

Dernière heure

- Quel avenir pour le bio-entrepreneur multisectoriel ?p. 1

Le Billet Bio de H. ELLA

- Principia Pharmaceuticals, le retourp. 2

Entreprises

- Ambiotis veut fédérer les *business angels* autour de son projet....p. 2-3
- Naturalpha rapproche la santé et l'alimentationp. 3-4

Financement

- Royaume-Uni : Circassia clôt un *round B* sursouscrit de 15 M€.....p. 5

Expertise

- *Clustering* de choc pour le Life Science Corridorp. 6-7

Repères

- Le LFB signe une convention avec l'Alliance Maladies Raresp. 4
- Innate reste solide en dépit du désengagement partiel de Novo Nordiskp. 4

€Deals hebdo

- Les biotransactions financières en Europe et en Israël du 31 janvier au 7 février 2008p. 8

SUR VOS AGENDAS

BioVaria 2008

Organisée par Ascenion et ses partenaires EMBLEM, National Genome Research Network, Fraunhofer VLS, PROvendis, MediGate GmbH, ipal GmbH et DKFZ, BioVaria 208 se déroulera le 8 mai prochain à Munich. Cette manifestation réunira pour la première fois en Allemagne les multinationales du secteur pharmaceutique et les représentants de *start-up* et de PME de biotechnologies en vue d'initier des échanges très concrets d'expertises.

Pour toute information complémentaire : www.biovaria.net

Dernière heure

QUEL AVENIR POUR LE BIO-ENTREPRENEUR MULTISECTORIEL ?

Pour ou contre la multiplication des modèles et des approches sectorielles au sein d'une même biotech ? La 7^e édition du forum « Profession : bio-entrepreneur », qui se déroulera dans le cadre du Medec les 19 et 20 mars prochains, promet quelques beaux débats à ce sujet. Reste à savoir s'ils seront constructifs et révélateurs des biotendances européennes actuelles. À en croire Manuel Gea, président fondateur du *think tank* Centrale Santé et organisateur de la manifestation, la diversification des activités d'une même société est un relais de croissance intéressant pour aider la filière à se consolider et pour permettre aux entrepreneurs de prendre leurs marques. Selon lui, une biotech rouge, aujourd'hui spécialisée dans le *drug discovery* ou dans le service, devrait réfléchir à des applications complémentaires, hors de la santé, pour ses technologies. Cela permettrait au dirigeant de trouver des marchés différents, avec des cibles spécifiques et des cycles plus courts pour équilibrer son business. « Il faut combattre la pensée unique qui consiste à cloisonner les différents secteurs d'activités et à réduire la biotechnologie à la découverte de médicaments. Il y a trop peu de serial entrepreneurs en France ce qui n'est pas sans relation avec l'hyper-spécialisation demandée pour chaque projet », ajoute Manuel Gea. « Nous avons pour cela décidé de mettre cette année à l'honneur les biotech blanches et environnementales, qui offrent des perspectives, entre autres partenariales, très intéressantes de par un tissu de grands industriels très développé ». Une théorie intéressante sur le papier, mais probablement plus dif-

ficile à faire passer auprès des investisseurs qui recherchent en ce moment des modèles très focalisés, comme l'explique Philippe Pouletty, directeur général de Truffle Venture, qui pense que « les entrepreneurs doivent travailler là où ils sont compétents, avec des projets bien identifiés et des marchés connus ». L'autofinancement, à travers la prestation de services,

il faut COMBATTRE la PENSÉE UNIQUE du CLOISONNEMENT par SPÉCIALITÉ

pourrait être une voie pour contrer ce problème et démarrer une nouvelle activité sans le souci de trouver des actionnaires demandeurs. Le modèle de la biotech lilloise Naturalpha semble en être un bon exemple. Essaimée de Genfit en 2001 en vue de valoriser le savoir-faire de la société en ingénierie des essais cliniques dans le domaine pharmaceutique, elle vient d'annoncer son repositionnement vers l'industrie agroalimentaire, qui est en pleine mutation du fait du durcissement de la réglementation pour les aliments santé (1). Un nouveau focus gagnant puisque la société envisage une croissance annuelle comprise entre 20 et 30 %, et un chiffre d'affaires de plus d'1,5 M€ pour cette année. ■

