

Dernière heure

- France : les biotech testent la mutualisation des compétences ..p. 1

Le Billet Bio de H. ELLA

- De la délicate idée des titrisations de brevets !p. 2

Spin Off

- Endo Tools Therapeutics innove en endoscopie opératoirep. 2-3

Entreprises

- Antagene veut adosser son essor européen à un partenariat industrielp. 3-4
- Heptares boucle un tour de série A de 23,5 M€p. 4-5

Mutualisation

- « La mutualisation n'est pas connue des entreprises et reste trop peu pratiquée en France »p. 5-7
- BioBPM veut œuvrer dans le réseautage BtoBp. 7

Veille Stratégique

- Europe - Israël : les deals du 19 au 26 février 2009
- Le BUZZ de la semaine sur www.biotech-finances.com
- Indice Biotech Finances valeur par valeurp. 8

DÉBAT EXCEPTIONNEL

Débat France Biotech avec
Philippe Pouletty
et **Xavier Bertrand**,

le 3 Mars 2009 à 17H00 à l'INTS,
6, rue Alexandre-Cabanel, 75015 PARIS.

Thème : « La crise : une chance pour
une croissance durable, fondée sur
l'investissement et l'innovation ? »

Inscriptions : www.france-biotech.org

Dernière heure

FRANCE : LES BIOTECH TESTENT LA MUTUALISATION DES COMPÉTENCES



Élodie Sencier

Mutualisation des compétences dans les PME de biotechnologie santé, c'est le mot d'ordre de la semaine dans les deux bassins français majeurs de biotech santé que sont Rhône-Alpes et l'Île-de-France (1).

Côté rhônalpin, dix entreprises de biotech, dont les noms n'étaient pas encore dévoilés au moment où nous mettions sous presse, lancent lundi 2 mars leur groupement d'employeurs sous forme d'association et désignent le même jour leurs président, secrétaire et trésorier. Les bioentrepreneurs rhônalpins à la manœuvre dirigent des biotech de 2 à 50 salariés et ils partageront les ressources de cadres senior dans les affaires réglementaires, juridiques, la propriété industrielle, l'assurance qualité et les projets précliniques ou cliniques. Pour ce qui est de l'Île-de-France, une soirée débat est organisée mercredi 4 mars sous la houlette de l'association InterBiotech, sur le thème « La mutualisation, outil de compétitivité pour nos biotech ». Cette démarche devrait permettre d'inciter les biotech franciliennes à suivre l'exemple de leurs homologues en Rhône-Alpes. « Il s'agit là de deux expérimentations souhaitées dans le cadre du Plan de Compétence 2010 et en droite ligne avec l'étude sur l'emploi, les métiers et la formation dans les biotechnologies de santé menée en 2004 sous l'égide de l'association des entreprises du médicament (LEEM) », nous a confié Élodie Sencier, qui coordonne au sein de la direction des affaires sociales du LEEM les projets de mutualisation en cours en Rhône-Alpes et en Île-de-France. « Ces deux actions serviront de modèle et pourront être étendues dans le futur à d'autres Régions et d'autres pôles de compétitivité orientés biotech santé ». La question de la mutualisation, qui est apparue comme essentielle dans le processus de consolidation des biotech françaises tout au long des études et rapports du LEEM, n'en reste pas moins délicate à mettre en place et les freins sont nombreux. La confidentialité et des réticences liées à l'engagement financier

que peut représenter une telle approche sont au nombre des craintes majeures des participants potentiels au groupement d'employeurs. Mais ces craintes ont semble-t-il vite été levées. « Le cadre déontologique est très rigoureux et ne pose pas plus de difficulté que lorsqu'il est fait appel à un consultant extérieur qui intervient pour plusieurs entreprises du même secteur. Par ailleurs, dans le montage qui a été fait en Rhône-Alpes avec le cabinet Ekyllis et qui sera repris en Île-de-France, nous avons essayé de préserver le plus de souplesse et

Les EXPÉRIMENTATIONS en RHÔNE-ALPES et en ÎLE-DE-FRANCE seront éventuellement ÉTENDUES

de sécurité possible pour les entreprises », nous a indiqué Élodie Sencier. Ainsi, en Rhône-Alpes, le groupement sera rapidement doté d'un fonds de garantie qui, à terme, devrait atteindre 40 000 euros. Cette dotation pourrait être apportée à la fois via des financements publics et par les sociétés pour pallier d'éventuelles difficultés, comme des défaillances d'entreprise ou la procédure de licenciement d'un cadre en temps partagé. Côté souplesse enfin, les entreprises engagées dans le groupement pourront se retirer à tout moment sous réserve d'une dédite de trois mois. Reste désormais à relever le principal défi, celui de la pérennité des groupements eux-mêmes, grâce au renouvellement de leurs membres entrepreneurs. Une question pour laquelle les différentes parties en présence comptent beaucoup sur la dynamique de groupe, mais surtout sur l'effet de levier qu'apporteront les compétences de haut niveau partagées dans les jeunes biotech concernées. ■

Jacques-Bernard TASTE

1 - Voir aussi dans ce numéro « La mutualisation n'est pas connue des entreprises et reste trop peu pratiquée en France » P 5-7 et « BioPM veut œuvrer dans le réseautage BtoB » p.7



H. ELLA

DE LA DÉLICATE IDÉE DES TITRISATIONS DE BREVETS !

