

VALORISATION

Quelles évolutions ?



© MEIGNEUX/SIPA

Philippe Kourilsky,
professeur
d'immunologie au
Collège de France,
ancien directeur de
l'Institut Pasteur

Alors que l'Inserm célèbre les 10 ans d'Inserm Tranfert, sa filiale privée destinée à valoriser les innovations issues des laboratoires de recherches de l'Institut, le monde a beaucoup changé. Le point sur les grandes évolutions du secteur de la recherche et du *business model* des industries de santé.

En 2000, la France s'engage, en signant le protocole de Lisbonne, à consacrer 3 % de son PIB à la R&D. Plus que jamais, dans un contexte concurrentiel mondial accru, l'innovation est cruciale. Depuis la loi sur la recherche et l'innovation de 1999, qui favorise notamment la mobilité des chercheurs vers l'entreprise et les collaborations entre la recherche publique et privée, les initiatives en faveur de l'innovation se sont multipliées : naissances d'Aviesan, d'Ariis, des pôles de compétitivité, du plan Campus, des pôles de recherche et d'enseignement supérieur (PRES), du Crédit d'Impôt Recherche, du statut de la Jeune entreprise innovante, etc. En outre, les biotechnologies en tant que telles ont imposé une nouvelle façon de faire de la recherche et de la valoriser. Issues d'une biologie interventionnelle, les thérapies innovantes qui en découlent (procréation médicalement assistée, thérapies cellulaires et géniques) sont très coûteuses. Et si, aujourd'hui, le mot valorisation est passé

“ Les biotechnologies ont imposé une nouvelle façon de faire de la recherche et de la valoriser ,”

dans le langage commun, il reste néanmoins de nombreuses difficultés à surmonter.

« Nous souffrons encore d'un manque de compétences intermédiaires pour conduire des essais pilotes, fabriquer des lots cliniques et en assurer le contrôle qualité.

La réglementation est complexe. De plus, les chercheurs qui mènent des essais cliniques manquent souvent de reconnaissance », regrette Philippe Kourilsky. Il observe pourtant que « l'état d'esprit des chercheurs a beaucoup évolué,

notamment depuis le début des années 1980. Quand nous avons créé la société Transgène, avec Pierre Chambon, le fait que deux chercheurs issus de la recherche publique acceptent la proposition d'une banque d'investissement a fait du bruit et n'a pas été facilement accepté. » C'était il y a 30 ans, et « même s'il reste un bruit de fond idéologique, la situation a changé ». En témoignent les nombreux partenariats public-privé qui ont été signés ces dernières années en France et

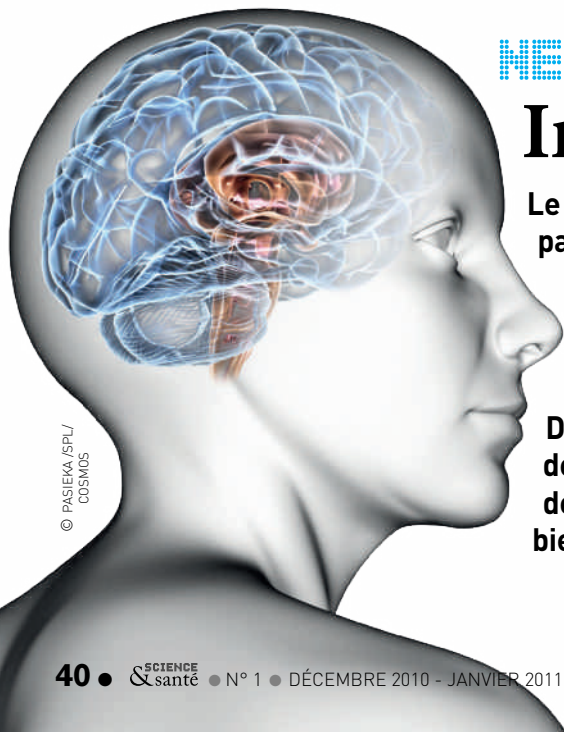


NEUROSCIENCES

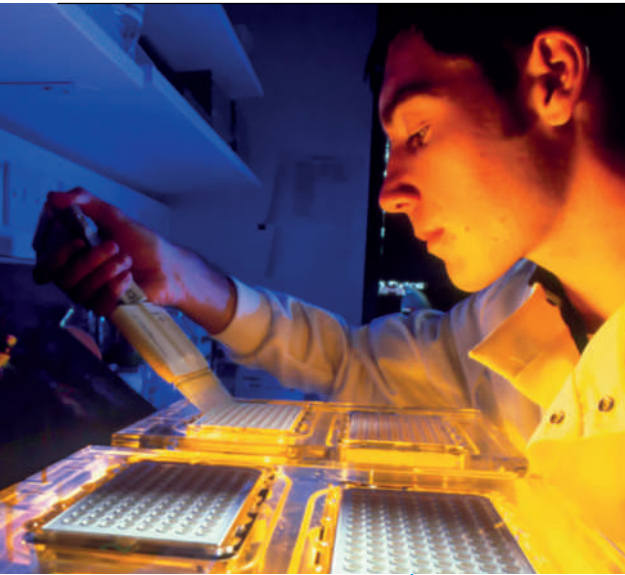
In Cerebro évalue les futurs

Le cerveau, protégé par une barrière très sélective, n'est pas une cible facile d'accès pour les médicaments. D'où la nécessité de proposer des molécules bien spécifiques.

