

BIOTECH

Oncodesign à la pointe pour guérir le cancer

La biotech spécialisée dans l'évaluation préclinique de molécules a su diversifier ses activités. Vingt ans après sa création, elle développe aujourd'hui ses propres molécules, grâce à son introduction en Bourse, en 2014.



Philippe Genne, fondateur d'Oncodesign, propose notamment des partenariats précoces aux Big Pharmas pour découvrir et développer de nouveaux traitements.

© PIERRE GLEIZES/REA

Parce que l'innovation est au cœur de son activité, Philippe Genne est conscient de ce qu'elle coûte et rapporte. En vingt ans, son entreprise a développé une plateforme de prédiction de l'efficacité des nouveaux traitements anticancéreux. Il propose cet équipement high-tech en prestation de services aux biotechs et aux pharmas. « Cette technologie permet de mesurer l'efficacité des molécules sur différents types de cancers. Elle offre la possibilité de sélectionner en amont celles qui vont être capables de détruire les tumeurs. Cette étape peut éviter de se lancer dans des développements voués à l'échec et réduire ainsi une partie des risques inhérents à la R&D », affirme-t-il. Depuis le lancement de son entreprise basée à Dijon, le scientifique entrepreneur a élaboré un

business modèle en trois temps. Tout d'abord, son activité de service lui a permis d'affiner l'expertise de sa plateforme et de ses chercheurs, mais aussi de structurer l'entreprise. Dernier gros contrat en date, Ipsen vient de choisir Oncodesign comme partenaire stratégique pour ses programmes de recherche contre le cancer. Pour ce contrat, l'entreprise détache quatre chercheurs sur le site d'Ipsen, aux Ulis, afin d'orchestrer la preuve du concept des molécules développées. Mais, au-delà de cette activité, la société, adhérente du pôle francilien Medicen, a diversifié son modèle d'affaires. Elle propose aussi des partenariats précoces aux big pharmas pour découvrir et développer de nouveaux traitements, hors oncologie. Dans ce type de contrat, Oncodesign fournit les molécules issues de sa technologie Nanocyclix et les optimise, tout en conservant la propriété intellectuelle. De son côté, le labo

développe la partie biologique qui demande des compétences dans ces aires thérapeutiques. À un certain stade, le partenaire pharmaceutique peut décider de lever son option de licence pour acquérir les droits de la molécule et poursuivre son développement. Parmi ses clients partenaires, la biotech compte ainsi Ipsen, UCB et Bristol-Myers Squibb.

UN BUSINESS MODÈLE QUI A PRÉSERVÉ L'INDÉPENDANCE

Grâce à ces deux activités, Philippe Genne a pu en développer une troisième. Aujourd'hui, Oncodesign s'est lancée dans ses propres recherches autour de molécules antitumorales. « Une fois le candidat médicament isolé, nous serons en mesure de lancer des études de phase 1/2 pour en valider la preuve du concept clinique avant d'en proposer la licence à des industriels du médicament. »

Afin de financer ses ambitions, Philippe Genne a fait appel au marché. En 2014, sa biotech valorisée 130 millions d'euros est entrée en Bourse et a levé 12,5 millions d'euros. Une levée qui a permis à Oncodesign de se lancer elle-même dans la course : « Aujourd'hui, une grande partie de l'innovation des pharmas vient de l'achat de licences ou de l'acquisition de biotechs. Elles prennent des risques plutôt en fin de développement », relève-t-il. La restructuration de la chaîne de création de valeur pharmaceutique, et son business model adapté, auront permis à la biotech de continuer de se développer sans se faire racheter. En 2015, Oncodesign a même franchi la barre des cent collaborateurs et doublé son chiffre d'affaires, à 14,5 millions d'euros. ■ F. P.