La propriété intellectuelle, qui fut longtemps le parent pauvre de la recherche et du développement technologique, est aujourd'hui parée de toutes les vertus et l'objet de toutes les attentions. Déjà dans une précédente chronique, nous nous interrogeons sur une tendance nouvelle en Europe : les ventes aux enchères de brevets portées par des firmes telles qu'Intellectual Property Auctions GmbH (IPA). Voilà que la crise que nous vivons aujourd'hui nous entraîne un cran au-dessus, puisque l'on parle d'une pratique qui nous vient tout droit des « States » : la titrisation des portefeuilles de brevets. Ainsi, lors d'une réunion du Cercle des économistes en décembre dernier, un représentant d'Oséo n'a pas hésité à voir cette titrisation comme un outil alternatif et non dilutif de levée de fonds. En effet, cette financiarisation des actifs immatériels apparaîtrait comme une solution au ralentissement des financements des entreprises et des institutions de recherche. Mais la complexité de ces opérations, qui

requièrent plusieurs types d'acteurs (fournisseurs d'actifs, émetteur des valeurs mobilières auxquelles sont adossés les actifs, gestionnaire), les rend difficilement applicables à certains types de *start-up* (brevets issus de la recherche publique, multitude de droits) et à certains types d'institutions de recherche (EPIC plutôt qu'EPST). En

outre, certains inconvénients peuvent apparaître comme les problèmes de garantie du sous-jacent basé sur un flux de trésorerie assujéti à l'incertitude de la réalisation d'événements futurs, l'évaluation objective des actifs ou encore la nécessité d'associer les brevets en *pool* afin de les commercialiser plus aisément. ■



Spin Off



BELGIQUE

ENDO TOOLS THERAPEUTICS INNOVE EN ENDOSCOPIE OPÉRATOIRE

Les domaines d'utilisation de l'endoscopie opératoire pourraient se multiplier dans les années à venir grâce au développement, par Endo Tools Therapeutics SA (ETT), la dernière née des *spin off* de L'Université libre de Bruxelles, d'une station de chirurgie permettant de travailler « à deux mains ». L'endoscopie digestive flexible s'est développée au cours des 40 dernières années et a été, depuis les années 1970, associée à des applications thérapeutiques de plus en plus fréquentes. Il persiste cependant des indications thérapeutiques

non réalisées par endoscopie intraluminaire. Grâce aux résultats prometteurs sur la station de chirurgie endoscopique, les chercheurs de l'ULB pourront accroître le potentiel de chirurgie pratiquée de cette manière en améliorant les possibilités thérapeutiques des outils déjà existants. La collaboration entre ingénieurs et médecins, soutenue par la Région wallonne via le programme *First Spin Off*, a abouti à la création d'ETT en janvier, dernier, avec une participation de 350 000 € du fonds

d'investissement de l'ULB, Theodorus. Le service de gastro-entérologie de l'hôpital Erasme, dirigé par le professeur Jacques Devière, est impliqué dans ce projet aux côtés du service BEAMS-Biomécanique et instrumentation de la Faculté des sciences appliquées de l'ULB du professeur Alain Delchambre. Le premier s'intéresse au développement de nouvelles technologies de chirurgie endoluminaire et d'endoscopie thérapeutique et le second étudie, entre autres, la conception, la modélisation et le développement d'équipements

(suite p.3)

biomédicaux pour la chirurgie mini-invasive. Tous deux ont développé le dispositif en étroite collaboration depuis 2002, et déposé le brevet en 2004.

Nicolas Cauche, ingénieur civil mécanicien, a piloté les recherches préliminaires

La station a pour but d'AUGMENTER les SPÉCIALITÉS THÉRAPEUTIQUES en endoscopie

dans le cadre du programme *First Spin Off* et a été nommé administrateur délégué d'ETT.

« Cette spin off est le prolongement logique du projet de recherche mené par Jacques Devière et Alain Delchambre », explique Nicolas Cauche. « Les endoscopes actuels disposent déjà d'un canal permettant le passage d'un outil thérapeutique », relate-t-il en ajoutant : « Mais l'outil est limité à l'axe de la vision de l'endoscope, ce qui limite par là même les procédures thérapeutiques. Pour notre part, nous développons un abord angulaire qui n'existe pas encore sur le marché. De plus, la station de chirurgie endoscopique est universelle et peut se monter sur n'importe quel type d'endoscope ».

ETT aura pour objet le développement technique de ces nouveaux instruments et leur implémentation dans diverses indications cliniques.

UNE MISE SUR LE MARCHÉ DANS 5 ANS

La jeune medtech espère pouvoir étendre l'endoscopie chirurgicale à de nouvelles procédures thérapeutiques comme le traitement de certaines tumeurs ou de l'obésité morbide.

« Le dispositif permettra de soulever les tumeurs superficielles qui se trouvent sur la paroi du tube digestif, et de les couper », explique M. Cauche, qui ajoute : « L'avantage de la station est qu'elle n'est pas destinée à une seule opération mais a pour but d'augmenter les spécialités thérapeutiques ».

« On veut pouvoir soulever et couper. Une fois que ce stade est atteint, nous commencerons par axer nos travaux sur la procédure thérapeutique pour traiter la tumeur superficielle », annonce M. Cauche. Le fonds d'investissement de l'ULB devrait permettre à la société d'avoir assez de cash pour tenir au moins une année.

ETT compte entrer en essais cliniques dans deux à trois ans et commercialiser le dispositif dans cinq ans.

Au-delà, la société ne souhaite pas distribuer le dispositif elle-même et entend le commercialiser à l'échelle

mondiale dans le cadre d'un partenariat.