Juliette Lemaigen

1 – Lire dans ce numéro : « Naturalpha rapproche la santé et l'alimentation »



H. ELLA

PRINCIPIA PHARMACEUTICALS, LE RETOUR

En cette période boursière tumultueuse durant laquelle il nous faut plus que jamais savoir scruter et sonder l'avenir, Teva Pharmaceuticals a décidé de s'offrir une entreprise américaine dans le domaine des protéines de fusions. La célèbre société de génériques israélienne est prête à déboursier près de 400 millions de dollars pour CoGenesys, Inc., une *spin-out* de Human Genome Sciences. Pour les plus anciens d'entre nous, ce n'est pas sans rappeler le rachat par HGS pour 135 millions de

dollars de Principia Pharmaceuticals, qui venait juste de quitter la galaxie Aventis. Par ce rachat, Teva entre de plain-pied dans le monde des biogénériques avec la volonté de ne plus simplement faire des copies de molécules, mais de les améliorer, notamment en termes de biodistribution. La technologie de fusion de CoGenesys est une alternative à la *PEGylation* sur un marché en pleine croissance. Aujourd'hui, plus encore qu'hier les NME s'opposent-elles (*New Molecular Entities*), ces fameuses nouvelles molécules

innovantes si chères à développer, aux IMD (*Incrementally Modified Drugs*), terme global sous lequel nous pouvons loger les génériques, les *specialty pharmaceuticals* et peut être les *follow-on biologics* (biosimilaires). L'Europe pour une fois est en avance car elle s'est dotée d'une réglementation. Mais il faudra encore se saisir des actifs (technologies, sociétés...) qui constituent une industrie qui va de l'avant, ou alors regretter les occasions ratées en regardant vers l'Orient. ■

Entreprises



FRANCE

AMBIOTIS VEUT FÉDÉRER LES BUSINESS ANGELS AUTOUR DE SON PROJET

LE RÉSEAU D'AMBIOTIS

PARTENAIRES

Banque

BNP Paribas

Avocats, affaires courantes

Cabinet Duval et Associés, maître Duval - Toulouse

Expert-comptable

Cabinet Auditeurs Associés, Marc Anglès - Toulouse

Société d'audit

Euraudit, Mireille Saint-Germes - Toulouse

Relations presse

Comm'in, Sylvie Ives - Toulouse

Partenaires académiques et institutionnels

Université Paul-Sabatier - Toulouse
Incubateur Midi-Pyrénées - Toulouse

Après 8 mois d'activité, et la signature de premiers contrats prometteurs, la jeune *start-up* midi-pyrénéenne Ambiotis lance la préparation de son premier tour de table. Considéré comme une levée d'amorçage, celui-ci devrait avoisiner les 200 000 à 500 000 euros en fonction du nombre de nouveaux actionnaires, et permettra à la biotech de poursuivre ses développements pendant 2 à 3 ans. Pour le moment, la piste des *business angels* semble être la plus porteuse pour le chef d'entreprise, qui souhaite conclure l'opération avant l'été. « *Nous avons plusieurs contacts déjà bien avancés avec des investisseurs privés qui sont intéressés par notre société* », nous a confié Marc Dubourdeau, président d'Ambiotis, qui reprend : « *Nous souhaitons toutefois faire entrer au moins un fonds*

d'amorçage, probablement local, afin de professionnaliser notre actionariat et de crédibiliser notre modèle ». Les fonds collectés seront en priorité affectés au développement de biomarqueurs, qui est

Notre PREMIER BIOMARQUEUR sera SUR LE MARCHÉ d'ici à 3 ANS

l'activité la plus consommatrice en *cash* pour l'entreprise. Le projet consiste à développer en interne des produits de dépistage de la résolution de l'épisode inflammatoire. Ces derniers serviront à suivre l'évolution d'une pathologie, ou à définir si tel ou tel patient sera réactif à un traitement donné. Le premier devrait être enregistré d'ici à 3 ans, grâce à un

(suite p.3)

nouveau soutien financier *via* un tour de table de plusieurs millions d'euros, ciblant cette fois-ci des financiers hexagonaux.

