

## Oncodesign : "Nous allons accélérer nos programmes et nos partenariats"

vendredi 18 novembre 2016 à 09h42



*(Tradingsat.com) - La société de biotechnologie industrielle Oncodesign connaît une actualité chargée, avec l'acquisition du centre de recherches de GlaxoSmithKine en France et la présentation de son plan stratégique 2017-2020. Le point avec Philippe Genne, PDG et cofondateur de l'entreprise.*

### **Tradingsat.com : Que fait Oncodesign ?**

**Philippe Genne** : Notre mission est la découverte de thérapies efficaces contre le cancer et d'autres maladies graves sans solution. Notre credo est la médecine de précision. Le modèle de développement repose sur trois axes stratégiques. Les deux premiers sont l'"Expérimentation", qui vise à prédire l'efficacité des molécules au moyen de modules technologiques, et la "Découverte", qui développe des molécules thérapeutiques ou de diagnostic, à l'image de

notre technologie propriétaire Nanocyclix. La troisième activité est encore émergente. Elle consiste à identifier des sous-populations de patients qui sont insensibles aux traitements.

### **Tradingsat.com : En quoi consiste la technologie Nanocyclix ?**

**Philippe Genne** : Nanocyclix génère de petites molécules très spécifiques qui ont la propriété d'inhiber des protéines appelées "kinases". De nombreuses maladies trouvent leur origine dans le dysfonctionnement de certaines de ces kinases. Nous cherchons à savoir si inhiber telle ou telle kinase provoque ou pas un bénéfice thérapeutique. Notre bibliothèque d'inhibiteurs de kinases contient plus de 8000 composés.

### **Tradingsat.com : Vous avez déjà signé des partenariats importants avec de grands laboratoires : Bristol-Myers Squibb, [Ipsen](#), [UCB](#)...**

**Philippe Genne** : Il s'agit de partenariats « early stage » [stade précoce, ndlr] conclus sur des inhibiteurs de kinases dont les effets sur des cibles spécifiques ont été bien identifiés. Dans le cadre de ce type de partenariat signé très tôt, nous gardons la propriété intellectuelle. Nous recevons des paiements à la signature, puis des paiements d'étapes, des royalties, des frais de recherche financés...

### **Tradingsat.com : Votre modèle économique repose sur des services, des accords de licence...**

**Philippe Genne :** Nos modules technologiques (Nanocyclix, Chi-Mice, Predict, et Pharm'Image) dédiés à l'expérimentation de thérapies et biomarqueurs génèrent des revenus de court terme, à partir des molécules de nos clients. Les partenariats « early stage » vont générer des revenus à moyen et long terme avec les franchissements d'étapes cliniques et réglementaires. Enfin, il y a un « troisième niveau » de revenus potentiels lié aux développements de nos propres molécules jusqu'aux premières phases cliniques. L'idée est d'apporter la preuve du concept clinique et de chercher un laboratoire intéressé. Nous n'en sommes pas encore là mais nous avançons bien sur nos projets en oncologie.

### **Tradingsat.com : Comment l'accord conclu avec GSK s'intègre-t-il dans votre modèle ?**

**Philippe Genne :** Cela faisait deux ans que nous étions à l'affût d'une opération pour acquérir de nouvelles capacités et le module T.O.T (Time on Target), technologie qui vise à mieux orienter les programmes de développement vers leur indication thérapeutique. Avec l'opportunité GSK, nous avons très vite vu la grande complémentarité scientifique en termes d'approche de biologie. Leur compétence dans les projets de « drug discovery », leurs modèles expérimentaux dans les preuves de concept hors-oncologie, tout est complémentaire. Sur le plan humain, l'affinité avec les équipes de GSK a aussi été assez rapide, il s'agit de scientifiques de haut niveau, qui ont mis au point le Cialis notamment.

### **Tradingsat.com : Que vous coûte cet accord ?**

**Philippe Genne :** Des efforts d'intégration et d'organisation essentiellement, qui sont la clé de la réussite de ce type d'opérations. Sur le plan financier, nous allons bénéficier d'importants transferts, à commencer par celui du bâtiment de recherche flambant neuf de 11 000 m<sup>2</sup> reconstruit en 2010 à Villebon sur Yvette, qui a représenté un investissement de plus de 50 millions d'euros. L'accord comprend aussi le financement du fonctionnement du centre et des salaires des équipes de recherche, soit 35 millions d'euros sur quatre ans que nous recevons de GSK.

### **Tradingsat.com : En quoi le module T.O.T (Time on Target) est-il si important ?**

**Philippe Genne :** T.O.T est basé sur la biologie cellulaire. Il permet d'orienter les molécules vers telle ou telle pathologie en fonction de leurs effets constatés. Il va donc nous aider à exploiter pleinement notre librairie de composés d'inhibiteur de kinases constituée grâce à la technologie Nanocyclix. Le fait que la technologie soit déjà en place chez GSK va aussi nous permettre d'aller beaucoup plus vite. Avec ce type de compétence et notre structure renforcée, nous allons accélérer nos programmes internes et nos partenariats en « drug discovery » avec une offre de service élargie.

### **Tradingsat.com : L'accord avec GSK augmente-t-il vos chances de signer de nouveaux partenariats ?**

**Philippe Genne :** L'industrie pharmaceutique est caractérisée par un très faible taux de succès des projets. Seul un candidat médicament sur 10 atteint le marché, voire moins. En multipliant le ratio par deux, il ne faudra plus 10 projets mais 5 pour mettre un médicament sur le marché.

Nous pensons que l'objectif est atteignable avec nos technologies. Notre travail de capitalisation scientifique avec partage des risques a vocation à intéresser tous les acteurs de la pharmacie.

### **Tradingsat.com : Où en est le développement de vos produits ?**

**Philippe Genne** : Notre première molécule est entrée en phase clinique cet été. C'est un biomarqueur d'imagerie, un radiotracteur, qui permet de sélectionner le traitement le plus adapté chez les patients atteints d'un cancer du poumon. Le radiotracteur suit l'efficacité du traitement et détecte le développement éventuel d'une résistance. Dans le domaine thérapeutique, nous visons l'entrée en clinique d'une molécule d'ici 2020 en oncologie et hors oncologie. Avec l'intégration du centre de recherches de GSK, la poursuite du partenariat stratégique avec BMS et le développement aux Etats-Unis, ce sont les objectifs de notre nouveau plan stratégique.

### **Tradingsat.com : Vous affichez aussi votre ambition de rentabilité positive en 2020.**

**Philippe Genne** : Nous visons un chiffre d'affaires de 40 millions d'euros en 2020, avec une rentabilité positive en intégrant les dépenses de R&D. Notre ambition est d'être rentable. La difficulté pour une société de biotechnologie est de modéliser correctement son modèle économique avec des cycles de financement qui peuvent être de court, de moyen ou de long terme. Modéliser nos activités de services est relativement aisé, mais modéliser des accords avec paiements d'étapes et royalties et des délais de signature extrêmement variables est beaucoup plus compliqué. La possibilité d'accélérer nos développements au travers de l'opération avec GSK va considérablement stabiliser notre modèle économique.

*<http://www.tradingsat.com/oncodesign-FR0011766229/actualites/oncodesign-nous-allons-accelerer-nos-programmes-et-nos-partenariats-708275.html>*