Les USA, où le taux d'obésité a augmenté de 800 % au cours des 10 dernières années, font partie des marchés cibles d'ETT. ■

LE RÉSEAU D'ENDO TOOLS THERAPEUTICS

PARTENAIRES

Banque

ING

Expert-comptable

DBM Tax & Accounting

Conseiller juridique, financier et de propriété intellectuelle

Conseillers internes de l'ULB

Conseillers internes de l'EEBIC (incubateur de l'ULB)

OPPORTUNITÉS D'AFFAIRES

Recrutement

Endo Tools Therapeutics espère recruter un deuxième salarié en recherche au cours de l'année à venir.

Collaboration

La société entend commercialiser la station de chirurgie endoscopique à l'échelle mondiale dans le cadre d'un partenariat.

Entreprises



ANTAGENE VEUT ADOSSER SON ESSOR EUROPÉEN À UN PARTENARIAT INDUSTRIEL

La société Antagene, qui développe et commercialise des tests ADN pour fiabiliser la traçabilité de l'élevage canin et félin et pour diagnostiquer des maladies héréditaires graves, est à la recherche d'un partenaire industriel pour assurer son essor, notamment à l'international.

À la médicalisation grandissante des animaux de compagnie va s'ajouter cette année la possibilité de faire apparaître la carte génétique d'un animal de race dans son pedigree, un contexte favorable à la croissance de la biotech lyonnaise qui

défrichait encore le secteur il y a quelques années.

« Nous détenons entre 80 et 90 % du marché en France et nous estimons être aux environs de 30 % du marché européen. Nous voulons garder notre position en France et nous développer au niveau européen », annonce Guillaume Queney, président d'Antagene. Depuis la commercialisation effective de ses premiers tests, en 2005, la société connaît une croissance moyenne de 30 % par an. En 2008, elle a réalisé un chiffre d'affaires de 600 K€ mais elle n'a

pas atteint en 2008 l'équilibre financier et compte l'atteindre cette année. Son marché potentiel en Europe concerne plus d'un million de chiots et de chatons de race par an. La réglementation en France et dans d'autres pays européens intègre progressivement ces tests ADN, avec l'objectif de tester au moins 30 % des chiots/chatons chaque année, soit plus de 300 000 animaux. Guillaume Queney explique que la stratégie d'Antagene repose sur trois grands axes : le développement de nouveaux tests, la démocratisation des tests ADN comme

(suite p.4)

gages de garantie, le développement à l'international.

La BANALISATION des TESTS GÉNÉTIQUES pour les animaux de compagnie DOPE le DÉVELOPPEMENT de la société

Antagene propose actuellement aux éleveurs et vétérinaires une gamme constituée de 28 tests. La société souhaite élargir son offre à raison de 12 tests par an dans le cadre de son implication dans deux programmes européens (Biomarks et LUPA), en partenariat avec de nombreux laboratoires académiques (CNRS, INSERM, INRA, écoles vétérinaires, universités en Europe et aux USA). Elle devrait aussi déployer une stratégie marketing plus dynamique sur Internet pour mieux faire connaître ses produits auprès des particuliers et de la filière (éleveurs, vétérinaires), et accentuer son positionnement sur le marché européen, notamment dans les grands pays limitrophes.

LE MARCHÉ A ÉTÉ DÉFRICHÉ

Cette volonté d'expansion devrait se traduire par la mise en place de bureaux

administratifs et commerciaux dans ces pays.

« Nous avons ouvert en Allemagne, en novembre dernier, et nous souhaitons nous positionner rapidement en Italie, en Grande-Bretagne et en Espagne. La plateforme technologique restera, pour sa part, à Lyon », nous dit Guillaume Queney, qui ajoute : « Nous avons défriché ce marché, qui commence à être mûr ; nos investissements jusqu'alors ont été dédiés à la recherche et au développement, nous abordons désormais la phase commerciale en confiance ». L'arrivée d'un partenaire industriel servira justement à soutenir cet axe commercial stratégique. « Nous sommes une petite équipe de 15 personnes et nous cherchons à sécuriser notre essor », indique Guillaume Queney, « À l'heure actuelle, nous sommes en discussion avec trois industriels. Nous travaillons sur une cession d'une partie ou de la totalité du capital d'Antagene ». En attendant l'accord avec le partenaire futur, la décision récente de la Société centrale canine en France d'inclure la carte génétique sur le pedigree d'un animal devrait augurer de marges de progressions intéressantes pour Antagene. Ce changement, qui devrait prendre effet dans les mois à venir, n'est pas encore obligatoire mais il pourrait avoir un effet de banalisation du test

génétique dans secteur de l'élevage canin et félin.

1 - Lire « La biotech lyonnaise Antagène boucle son premier tour à 840 000 € » dans *BF* n° 166 du 01/09/2003

LE RÉSEAU D'ANTAGENE

PARTENAIRES

Banque

Banque populaire

Propriété industrielle

Laurent et Charras

Expert-comptable

Odiceo (Lyon)

Aides

Biomarks et LUPA

Audit/commissaire aux comptes

Constantin Entreprises

Partenaire

Optigen (New York, USA)

OPPORTUNITÉS D'AFFAIRES

Recrutement

Élargissement de l'équipe administrative et commerciale dans un premier temps, dans le cadre de l'expansion européenne de la compagnie.

Investisseurs

Antagene est à la recherche d'un partenaire industriel pour la reprise d'une partie ou de la totalité du capital de la société.



GRANDE-BRETAGNE

HEPTARES BOUCLE UN TOUR DE SÉRIE A DE 23,5 M€

Un contexte économique incertain n'a pas empêché la compagnie Heptares, basée à Londres, de lever 23,5 M€ en *round A* pour financer le développement d'un pipeline de molécules par le biais de la technologie StaR (Stabilised Receptors) mise au point par la société.