UN CA D'1 M€ EN 2011

Outre ces projets propriétaires, le cœur de métier d'Ambiotis consiste à développer des modèles originaux et fonctionnels. L'entreprise identifie et mesure des marqueurs qui apparaissent puis s'intensifient dans l'organisme lorsqu'une inflammation n'est pas résorbée et qu'elle devient chronique. Elle utilise ces résultats dans le cadre de prestations de services, qu'elle réalise pour la validation des effets des molécules de certains industriels. « *L'originalité de notre process réside dans la prise en considération de tous les mécanismes moléculaires mis en jeu, et en particulier de la mesure des médiateurs de la résolution de l'épisode inflammatoire* »,

ajoute Marc Dubourdeau, qui reprend : « *Cette étape ne peut être réalisée sous la forme d'un kit de dépistage basique. Elle nécessite une réelle expertise, que la plupart des industriels n'ont pas et que nous tâchons d'apporter et d'adapter au cas par cas* ». Déjà bien impliquée dans le secteur agroalimentaire, qui doit renforcer ses études d'efficacité et de sécurité du fait de la nouvelle réglementation, la firme souhaite trouver rapidement des partenaires issus de l'industrie pharmaceutique. La mise en place d'un premier contrat avec un grand groupe est en cours de négociation. Elle devrait se concrétiser dans le courant de l'année, ce qui serait une très belle carte de visite pour les deals à venir, et un nouveau tremplin financier vers les 1 M€ de chiffre d'affaires, prévus pour 2011. ■

LE RÉSEAU D'AMBIOTIS (SUITE)

OPPORTUNITÉS D'AFFAIRES

Déménagement

La firme vient de quitter l'incubateur Midi-Pyrénées pour rejoindre le laboratoire des acrophages de l'Université Paul-Sabatier, situé à l'hôpital de Rangueil. Elle préparera ainsi son installation prévue pour 2009 sur la pépinière Prologue Biotech de Toulouse.

Recrutements

Deux ingénieurs / docteurs seront recrutés cette année.

Prestations de services

Ambiotis souhaite trouver des partenaires pharmaceutiques pour tester les effets anti-inflammatoires de leurs molécules.



NATURALPHA RAPPROCHE LA SANTÉ ET L'ALIMENTATION

LE RÉSEAU DE NATURALPHA

OPPORTUNITÉS D'AFFAIRES

Financement

La firme se tournera à moyen terme vers des investisseurs privés pour clôturer un premier tour de table conséquent.

Partenariats

Naturalpha recherche des partenaires souhaitant réaliser des preuves d'efficacité *in-vitro* et *in-vivo*, pour des candidats-médicaments ou des aliments santé.

Veille scientifique

L'équipe de direction a mis en place un portail internet, www.naturalpha.com, qui offre aux industriels un outil de veille scientifique et réglementaire personnalisé.

Conçue à la base pour valoriser le savoir-faire unique de Genfit en ingénierie des essais cliniques (1), la biotech lilloise Cardinalpha, devenue Naturalpha il y a quelques jours, est en pleine évolution. Son cœur de métier originel, focalisé sur les prestations de services dans le secteur pharmaceutique, est en effet en train de se décaler vers l'industrie agroalimentaire, qui offre de plus en plus de perspectives. Le but à terme est d'équilibrer les deux activités *pharma* et *agro*, qui sont aujourd'hui respectivement réparties à 65 % / 35 %. « *Le développement d'aliments santé, très en vogue en ce moment, est régi par une réglementation récemment renforcée* », nous a confié Christophe Ripoll, directeur scientifique de Naturalpha, avant de préciser : « *Si certains industriels ont*

déjà intégré des ingénieurs en nutrition santé dans leurs équipes, la grande majorité des acteurs, qui sont à 90 % des PME, ont des difficultés à initier les premières réflexions scientifiques sur leurs produits, et se tournent vers la sous-traitance pour réaliser leurs validations ». Et pour le moment, la concurrence n'est pas encore avide dans le domaine. En Europe, seule une société néerlandaise semble directement impliquée sur le même créneau que Naturalpha. Une position vraiment privilégiée sur laquelle l'équipe dirigeante souhaite rebondir, pour s'imposer rapidement comme le leader incontournable du secteur.