Le prestataire de services spécialisé en santé humaine Vigicell, membre du pôle de compétitivité mondial Medicen Paris-Région, lance une offre commerciale spécifique pour l'étude de molécules destinées au traitement du cerveau. Car celui-ci n'est pas une cible thérapeutique comme les autres. La barrière hématoencéphalique, qui l'isole de la circulation sanguine, constitue en effet une interface très sélective qui ne laisse entrer que les éléments nécessaires au fonctionnement cérébral. Revers de la médaille : cette fonction de protection du cerveau complique le traitement médicamenteux d'un grand nombre de maladies neurologiques, car beaucoup de molécules actives ne peuvent pas traverser cette barrière. Créé cet été 2010, In Cerebro aspire à devenir le spécialiste de l'étude de l'exposition du cerveau aux



© PASIEKA/SPLU COSMOS



© JAMES KING-HOLMES/S.P.L./COSMOS

l'émergence « d'une population de chercheurs candidats à la création d'entreprise ».

De leur côté, les industriels de la pharmacie font face à un appauvrissement de leur portefeuille de produits. De nombreux besoins médicaux demeurent insatisfaits. Les nécessités d'innovation en agents anti-infectieux, par exemple, deviennent même urgentes. « Aujourd'hui, les laboratoires pharmaceutiques affichent la volonté d'ouvrir leur portefeuille. Ils ont élargi leur modèle d'affaires au-delà de la recherche de blockbusters (médicaments « vedettes » générant plus d'un milliard de dollars de CA, ndlr). Avec l'avènement de la médecine personnalisée, ils commencent à changer leur conception du marché et acceptent de s'ouvrir aux marchés de niche. Ils se montrent ainsi plus attentifs aux découvertes issues de la recherche publique ». ■

De la recherche à la création d'entreprise, un nouveau parcours

CLÉS DE COMPRÉHENSION

Quelle place pour le capital-risque ?

« Le capital-risque ne s'adresse qu'à la valorisation économique, qui débouche soit sur la création d'une entreprise de biotechnologie, soit sur une collaboration avec des industriels ou la négociation de licences. Quand on fait intervenir le capital-risque, c'est dans une logique de création partagée de valeur, car l'investisseur a un objectif : revendre sa participation. Pour cela, la voie la plus noble est l'introduction en bourse ; quant à la plus fréquente, c'est la vente à un industriel ou, dans certains cas, aux fondateurs. Enfin, pour que l'intervention du capital-risque réussisse, il faut veiller à ce que deux conditions importantes soient remplies. L'investisseur doit intervenir suffisamment tôt pour engager la société dans une voie de changement propice aux levées de fonds, mais il doit aussi intervenir suffisamment tard car la création de valeur la plus importante dans le domaine de la pharmacie intervient entre le stade préclinique et la fin de phase II. Souvent, des sociétés échouent en raison d'un financement trop précoce. L'autre condition est d'ordre philosophique : l'intervention d'un fonds de capital-risque doit être vue comme un partenariat entre les fondateurs et les investisseurs. Ce ne sont pas des banquiers, ils sont copropriétaires des résultats. Cela se traduit également par un partage des pouvoirs dans les instances de décision, en particulier au sein du conseil d'administration. »



www.sofinnova.fr



© SOFINNOVA

Denis Lucquin, président de Sofinnova Partners, plus grand fonds de capital-risque et d'amorçage dans les sciences de la vie en France

médicaments du cerveau

médicaments, grâce à un modèle qui reproduit l'interface hématoencéphalique *in vitro*. Ce dispositif, développé initialement par Françoise Roux, à l'Inserm, a ensuite été finalisé sous sa direction par Nicolas Perrière, actuel chez de projet chez In Cerebro, en collaboration avec Jean-Michel Scherrmann et Pierre-Olivier Couraud, de l'Inserm. « Il y a une réelle carte à jouer en regard du travail de fond considérable à réaliser. Et nous visons d'ores et déjà une commercialisation de notre technologie au niveau international », souligne Jean-Emmanuel Gilbert, président de Vigicell. L'accord de coopération signé cet été entre Vigicell et NoAb BioDiscoveries, une société canadienne qui dispose de modèles *in vivo* de la barrière hématoencéphalique,

« Viser une commercialisation internationale »,

permet de compléter l'offre de service. « Nos modèles sont utilisés notamment pour caractériser les propriétés des molécules candidates pour des médicaments. Cet ensemble de données permet de faire un choix judicieux sur l'efficacité, la toxicité et la pharmacocinétique d'un futur médicament. Cela se traduit in fine

par une réduction du risque d'échec de développement des molécules en clinique », explique-t-il. C'est justement l'industrie pharmaceutique que vise In Cerebro. Présents dans plusieurs salons importants en Europe, aux Etats-Unis et à Hong Kong, les chercheurs d'In Cerebro se sont réjouis de « l'intérêt réel » des laboratoires pour leur offre de service. ■



www.incerebro.com
www.vigicell.fr

Rubrique réalisée par la rédaction