Cette technologie permettra d'étudier les récepteurs couplés aux protéines G (RCPG), qui représentent une cible de recherche de grande valeur, et jusque là difficilement maîtrisée, pour le traitement de maladies.

Trois fonds d'investissement, comprenant Clarus Ventures, MVM Life Science Partners and Novartis Option Fund, ont

contribué à réunir la somme à hauteur équivalente.

Michael Steinmetz, de Clarus Ventures, et Anja Koenig, de Novartis Option Fund, ont également rejoint le conseil administratif d'Heptares.

Le P-dg d'Heptares, Malcom Weir, explique qu'un certain nombre de facteurs ont joué en sa faveur pour réussir cette levée de fonds, qui lui permettra de tenir ses développements pour trois ou quatre ans.

« Cette levée de fonds a été un succès car les RCPG jouent un rôle crucial dans beaucoup de maladies et sont le site d'action de 25 à 30 % des médicaments déjà existants ; ils représentent un

grand intérêt pour les compagnies pharmaceutiques », nous a expliqué Malcom Weir.

Heptares a été fondée en 2007, suite à une *spin off* du prestigieux MRC Laboratory of Molecular Biology, à Cambridge, Grande-Bretagne, pour développer la technologie StaR.

En 2008, la plateforme StaR a été utilisée avec succès pour élucider la structure de la résolution atomique à trois dimensions du récepteur adrénergique bêta-1, le site d'action des bêta-bloquants.

La découverte de médicaments innovants par le biais des RCPG a jusqu'à présent été limitée car ces

(suite p.5)

récepteurs sont très instables et perdent leur structure organisée et leur activité dès lors qu'ils sont retirés de la membrane cellulaire.

La technologie StaR sera utilisée par Heptares pour rendre les RCPG plus stables, permettant ainsi de faire des études structurales et de criblage qui ne sont pas possibles pour l'instant.

Les RCPG représentent un GRAND INTÉRÊT pour les compagnies PHARMACEUTIQUES

VERS UNE STRATÉGIE DE PARTENARIATS COMMERCIAUX

« Notre business model est d'utiliser notre plateforme pour trouver de nouveaux médicaments, renforcer notre

propre recherche en interne et aussi développer des molécules en partenariat avec d'autres compagnies pharmaceutiques », explique Malcom Weir.

Pour le moment, la compagnie ne souhaite pas parler en détail de son pipeline mais Malcom Weir indique que son projet le plus avancé est la découverte de l'antagoniste du récepteur A2a, qui pourrait mener au développement d'un nouveau médicament indiqué dans le traitement de la maladie de Parkinson.

Ultérieurement, Heptares souhaite trouver un partenaire pour poursuivre ce développement lors de l'entrée en essais précliniques prévue en 2010.

Et au final, l'application de la technologie StaR au cours des prochaines années promet de générer de nombreuses opportunités commerciales pour le développement de nouvelles molécules. ■

LE RÉSEAU D'HEPTARES

PARTENAIRES

Banque

Barclays

Conseil juridique

Payne Hicks Beach, Matthew Cowan

Conseil en propriété intellectuelle

Potter Clarkson, Philip Thomas

Conseil d'administration

John Berriman, Chair

Richard Henderson

Martin Murphy

Michael Steinmetz

Anja Koenig

Fondateurs

Richard Henderson

Chris Tate

OPPORTUNITÉS D'AFFAIRES

Partenariat

La compagnie compte déployer des partenariats commerciaux autour de sa technologie StaR.

Mutualisation

« LA MUTUALISATION N'EST PAS CONNUE DES ENTREPRISES ET RESTE TROP PEU PRATiquÉE EN FRANCE »



C'est à la suite de demandes répétées de la part des entreprises du Genopole®, en mal d'expertise administrative et financière, que Biosupport est né il y a trois ans sous la direction de Noëlle Couget. Ce groupement d'employeurs, dont la mission est de mutualiser des métiers de supports, principalement des compétences administratives, financières et techniques, trop coûteuses, a permis aux biotech du portefeuille Genopole® de bénéficier d'experts de haut niveau à un rapport qualité/prix optimal. Biosupport travaille avec 21 des 64 entreprises du Genopole®, et s'apprête à passer de quatre à six salariés d'ici à fin 2009.

BIOTECH FINANCES :

Quelles sont l'origine et la vocation première de Biosupport ?



Noëlle Couget :

Biosupport est une association loi 1901 qui est née de la convergence de deux événements. D'une part, je cherchais un emploi et j'avais un parcours dans les PME ainsi qu'une connaissance transversale dans les sociétés innovantes. Ma volonté était de trouver également un emploi partagé entre plusieurs sociétés.

D'autre part, et au même moment, le Genopole® se trouvait fortement sollicité

par des chefs d'entreprises qui souhaitent recevoir un soutien administratif et financier. Genopole® n'ayant pas cette vocation, l'idée de mutualiser la demande a commencé à mûrir dans l'esprit de la directrice du pôle Véronique Dufay, et au même moment mon CV arrivait sur son bureau.

Le moyen de résoudre la problématique soulevée par les biotentrepreneurs était de faire un groupement d'employeurs. En juin 2005, j'ai donc audité 12 entreprises pour identifier l'importance de leurs besoins et les ressources qu'il serait nécessaire de mobiliser pour y répondre.

Nous avons réussi à trouver un premier équilibre au mois de septembre de la même année et je pouvais donc créer mon poste. Le temps de mettre en place le statut et le cadre

juridique, nous avons commencé en janvier 2006.

Six entreprises se partageaient alors mon poste, avec des affectations d'une demi-journée ou d'une journée par semaine.