1,5 M€ DE CA EN 2007

L'originalité et la force de Naturalpha résident dans le fait qu'elle accompagne

(suite p.4)

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

l'industriel tout au long de sa démarche, de l'idée de valorisation jusqu'à sa validation chez l'homme. Ces étapes peuvent être plus ou moins longues, en fonction du côté innovant du produit, avec des durées moyennes oscillant entre 4 et 10 ans pour un aliment santé. « Si les essais de 10 ans sont vraiment

Jusqu'à 10 ANS de DÉVELOPPEMENT pour un ALIMENT SANTÉ

rare dans l'industrie agroalimentaire, l'allongement des précautions et des tests requis pour ces produits se rapproche plus en plus de celui demandé pour la mise sur le marché d'un médicament », ajoute Christophe Ripoll. « Le mur entre ces deux industries est ainsi en train de s'effriter, avec l'intégration de l'aliment santé dans la chaîne de soins d'un patient, en tant que première étape avant la médication ». Au niveau du développement interne, Naturalpha souhaite renforcer à court terme sa plate-forme technologique, en améliorant ses modèles actuels. Elle n'écarte pas

non plus l'idée de concevoir un jour ses propres produits, dans le cadre d'un programme partenarial très *early-stage*, par exemple. Cela lui permettrait de compléter son modèle financier, bénéficiaire depuis son premier exercice (NDLR : avec un CA d'1,5 M€ et une croissance comprise entre 20 et 30 % pour 2007), avec des revenus

liés à sa propriété industrielle. De quoi se rapprocher un peu plus de la stratégie de sa société mère, Genfit, dont le Président Jean-François Mouney et le cofondateur, le professeur Jean-Charles Fruchart, sont d'ailleurs communs aux deux structures. ■

Juliette Lemaignan

1 – Lire « Après l'ouverture d'une agence à Boston, Genfit prépare deux nouveaux partenariats » dans le n°171 de *BF* du 06/10/2003

Naturalpha et le pôle de compétitivité NUTRITION SANTÉ LONGÉVITÉ

- Jean-françois MOUNEY est le vice-président du pôle de compétitivité Nutrition Santé Longévité.
- Naturalpha est membre de comités techniques pour plusieurs projets structurants.
- La société rédige des contenus scientifiques Nutrition Santé et réalise des communications et des interventions scientifiques sur le sujet.
- 10 projets de Naturalpha labellisés par le pôle Nutrition Santé Longévité (ANR, FUI, Oseo, Eurotransbio, ERASME).

REPÈRE

Le LFB signe une convention avec l'Alliance Maladies Rares

Après cinq ans de travail conjoint, le groupe pharmaceutique français LFB et l'Alliance Maladies Rares, un collectif de 179 associations de patients atteints de maladies rares, viennent de signer une convention de partenariat. Établie pour deux ans, celle-ci organise les relations des deux protagonistes afin d'en assurer la transparence et la

pérennité. Elle porte principalement sur la prise en charge financière par le LFB des sessions organisées et réalisées par l'Alliance Maladies Rares, dans le cadre de ses missions de formation et d'information à destination de ses associations membres. Elle précise également l'engagement d'une information mutuelle lors des réunions annuelles et donne un cadre juridique à d'autres actions communes possibles. Depuis 2003, la collaboration entre le LFB et l'Alliance Maladies Rares s'est illustrée

notamment par un sponsoring du Congrès européen des maladies rares à Paris, par la réalisation en commun d'un *Guide d'accompagnement à la vie associative* pour les membres de l'Alliance et d'une vidéo pour les 5 ans du collectif. La dernière collaboration a donné le jour à un ouvrage, *Des vies singulières, un combat partagé*. Il sera rendu public par l'Alliance à l'occasion de la Journée européenne des maladies rares, le 29 février prochain. ■

