

Oncodesign : des objectifs et une vision

L'entreprise Oncodesign, qui affiche de bons résultats encore cette année, continue de se développer. Quel est donc son *business model* ?

Oncodesign est une entreprise biotechnologique dijonnaise qui maximise les chances de succès de l'industrie pharmaceutique pour découvrir de nouvelles molécules thérapeutiques contre les cancers et autres maladies graves sans traitement efficace connu. Les résultats financiers de la société, qui viennent d'être publiés, mettent en évidence plusieurs choses : d'une part, l'intérêt des recherches menées par les équipes du directeur, Philippe Genne, et l'efficacité scientifique autant que commerciale de la centaine de salariés d'Oncodesign. Mais aussi, et c'est là encore une évidence, l'intérêt du *business model* mis en place.

Le chiffre d'affaires, en 2015, a doublé, dont deux tiers proviennent des activités de service. Dans le même temps, la partie "découverte" a rapporté 5 millions d'euros (M€) alors même que les investissements dans cette branche représentent 3,9 M€. « On arrive à s'auto-financer et, en plus, on est rentables », sourit Philippe Genne.

Activité de recherche, activité de service. À ces deux-là, on pourra bientôt ajouter une troisième source de ressources (donc de financement des recher-



« Une entreprise est portée par une vision. Le tout est de ne pas faire de soi-même la vision. »

Philippe Genne,
directeur d'Oncodesign



■ Oncodesign s'intéresse aux molécules susceptibles d'intervenir sur les cancers et autres maladies sans traitement efficace connu. Photo Jonas JACQUEL

ches) : le *licensing*. « On finance nos propres projets et on pourra éventuellement céder nos licences plus tard », explique le directeur de la société.

Le *business model* d'Oncodesign procède de cet équilibre : l'expérimentation, la découverte (avec l'intégration de la technologie de chimie médicinale Nanocyclix), et les études.

Risque, expérimentation et qualité

« Il y a un "gap (manque, ndlr) d'innovation" dans l'industrie pharmaceutique », explique Philippe Genne. Depuis vingt ans, on constate une forte externalisation du risque. Le secteur s'est recentré sur les phases finales, c'est-à-dire la mise sur le marché et la commercialisation. L'industrie a laissé tomber la recherche : « C'est ce qu'elle vient acheter chez nous ! La prise de risques ». Cela ouvre des partenariats qui assurent un revenu immédiat puis des parts variables, en fonction de la réussite face aux objectifs.

Ce *business model* repose aussi sur une autre évidence : la réputation du travail d'Oncodesign. « Un travail de vingt ans », sourit Philippe Genne.

Fort d'un carnet de commandes de 4,3 M€ à la fin de l'année dernière, l'entreprise entend poursuivre sa croissance en 2016. Celle-ci devrait reposer sur trois axes : élargissement de la gamme de produits et services proposés, montée en puissance du dispositif mis en place en Amérique du Nord (filiale de commercialisation) et Montréal (filiale de production en partenariat avec la société Mispro Biotech Services), et recherche d'alliances stratégiques avec de grands comptes pour l'expérimentation. Plusieurs pistes de partenariat de services à long terme en expérimentation sont actuellement à l'étude.

De plus, et Philippe Genne le précise, l'intégration de nouvelles compétences et technologies liées au développement du secteur "découverte" devrait permet-

LES CHIFFRES DE 2015

- ▶ Oncodesign a vu son chiffre d'affaires doubler en passant à **14,5 M€** (branche "découverte", environ **5,2 M€**, en intégrant le revenu de **3 M€** issu d'un partenariat signé avec Bristol-Myers-Squibb ; branche "expérimentation", **9,4 M€**).
- ▶ Résultat net : **+1,2 M€**.
- ▶ Trésorerie nette de **9,2 M€**.
- ▶ Investissements en recherche et développement sur la technologie de chimie médicinale Nanocyclix : **+54 %**. Deux brevets stratégiques protégeant la technologie ont été délivrés aux États-Unis.

tre au laboratoire d'étendre encore ses compétences en dehors de l'oncologie. « Quand on fait du service, on en tire des bénéfices que l'on peut réinvestir, mais surtout on apprend sur un ensemble de thérapies », déclare le directeur. « La diversité amène la richesse. J'ai toujours pensé que l'on ne réussissait jamais seul. » Une justification aussi du travail qu'il mène avec Pharm'Image, le groupement d'intérêt économique (GIE) installé non loin d'Oncodesign et qui regroupe les acteurs clés de la filière santé en Bourgogne (lire ci-dessous).

Les patients, l'objectif de la société

Oncodesign a, et c'est sans doute la force de cette entreprise pas tout à fait comme les autres, un objectif n'a jamais été perdu de vue depuis plus de vingt ans : apporter une thérapie efficace. « Ce qui m'intéresse, ce sont les patients, en bout de ligne, le jour où Oncodesign sera porteuse d'une thérapie. Ce n'est pas tout de réussir des opérations financières », commente Philippe Genne. Même si dans le même temps, le manager qu'il est devenu revendique appartenir à un secteur « industriel ». « On ne peut pas dissocier le côté industriel de la recherche », avance-t-il. « La science demande du temps. C'est parfois en opposition avec le monde financier. Or, on a besoin de l'un et de l'autre. »

Jocelyne Remy

OBJECTIFS 2016

■ Renforcement de la plateforme technologique

Quatre modules technologiques mis en place (Chimice, Predict, Pharm'Image et Nanocyclix) pour expérimenter thérapies et biomarqueurs.

■ L'entrée en clinique du premier radiotraceur d'imagerie en oncologie

Ce développement se fait avec le centre anti-cancer de Dijon, Cyclopharma et le pôle Pharm'Image.

■ Renforcement des brevets

Onze brevets sont en cours d'évaluation. Deux (sur la technologie Nanocyclix) ont été délivrés aux États-Unis. Oncodesign protège sa position de leader dans la recherche d'inhibiteurs de kinases nouvelle génération.

■ Poursuite de programmes propres

La société travaille sur les maladies auto-immunes inflammatoires telles que la maladie de Crohn, sur divers types de cancer (programme européen

Overmyr), sur l'immunoncologie et Alzheimer via la technologie Nanocyclix.

■ Avancés des partenariats

La collaboration avec le groupe Ipsen sur la maladie de Parkinson se poursuit, avec des tests avancés sur de nouvelles molécules issues de la technologie Nanocyclix. La collaboration avec l'entreprise UCB (sur les maladies neurologiques) continue. Enfin le partenariat avec Bristol-Myers-Squibb monte en puissance.

Pharm'Image, un pôle pluridisciplinaire



■ Image cabinet Archi 3a pour Pharm'Image

Pharm'Image est un projet transversal axé sur l'utilisation et la mise au point de traceurs et la détermination de biomarqueurs capables de permettre le suivi de l'efficacité des traitements et la sélection de molécules plus actives. Le groupement d'intérêt économique (GIE) compte comme membres l'université de Bourgogne, le centre Leclerc, à Dijon, Chematech, le CHU de Dijon, Oncodesign, NVH medicinal et Welience.