De nouvelles entreprises nous ont rejoints et courant 2007, nous sommes arrivés à neuf sociétés, ce qui m'a permis de recruter une autre personne, qui a commencé à temps partiel.

Courant 2007, j'ai identifié un autre besoin en qualité et prévention des risques environnement, et nous avons par la suite identifié un besoin en informatique.

Cela nous a permis de recruter de nouveau en mars 2008 et de monter tout un projet de mutualisation, avec évidemment des salariés en temps partagé mais aussi des outils informatiques de qualité.

(suite p.6)

Aujourd'hui, Biosupport emploie 4 salariés qui travaillent dans 21 entreprises. Pour ma part, j'interviens dans neuf sociétés, et mes collaborateurs sont actifs pour leur part dans sept à dix compagnies. Nous nous répartissons les missions en fonction des spécificités des demandes. Le montage peut être parfois délicat à réaliser. Nous devons par exemple souvent répondre à des besoins immédiats qui ne permettent pas tout de suite de créer un poste. Nous faisons vraiment du travail à la carte, plus que la plupart des groupements d'employeurs.

La personne MISE À DISPOSITION doit ÊTRE PERÇUE comme UN VÉRITABLE SALARIÉ de l'entreprise

BIOTECH FINANCES :

Quels sont les intérêts, sous toutes les facettes, d'un groupement d'employeurs comme le vôtre ?

N.C. : Le coût financier et la disponibilité rapide de la ressource recherchée sont des arguments phares de la solution que nous proposons. Les employeurs qui ne disposent pas d'un budget recrutement ou même du budget suffisant pour créer un poste n'ont guère de choix. Ils ne peuvent tout simplement pas recruter par les voies classiques.

Or, offrir les ressources rapidement, facilement et à un coût maîtrisé, c'est justement l'un des grands avantages du groupement employeurs. Concrètement, nous sommes proches du coût réel parce que nous sommes une association. Et puis, étant spécialisés nous apportons sans doute une expérience beaucoup mieux adaptée. Nous ne travaillons qu'avec des sociétés de biotech et ce sont souvent les mêmes problématiques qui reviennent. Nous pouvons vite mobiliser une personne ou une autre. Nous devenons par la force des choses l'interlocuteur privilégié des banques, des fiscalistes et nous sommes également vraiment très opérationnels face aux multiples questions que nous posent nos clients, et donc beaucoup plus productifs car nous fonctionnons également comme un réseau. Pour l'employeur, il est important d'avoir une personne expérimentée qui fait le lien entre les adhérents du groupement eux-mêmes. Le fait de partager un employé, c'est une tête de pont entre deux, trois sociétés.

Il nous arrive d'expliquer à une entreprise qui rencontre un problème comment telle ou telle autre a résolu une difficulté similaire.

Nous essayons de créer du lien social entre elles par différents moyens. Par exemple, nous organisons des diners, ce qui finalement constitue une démarche qui va bien au-delà de ce que pourrait attendre une société en matière de recrutement.

Au bout du compte, un peu grâce à nos démarches, il se crée beaucoup d'entraide entre des sociétés. Par exemple, nous avons connu un cas où l'une des biotech du groupement avait des salariés temporairement sous-occupés et ne voulait pas s'en défaire, tandis qu'une autre avait un besoin temporaire de personnel. Les deux entreprises ont conclu un contrat de prestation de services par notre biais.

BIOTECH FINANCES :

Quelles sont, très concrètement, les compétences fournies par Biosupport aux entreprises ? Comment entre-t-on dans un système de mutualisation ?

N.C. : À ce jour, Biosupport a embauché quatre salariés à temps plein (directeur administratif et financier, assistante comptable, ingénieur en informatique, assurance qualité), qui partagent leur temps entre 21 entreprises...

Le dossier d'adhésion est étudié par le conseil d'administration du groupement pour éviter d'éventuels conflits concurrentiels qui pourraient poser problème dans le cadre du partage du personnel.

L'adhérent entreprise paye une cotisation de 700 euros par an qui sert pour le temps non affecté.

Un contrat de mise à disposition entre l'adhérent et l'association est signé, avec un cadre de personnel et une affectation qui peut être plus ou moins précise. Enfin, tous les mois nous facturons l'adhérent au réel sur la base d'une feuille de temps.

Pour sortir de la mutualisation, il suffit de faire une demande de résiliation avec un préavis de trois mois. Pour couvrir une éventuelle défaillance de l'adhérent, nous demandons un dépôt de garantie égal à deux mois de facture.

Jusqu'à ce jour, nous n'avons eu qu'une seule résiliation : l'entreprise avait fini par recruter une personne pour le poste.

BIOTECH FINANCES :

Ces jeunes sociétés sont-elles vouées à évoluer et à remplacer vos services par un employé à temps plein ?

N.C. : Dans le cycle de vie d'une entreprise, de nombreuses compétences sont sollicitées, et ce de manière permanente. Ces mutations nous amènent à nous adapter et finalement nous conservons souvent nos clients d'origine, mais après qu'ils aient grandi. Par exemple, l'un de nos salariés est en poste

aujourd'hui pour ses compétences qualité et informatique dans une société de plus de 40 salariés. Au départ, je pensais que la sortie des sociétés du programme Biosupport serait plus rapide, mais la croissance des biotech ne va pas aussi vite que nous l'envisagions.

Ce qui fait notre force et qui nous protège en même temps c'est que, par exemple, il n'est pas facile de trouver un directeur financier à mi-temps sur le marché.

De plus, nous mettons à la disposition de nos adhérents des outils de gestion de bonne qualité pour leur permettre de travailler avec les grands groupes. Quand ces sociétés se lancent dans des levées de fonds, des plans de financement, elles ont besoin de compétences pointues et des outils dont nous disposons.