Innate reste solide en dépit du désengagement partiel de Novo Nordisk

« La décision récente de Novo Nordisk AIS de se désengager de l'oncologie et de recentrer notre partenariat dans l'inflammation ne devrait avoir qu'un

impact financier limité à court terme », déclare Hervé Brailly, président du directoire d'Innate Pharma, qui ajoute : « En 2008, nous estimons que les seuls paiements que nous ne recevrons pas seront ceux liés à des étapes précliniques pour des candidats dans le cancer. Nous anticipons ainsi pour 2008 un chiffre

d'affaires issu de l'accord de collaboration d'environ 7 millions d'euros ». Malgré ce changement de programme, la situation financière d'Innate Pharma, à fin 2007, reste solide, avec des produits d'exploitation de 14,2 millions d'euros et un chiffre d'affaires de 8,7 millions d'euros pour l'année. ■





ILES BRITANNIQUES

ROYAUME-UNI : CIRCASSIA CLÔT UN *ROUND B* SURSOUSCRIT DE 15 M€

LE RÉSEAU DE CIRCASSIA

PARTENAIRES

Commissaire aux comptes

PricewaterhouseCoopers

Conseil juridique, propriété industrielle

Cabinet JA Kemps

Conseil en communication, relations presse

RJB Communications

Partenaires académiques

Birmingham University, McMaster University

OPPORTUNITÉS D'AFFAIRES

Partenaires

Circassia est une société à modèle semi-virtuel, qui recherche en permanence des partenaires pour réaliser et superviser les phases précliniques et cliniques de ses composés.

Acquisitions

L'équipe de direction souhaite acquérir 1 à 3 produits cliniques utilisant un mécanisme de désensibilisation dans le courant de l'année.

COMPÉTITEURS IDENTIFIÉS

Plus de 15, dont Abbott Laboratories, Active Biotech AB et Amgen Inc.

« Notre business plan prévoyait à cette étape une levée de 10 M€ », explique Steven Harris, CEO de la biotech britannique Circassia Ltd.

« L'engouement des financiers a dépassé nos prévisions, avec une prise de participation globale d'un montant de 15 M€. Nous avons des propositions jusqu'à 20 M€, mais ne voulions pas trop diluer notre actionariat et souhaitons conserver un ratio milestone atteint/burn rate intéressant ». Au terme de la transaction, quatre VCs ont été retenus pour former

le syndicat de la firme : la banque d'investissement américaine de renom Goldman Sachs, le fonds britannique Invesco Perpetual, tous deux nouveaux arrivants, ainsi que Imperial Innovations (Londres) et Lansdowne Partners (Royaume-Uni), qui ont déjà soutenu Circassia il y a un an pour un série A de 8 M€. La recapitalisation actuelle, qui offre une trésorerie de plus de 20 M€, va permettre à la firme de poursuivre ses travaux pendant 2 ans et demi, afin d'atteindre un point d'inflexion clé avec l'entrée en phase III de deux de ses produits.

UNE ACQUISITION COURANT 2008

Le *core business* de Circassia concerne le développement de médicaments et de technologies dans le domaine des allergies ciblées et des rejets d'organes. Cette dernière activité est relativement récente puisqu'elle fait suite au rachat l'été dernier, par l'entreprise, de la plate-forme ToleroTrans auprès de

l'université de Birmingham. « Le gros atout de cette technologie est qu'elle fonctionne de manière très similaire à ce que nous développons en ce moment dans le domaine de l'allergie », ajoute Steven Harris. « Cela nous permet de gagner du temps dans le développement, et de focaliser notre expertise sur quelques mécanismes ciblés ». Une

Un COMPOSÉ DE POINTE pour l'une des PATHOLOGIES allergiques les plus RÉPANDUES chez l'ENFANT

stratégie payante qui a permis à cette société de développer, en un temps record, un portefeuille très fourni d'une dizaine de composés. Le plus avancé est indiqué contre la réaction aux poils de chat, l'une des pathologies allergiques les plus répandue chez l'enfant. Actuellement en cours de phase II, il devrait initier ses dernières étapes cliniques d'ici à 18 mois, dans le but de recevoir une AMM aux environs de 2011. À cette date, Circassia disposera d'un pipeline clinique *late-stage*, avec une phase III, deux phases II et une phase I. Cela sans compter les éventuelles acquisitions, que l'équipe de direction scrute avec beaucoup d'attention. La cible idéale serait une biotech disposant d'un à trois produits en clinique, ou en phase de l'être, et travaillant sur les mécanismes de désensibilisation, dans l'allergie ou tout autre domaine. Plusieurs dossiers correspondants sont en cours d'étude. Ils pourraient donner naissance à une nouvelle incorporation dès cette année. ■



