	PAYS	NOM DE LA CIBLE	PAYS	NATURE DU DEAL	STATUT DU DEAL	VALEUR DEAL EUR
ELI LILLY AND COMPANY	US	COLUCID PHARMACEUTICALS INC.	US	Acquisition 100%	Pending - awaiting regulatory approval	896,242.32*
		BOULE DIAGNOSTICS AB	SE	Minority stake 10.2%	Completed	15,920.50*
SWEDBANK ROBUR AB	SE	BOULE DIAGNOSTICS AB	SE	Minority stake 8.6%	Completed	13,423.16*
OMNES CAPITAL SA	FR	OCTIMET ONCOLOGY SA/NV	BE	Minority stake unknown %	Completed	11,300.00
TREDJE AP-FONDEN	SE	BOULE DIAGNOSTICS AB	SE	Minority stake increased from 2.2% to 7.6%	Completed	8,674.98*
		BOULE DIAGNOSTICS AB	SE	Minority stake 4.9%	Completed	6,594.95*
SWEDBANK ROBUR FONDER AB	SE	BIOGAIA AB	SE	Minority stake increased from 5.96% to 7.1%	Completed	6,447.84*
SHAREHOLDERS		MOLOGEN AG	DE	Capital Increase unknown stake %	Completed	5,000.00
		ACTIVE BIOTECH AB	SE	Minority stake 1.652%	Completed	1,955.02*
		MORPHOSYS AG	DE	Minority stake 0.09%	Completed	1,258.00*
CROWD-FUNDING INVESTORS		BIONURE FARMA SL	ES	Minority stake 11.32%	Announced	960.00*
		PEDIAPHARM INC.	CA	Minority stake 2.298%	Completed	292.41
MALIN CORPORATION PLC	IE	WREN THERAPEUTICS LTD	GB	Minority stake 33%	Completed	n.a.
EVOTEC AG	DE	FIBROCOR THERAPEUTICS LP	CA	Capital Increase unknown stake %	Completed	n.a.

\* Bureau van Dijk (BvDinfo) édite une gamme d'outils d'informations sur les entreprises associant des données de qualité à de puissants logiciels de restitution. La société est considérée comme l'un des leaders du marché du marketing informationnel et financier.

Bulletin d'abonnement

Je m'abonne à l'hebdomadaire BIOTECHFINANCES : 44 lettres imprimées par an + la BioMap France + l'offre web et mobile + l'accès aux archives (accès intégral plein tarif/1 an start-up)

Je règle  1 302,80 € TTC (1 an – société > 3 ans)  651,40 € TTC (1 an – start-up < 3 ans)

À réception de facture  Par virement bancaire à réception de facture et du RIB  Par chèque à l'ordre de Biotech Finances EEI  
 Par carte bancaire (remplir les informations d'identification de CB ci-contre) CB :  Visa  Mastercard N° ..... Expire fin : ...../.....  
 Cryptogramme (3 chiffres figurant au dos de la carte) .....

Date et signature obligatoires :

Nom .....Prénom .....  
 Société .....Fonction .....  
 Adresse .....  
 CP .....Ville .....  
 Téléphone .....Mail .....

À renvoyer à Biotech Finances • 108 rue Bossuet, 69006 Lyon • mail : abonnement@biotech-finances.com • fax : 09 80 08 51 46

Biotech finances est une lettre hebdomadaire imprimée et en ligne publiée par les Éditions Européennes de l'Innovation.  
 • Éditeur, rédacteur en chef : Jacques-Bernard Taste - jbtaste@biotech-finances.com  
 • Rédaction : Paul Therrien, ptherrien@biotech-finances.com - Viviane de Laveleye, vdelaveleye@biotech-finances.com - Marie-Françoise Villard - H. Ella - redaction@biotech-finances.com - Yasmine Ziat  
 • Maquette : Laure Pascal - www.lp-infographie.eu  
 • SERVICE ABBONNEMENTS : Bénédicte Pociello - 04 81 91 60 88 bpociello@biotech-finances.com

• Société éditrice : Éditions Européennes de l'Innovation au capital de 40 326 euros  
 • Siège social : 108 rue Bossuet, 69006 Lyon - France  
 • Tél : + 33 (0)980 08 51 45 • Fax : + 33 (0)980 08 51 46  
 • RCS Lyon : 480 764 398  
 • Commission paritaire : 621 T 79205 • ISSN : 1298-9428  
 • Prix du numéro : 40,60 euros HT  
 • Prix de l'abonnement annuel : 1 276 euros HT (44 numéros par an)  
 • Site web : www.eei-biotechfinances.com  
 • Publicité : + 33 (0)980 08 51 45  
 • Imprimeur : Maqprint, 3 rue Thomas-Edison - B.P. 59 - 87202 Saint-Junien

• Québec : EEI Eléments Essentiels d'Information - Biotechfinances c/o Lette & Associés 630, boulevard René-Lévesque Ouest - bureau 2800 - Montréal QC H3B 1S6 Canada.  
 • Tél : 00 (1) 438 800 28 29