BIOTECH FINANCES :

Comment faut-il s'organiser en entreprise pour que la mutualisation soit vraiment efficace ?

N.C. : Tout d'abord, et c'est fondamental, il faut considérer la personne qui est mise à disposition par le groupement comme un véritable salarié. Il faut absolument éviter de la positionner comme un consultant externe. Et ce même si le jour où les adhérents n'ont plus besoin de nos prestations il suffit d'un recommandé pour tout arrêter. C'est ce que je martèle aux bioentrepreneurs qui nous font appel : « *Nous ne sommes pas prestataires, vous avez embauché une personne par notre biais, nous risquons de devoir la licencier si vous décidez de ne plus prendre nos services* ».

En étant dans les entreprises pour de si courtes durées nous ne sommes pas souvent au fait de tout ce qui se passe. Il est donc nécessaire d'organiser une bonne communication entre l'entreprise et le salarié partagé. Notre première qualité, c'est une bonne communication et adaptabilité. Nous créons un lien avec les salariés intégrés pour rester informés mais il faut aussi que l'entrepreneur joue le jeu.

Enfin, autre aspect de la mutualisation : dans les faits nous devons être dans le livre du personnel comme tout autre salarié. Nous sommes soumis au règlement intérieur et nous nous y tenons. Mais nous devons aussi bénéficier des mêmes avantages que les autres employés, à hauteur du temps que nous passons dans l'entreprise.

BIOTECH FINANCES :

Est-ce que la mutualisation est couramment utilisée en France par les entreprises ? Quelles sont les challenges de votre modèle ?

N.C. : De l'avis de l'USGERES (ndrl. : Union de syndicats et de groupement d'employeurs représentatifs dans l'économie sociale), la

(suite p.7)

mutualisation n'est surtout pas connue des entreprises. Les craintes sont fortes. Les entrepreneurs nous interrogent souvent sur les conditions de confidentialité, sur les prix, sur les problématiques de lien hiérarchique. Nos réponses sont simples. Les fonctions que les entreprises mutualisent ne présentent pas assez de travail à temps plein pour une personne. Dans ces conditions, ce que nous leur offrons est sur mesure, toutes les problématiques sont analysées et maîtrisées. Nous travaillons principalement avec de très petites entreprises (TPE) ayant de un à 40 salariés environ, avec un chiffre d'affaires oscillant entre 150 000 € et 2 M€. Il faut donc que nous soyons très réactifs pour toutes ces sociétés qui sont en développement préclinique, dans l'environnement, les appareils médicaux. Nous avons des risques sur les impayés, mais tout ça a été bien cadré pour l'instant.

Le dépôt de garantie est là pour cela, mais il y a une zone de risque. Nous mettons de l'argent en réserve, un trésor de guerre, pour éviter de demander aux sociétés adhérentes de cotiser pour payer, s'il y a une rupture avec une société. Dans ce cas là, nous nous mettons autour d'une table pour savoir si les entreprises restantes peuvent occuper les

temps libérés d'employés. Au-delà, c'est aussi un challenge que de trouver le profil qui corresponde aux besoins des uns et des autres. Jusqu'à présent, nous avons toujours su y répondre et pour préparer l'avenir, nous nous envisageons d'ailleurs d'accroître nos services de support. J'ai identifié par exemple un besoin en juriste brevet, et si certaines des sociétés avancent au stade de commercialisation de leur produits, elles pourraient avoir besoin de responsables commerciaux ou d'acheteurs groupes par le biais de Biosupport.

Mais en attendant, je suis aujourd'hui en train de mettre en place un poste de directeur financier et j'espère également pouvoir recruter une autre compétence rapidement. Si nous mettons en place ces deux nouveaux postes avant la fin de l'année, et je pense que nous y parviendrons, nous pourrions prétendre à une subvention à la croissance de 20 000 € du Conseil régional.

BIOTECH FINANCES :

Comment vous situez-vous par rapport à la concurrence des consultants indépendants voire des sociétés de portage nombreuses dans ce secteur ?

N.C : Cette concurrence directe existe de la part d'experts et consultants indépendants, mais ces professionnels doivent gérer des coûts de commercialisation qu'ils répercutent sur leurs tarifs. De mon côté, je n'ai pas à mettre 20 % de mon chiffre d'affaires dans

Les FONCTIONS que les ENTREPRISES MUTUALISENT ne présentent PAS ASSEZ DE VOLUME pour TEMPS PLEIN

ces coûts et je n'ai pas la même notion de marge que va avoir un consultant à son compte. Globalement, nos interventions sont moins onéreuses, sauf peut-être sur des missions de plusieurs années. Dans ce cas, les prix peuvent se rapprocher. Notre logique de groupement et de réseautage de l'information nous donne aussi plus d'avantages. ■

Propos recueillis par Anna Moreau-Jennings



FRANCE

BIOBPM VEUT ŒUVRER DANS LE RÉSEAUTAGE *BtoB*

L'association Catalyse Biosciences, basée en région parisienne, va créer BioBusiness Place Mutualisée (BioBPM), une place de marché virtuelle pour favoriser les opportunités d'affaires entre les biotech et les *pharmas*.

Le projet, dont le financement global atteint les 400 000 €, est financé à hauteur de 50 % par la Direction générale des entreprises (Dge) et il devrait être opérationnel au premier semestre 2010. BioBPM compte commencer avec un portfolio d'une centaine de biotech et de 15 grands donneurs d'ordres.