CLUSTERING DE CHOC POUR LE LIFE SCIENCE CORRIDOR

Lancé fin 2007 dans le but de miser sur la complémentarité de trois pôles de compétitivité santé français, le Life Science Corridor France démarre 2008 en trombe avec la projection de 3 signatures de partenariats internationaux de taille. Jean-Pierre Saintouil, directeur général de Cancer-Bio-Santé et cofondateur de la structure, présente les projets de cette première initiative nationale de regroupement interpôles.

BIOTECH FINANCES :

Quel est le concept du Life Science Corridor France ?



Jean-Pierre Saintouil : Le Life Science Corridor France (LSCF) regroupe trois pôles de compétitivité santé complémentaires, mais non concurrents en termes de thématique : Cancer-Bio-Santé (Midi-Pyrénées, Limousin), qui est axé sur la

recherche en oncologie, Innovations Thérapeutiques (Alsace), focalisé dans le domaine des technologies médicales, et Lyonbiopôle (Rhônes-Alpes), spécialiste de renommée mondiale autour de l'infectiologie, du diagnostic et des vaccins. À la base, la création du LSCF a vraiment été une rencontre de personnes, motivées par l'envie de faire des choses ensemble. Le projet s'est construit dans un très bon esprit d'émulation réciproque, sans arrière-pensées de gain direct pour aucun des acteurs. Chacun a apporté ses atouts : pour Toulouse, les discussions et les réflexions qui avaient déjà été démarrées, ainsi que les contacts avec l'Asie ; pour Lyon-Grenoble, son statut de pôle mondial et pour l'Alsace, la relation particulière qu'elle entretient avec la DGE et son expérience de partenariats internationaux à travers la BioValley.

BIOTECH FINANCES :

Pourquoi avoir opté pour les États-Unis, le Canada et le Japon pour démarrer vos travaux internationaux ?

J.-P.S. : Les critères de décision sont assez simples. Nous souhaitions avant

tout que la renommée et l'assise de nos partenaires soient véritablement reconnues par tous les acteurs mondiaux, ce qui nous a immédiatement dirigés vers les États-Unis et les *clusters* de San Diego, encore jeune mais très empreint de la culture américaine, et de Boston, qui est

États-Unis et l'Alsace, le Canada. Chacun a la responsabilité de négocier le contrat de partenariat, au nom des trois instances, puis d'organiser des missions d'entreprises sur le terrain, pour emmener les sociétés sur les zones cibles.

L'ACCORD-CADRE avec le JAPON a été SIGNÉ le 4 FÉVRIER dernier

vraiment la référence dans le domaine des sciences de la vie. Pour le Japon, Kobe a jusqu'à présent réussi à structurer une entité très intéressante en termes de bâtiments et d'infrastructures. Le pôle est physiquement implanté comme un *cluster*, avec une organisation très claire. Le choix d'Osaka était pour sa part plus lié à sa masse critique. Le pôle, qui doit se créer prochainement, rassemble en effet toutes les *pharmas* japonaises, et une bonne partie des biotech émergentes locales. Le Canada a enfin été proposé par l'Alsace, qui avait déjà quelques contacts sur place, et qui se charge directement de la suite des discussions.

BIOTECH FINANCES :

Comment organisez-vous le travail entre les pôles ?

J.-P.S. : Nous tâchons de conserver une organisation très légère, dans laquelle chaque membre peut agir de manière rapide et efficace sans avoir à demander de multiples autorisations au préalable. Au niveau du travail, nous nous sommes réparti les missions par zone géographique. Toulouse, le Japon, Lyon-Grenoble, les

BIOTECH FINANCES :

Quel est le montage financier qui vous permet de tenir votre programme ?