« Il s'agit d'une plateforme Internet sécurisée. Les donneurs d'ordres pourront faire de la recherche multicritères de prestataires, des demandes de sous-traitance, de sourcing sur des projets », explique le directeur de Catalyse Biosciences Sébastien Guilbert, qui ajoute : « La vocation du projet est d'être un accélérateur de flux et d'échanges et la philosophie générale est de faire du matching entre le secteur économique de la filière des biotech et celui des sciences du vivant ».

La difficulté pour les jeunes biotech consiste à entrer en contact avec les grands donneurs d'ordres. Selon Sébastien Guilbert, le temps d'identification des personnes *ad hoc* peut aller de six à douze mois.

Du côté des donneurs d'ordres, il existe par ailleurs un intérêt permanent pour identifier des projets très innovants, sur lesquels ils n'ont pas toujours de visibilité. L'intérêt de BioBPM se situe donc notamment à ce carrefour de besoins laissés pour l'heure sans réponse.

UN DÉPLOIEMENT PAR LE BIAIS DES RELAIS RÉGIONAUX

Pour pouvoir être référencées sur la plateforme BioBPM, les entreprises candidates devront répondre à certains critères. « La qualification des prestataires se fera par l'intermédiaire des réseaux locaux comme Alsace Biovalley ou Biomeridies. Ces relais connaissent bien le tissu des entreprises locales et ils ont aussi pour objectif d'accompagner les

prestataires pour les aider à remplir les critères qui leur permettront d'intégrer la BioBPM », explique M. Guilbert, qui ajoute : « Nous comptons

La PLATEFORME a vocation de BUSINESS ACCELERATOR DE FLUX et D'ÉCHANGES

beaucoup sur les relais régionaux, les groupements de clusters d'entreprise ou les agences régionales chargées du développement de la filière biotech ».

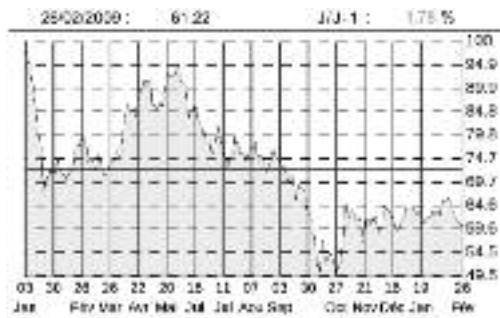
Lors du lancement, les prestataires référencés sur la plateforme seront uniquement français, mais à terme BioBPM sera ouverte à l'échelle européenne pour les donneurs d'ordres. ■

EUROPE - ISRAËL : LES DEALS DU 19 AU 26 FÉVRIER 2009

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	Deal Enterprise values th EUR	Deal Estimated Enterprise values th EUR
1 Akzo Nobel NV	NL	Salinco VOF	NL	n.a.	Acquisition unknown stake %	Pending - awaiting regulatory approval			n.a.	n.a.
2 Analytik Jena AG	DE	CyBio AG	DE	275,00 *	Minority stake 5.482%	Completed			n.a.	3 343,42
3 Analytik Jena AG	DE	CyBio AG	DE	2,320,00 *	Acquisition increased from 5.482% to 51.185%	Completed			n.a.	3 403,25
4 Analytik Jena AG	DE	CyBio AG	DE	2,900,00 *	Acquisition increased from 51.185% to 100%	Rumour		Cash	n.a.	4 267,80
5 Ascension GmbH	DE	MBiotech GmbH	DE	n.a.	Minority stake unknown %	Completed			n.a.	n.a.
6 Corporacion J Uriach SL	ES	SaluPharma Biosimilars SA	ES	4000,00	Acquisition 100%	Completed	Development capital Venture capital	Cash	n.a.	n.a.
7 Evolutec Group plc	GB	Nanoco Tech plc	GB	37,082,77 *	Acquisition 100%	Pending - awaiting shareholder approval	Capital increase - vendor placing	Shares	n.a.	34 861,44
8 Investors	GB	ReGen Therapeutics plc	GB	72,58	Minority stake 11.98%	Completed	Capital increase - placing	Cash	n.a.	-50,73
9 Investors	GB	ReGen Therapeutics plc	GB	59,18	Minority stake 8.811%	Completed	Capital increase - placing	Cash	n.a.	15,10
10 Management Signet Healthcare Partners	NL	OctoPlus NV	NL	6000,00	Minority stake 31.323%	Announced	Capital increase - private placing	Cash	n.a.	20 329,25
11 Medtronic Inc.	US	Ventor Technologies Ltd	IL	254 032,50	Acquisition unknown remaining stake %	Announced			n.a.	n.a.
12 Merck KGaA	DE	MediCult A/S	DK	43,556,56 *	Acquisition 100%	Pending - awaiting regulatory approval		Cash	n.a.	44 755,62
13 Mir Ralph Hahn UDT Med Holdings	IL	Kanada Ltd	IL	5 471,47	Minority stake unknown %	Completed	Capital increase - private placing	Cash	n.a.	n.a.
14 Novartis Venture Fund Clarus Ventures LLC MVM Life Science Partners LLP	CH US GB	Heptares Therapeutics Ltd	GB	23 448,91	Minority stake unknown %	Completed	Corporate venturing Venture capital Development capital - 1st round	Cash	n.a.	n.a.
15 Orexo AB	SE	PharmaKodex Ltd	GB	n.a.	Acquisition 100%	Completed	Capital increase - vendor placing	Earn-out Cash Deferred payment Shares	n.a.	n.a.
16		OctoPlus NV	NL	n.a.	Minority stake unknown %	Announced	Capital increase - convertible loan notes	Cash	n.a.	n.a.
17		Intercytec Group plc	GB	4,731,10 *	Acquisition 100%	Rumour			n.a.	-8 121,14
18		Biofrontera AG	DE	20000,00	Minority stake unknown %	Completed	Capital increase - convertible bond issue	Cash	n.a.	n.a.