J.-P.S. : Parallèlement à la construction de notre alliance, nous avons répondu à un appel

d'offres de la DGE dans le cadre des partenariats technologiques à l'international (PPTI). Notre dossier a été retenu, et nous avons été lauréats d'une enveloppe de 340 000 euros sur deux ans, à répartir entre les 3 pôles. Concrètement, cette subvention va nous permettre de sensibiliser 90 entreprises. Nous sommes pour cela en train d'organiser des réunions pour expliquer notre projet aux candidats potentiels. Nous lancerons ensuite une phase d'identification et de sélection des meilleurs profils de sociétés intéressées par le programme. L'Adit de Strasbourg a pour cela mis en place un protocole spécifique, visant à détecter les capacités d'internationalisation des différents prétendants.

BIOTECH FINANCES :

Avez-vous un plan de développement spécial pour maximaliser les chances de *matching* ?

J.-P.S. : Une fois que nous aurons identifié les entreprises prêtes à partir, nous qualifierons et quantifierons précisément leurs besoins, afin de préparer, avec notre homologue étranger, un panel de partenaires potentiels. Le pôle

(suite p.7)

SIGNATURE DU CONTRAT-CADRE ENTRE LE LSCF ET LE BIOMEDICAL CLUSTER KANSAI JAPONAIS



qui nous recevra contactera ainsi à chaque fois plusieurs entreprises locales pouvant répondre aux besoins identifiés. Une fois les rendez-vous réalisés, nous aurons encore tout un travail de relance et de suivi des contacts prometteurs, car se rencontrer une fois n'est jamais suffisant pour mettre en place une collaboration pérenne. Nous avons d'ailleurs des objectifs de réussite à ce propos, qui conditionneront la libération progressive des fonds de la DGE. Sur les 30 entreprises que nous allons emmener dans nos missions, nous souhaiterions en voir une dizaine signer des contrats dans les deux ans.

BIOTECH FINANCES :
Quelles vont être les grandes étapes pour le LSCF en 2008 ?

J.-P.S. : Le premier *milestone*, qui vient d'être franchi le 4 février dernier, est la signature du contrat-cadre entre le LSCF et le Biomedical Cluster Kansai japonais. Le directeur de la DGE, Jean-Luc Rousseau, s'est d'ailleurs déplacé avec nous là-bas, ce qui prouve que le ministère nous soutient fortement dans notre démarche. Ce *memorandum of understanding* pose les bases de notre partenariat à venir. Nous allons petit à petit le préciser, en ajoutant des mesures concrètes de collaboration. Pour les États-Unis, Lyonbiopôle est en pleines discussions, et souhaiterait enraciner la reconnaissance mutuelle en juin prochain, au cours de Bio. Au niveau du Canada, les travaux sont un peu moins avancés. Une première réunion aura lieu en mai prochain lors du 40^e anniversaire du Québec. L'accord pourrait être signé dans la

foulée, au cours du second semestre de l'année.

BIOTECH FINANCES :
Vous avez également été missionnés pour réaliser des opérations nationales, quelles sont-elles ?

J.-P.S. : La DGE organise depuis quelque temps des missions collectives interpôles pour des événements

Nous accompagnerons 30 ENTREPRISES À L'INTERNATIONAL d'ici à 2 ans

internationaux. Au vu de notre engagement avec le Japon, la structure nous a demandé d'organiser un

programme global, pour coordonner une délégation française à BioJapan, en octobre prochain. Lors de leur nomination, les différents pôles de compétitivité santé se sont en effet regardés comme des concurrents. Il est désormais impératif de travailler de concert, et non les uns contre les autres, pour offrir une visibilité renforcée à la France dans le domaine des sciences de la vie.

BIOTECH FINANCES :
Avez-vous alors pensé à vous ouvrir à d'autres pôles hexagonaux ?

J.-P.S. : L'initiative du LSCF a été le premier rassemblement de pôles de compétitivité nationaux à visée internationale. Depuis, plusieurs autres programmes ont été lancés dans des domaines variés. Certains de nos confrères nous ont rapidement contactés pour nous demander de participer à l'aventure, mais nous avons décidé de rester à trois pour quelques mois encore. Il nous est en effet apparu important de bien nous structurer et d'organiser notre travail solidement avant de multiplier les acteurs et de complexifier en conséquence notre mission. Tout en gardant le rationnel de départ de non-concurrence directe entre les membres, nous allons toutefois prendre en compte les demandes des autres pôles, et les faire entrer, à moyen terme, dans notre modèle. ■

Propos recueillis par Juliette Lemaignan



LE LANCEMENT OFFICIEL DU LIFE SCIENCE CORRIDOR FRANCE

LES BIOTRANSACTIONS FINANCIÈRES EN EUROPE ET EN ISRAËL DU 31 JANVIER AU 7 FÉVRIER 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• Conseprio	SE	Karo Bio AB	SE	39.06 *	Minority stake increased from 4.955% to 5.02%	Completed		Cash
2• Dr Willmar Schwabe GmbH & Co. KG	DE	MH Pharma (UK) Ltd	GB	n.a.	Acquisition 100%	Completed		
3• GE Healthcare Life Sciences Ltd	GB	Whatman plc	GB	488,013.31 *	Acquisition 100%	Pending - awaiting shareholder approval		Cash
4• Goldman Sachs		Genmab A/S	DK	174,396.01 *	Minority stake 9.78%	Completed		Cash
5• H Lundbeck A/S	DK	Pharmexa A/S	DK	3,740.33 *	Minority stake 8.263%	Completed		Cash
6• Invalida AB	LT	Sanitas AB	LT	3 634,50	Minority stake 2.241%	Completed		Cash
7• Petercam Asset Management (Belgium) SA	BE	Devgen SA	BE	7,227.00 *	Minority stake increased from 3.16% to 5.58%	Completed		Cash
8. -		CeNeS Pharmaceuticals plc	GB	9,429.55 *	Acquisition 100%	Rumour		
Enterprise value th EUR		Estimated Enterprise value th EUR		Site	CEO		CFO	
1• n.a.	40 020,05			www.karobio.se	Per Olof Wallström		Erika Johnson	
2• n.a.	n.a.			www.schwabepharma.com	Willmar Schwabe		n.a.	
3• 488 013,31	n.a.			www.whatman.com	n.a.		n.a.	
4• n.a.	1 578 270,55			www.genmab.com	Lisa N. Drakeman		Bo Kruse	
5• n.a.	26 671,26			www.pharmexa.com	Jakob Schmidt		n.a.	
6• n.a.	278 905,82			www.sanitas.lt	Saulius Jurgelėnas		Nerijus Drobavičius	
7• n.a.	278 360,36			www.devgen.com	Thierry Bogaert		Hilde Windels	
8• n.a.	6 278,30			www.cenes.com	Neil Clark		Tony Osborne	

Légende * = valeur estimée

POUR VOUS ABONNER À ET ACCÉDER

aux archives des 361 premiers numéros, n'hésitez pas à nous contacter :



Tél +33 (0)4 78 65 90 14
Fax +33 (0)4 37 24 36 74

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

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

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

Renvoyez ce bulletin dûment rempli à :

Biotech Finances - Les Editions Européennes de l'Innovation

72 boulevard des Brotteaux - 69006 Lyon - France

Société Nom Prénom

Fonction Adresse

Code postal Ville Téléphone

Fax E-mail Signature

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

• **Directeur de la publication et de la rédaction :** Jacques-Bernard Taste • **Rédactrice en chef adjointe :** Juliette Lemaignan

• **E-mail :** jbtaste@biotech-finances.com • **Maquette :** www.anfetamine.fr • **Relecture :** Géraldine Besançon

• **Société éditrice :** Editions Européennes de l'Innovation, au capital de 8.000 €

• **Siège social :** 72 boulevard des Brotteaux - 69006 Lyon - France • **Tél. :** +33 (0)437 246 600 • **Fax :** +33 (0)437 243 674

• **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)4 78 65 90 14 • **Impression :** Dupli-Print - 2, rue Descartes - 95330 Domont

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