Rumour date	Date announced	Date completed	Rumour date	Date announced	Date completed
1 20 févr. 09	20 févr. 09		10 19 févr. 09	19 févr. 09	
2 19 févr. 09	19 févr. 09	19 févr. 09	11 17 févr. 09	23 févr. 09	
3 20 févr. 09	20 févr. 09	20 févr. 09	12 14 janv. 09	23 févr. 09	
4 20 févr. 09			13 24 févr. 09	24 févr. 09	24 févr. 09
5 20 févr. 09	20 févr. 09	20 févr. 09	14 24 févr. 09	24 févr. 09	24 févr. 09
6 24 févr. 09	24 févr. 09	24 févr. 09	15 23 févr. 09	23 févr. 09	23 févr. 09
7 25 févr. 09	25 févr. 09		16 19 févr. 09	19 févr. 09	
8 18 févr. 09	18 févr. 09	23 févr. 09	17 23 févr. 09		
9 19 févr. 09	19 févr. 09	24 févr. 09	18 30 août 05	30 août 05	24 févr. 09

INDICE BIOTECH FINANCES



Biotech Finances – Genaxion® est le seul indice boursier des valeurs de biotechnologies cotées en France. Il a été lancé par les Éditions 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

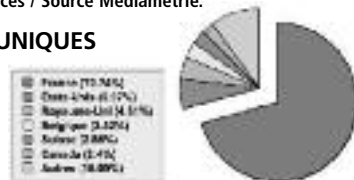
source Médiamétrie estat

1.raptiva
2.intercytex
3.aventis pharma
4.addex
5.dna therapeutics
6.sofralab
7.vexim
8.pictet biotech
9.ares life sciences
10.pharma mar
11.eusa pharma
12.intercytex 2009

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 VALEUR PAR VALEUR

NOM	Actions	Capitalisation totale au 26/02/2009	Poids relatif au 26/02/2009	Valeur au 26/02/2009	Δ (%)	Δ (%)	Δ (%)	Max	Min	Cours de clôture	26/02/09
Novartis Pharma	12 900 000	10 484 M€	7.14 %	2 278 €	0.00 %	0.00 %	0.00 %	8.90	2.59		26/02/09
Sanofi	20 000 000	10 000 M€	7.14 %	500 €	0.00 %	0.00 %	0.00 %	75.00	75.00		26/02/09
Celltech	815 000	10 484 M€	0.15 %	5.80 €	0.00 %	0.00 %	0.00 %	114.00	1.00		26/02/09
Genaxion	1 000 000	10 484 M€	0.01 %	1.75 €	0.00 %	0.00 %	0.00 %	4.50	0.00		26/02/09
Corinth Therapeutics	26 273 000	10 484 M€	0.15 %	2.47 €	0.00 %	0.00 %	0.00 %	5.46	2.00		26/02/09
Genzyme	10 273 000	10 484 M€	0.10 %	1.28 €	0.00 %	0.00 %	0.00 %	3.50	0.00		26/02/09
Hydrex	10 000 000	10 484 M€	0.10 %	2.90 €	0.00 %	0.00 %	0.00 %	7.1	0.00		26/02/09
Intratec Pharma	2 482 274	10 484 M€	0.02 %	1.33 €	0.00 %	0.00 %	0.00 %	5.50	1.00		26/02/09
Progen	4 427 000	10 484 M€	0.04 %	6.90 €	0.00 %	0.00 %	0.00 %	3.00	0.00		26/02/09
MediCult	4 717 000	10 484 M€	0.04 %	8.15 €	0.00 %	0.00 %	0.00 %	10.00	4.00		26/02/09
Shire	4 300 000	10 484 M€	0.04 %	4.88 €	0.00 %	0.00 %	0.00 %	10.00	0.00		26/02/09
Theragen	22 000 000	10 484 M€	0.15 %	33.83 €	0.00 %	0.00 %	0.00 %	6.00	0.00		26/02/09
Novartis	14 900 000	10 484 M€	0.10 %	9.84 €	0.00 %	0.00 %	0.00 %	8.00	3.00		26/02/09
Genzyme	10 273 000	10 484 M€	0.10 %	8.84 €	0.00 %	0.00 %	0.00 %	10.00	3.00		26/02/09
Capitalisation totale		146 074 M€		2.88 €	-0.00 %	-0.00 %	-0.00 %	100.00	25.00		26/02/09
Indice Biotech Finances			61.22	3.78 €	-0.00 %	-0.00 %	-0.00 %	40.00	100.00		26/02/09

Biotech Finances est une publication hebdomadaire des Éditions Européennes de l'Innovation • Directeur de la publication et de la rédaction : Jacques-Bernard Taste • E-mail : jbtaste@biotech-finances.com • Rédactrice en chef adjointe : Juliette Lemaigoin • Journaliste : Anna Moreau-Jennings, amj@biotech-finances.com • Bureau Anglais : Wina Gunn, wgunn@biotech-finances.com, Steve Gunn, sgunn@biotech-finances.com • Maquette : www.anfetamine.fr • Société éditrice : Éditions Européennes de l'Innovation, au capital de 8.000 € • Siège social : 72 boulevard des Brotteaux - 69006 Lyon - France • Tél. : +33 (0)9 8008 51 45 • Fax : +33 (0)9 8008 51 46 • RCS Lyon : 480 764 398 • Commission paritaire : 06061 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)9 8008 51 45 • Impression : Dupli-Print - 2, rue Descartes - 95330 Domont

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

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

