

Entretien avec Philippe Genne, PDG d'Oncodesign

Un accord majeur avec Bristol-Myers Squibb

Boursier.com : Oncodesign vient d'annoncer le début d'une collaboration avec Bristol-Myers Squibb (BMS). Quel est le degré d'importance de l'accord ?

P.G. : Il s'agit d'un accord majeur car nous ouvrons notre technologie, sans limitation de cibles, avec la possibilité de travailler aussi en oncologie. BMS est une des pharma américaines majeure impliquée depuis longtemps dans l'oncologie et un des leaders en termes d'innovations en immunothérapie des cancers.

Boursier.com : Pouvez-vous nous rappeler les différents partenariats conclus jusqu'à ce jour ?

P.G. : Le point de départ est, en 2010, le transfert de la technologie auprès de Johnson & Johnson. En 2011, nous avons signé un partenariat avec Ipsen autour d'une cible LRRK2 intéressante dans la maladie de Parkinson. En 2012, nous avons conclu un accord de nature différente avec Sanofi : nous partons de molécules existantes de Sanofi et nous travaillons à leur macrocyclisation sur un nombre fixe de cibles. En 2013, nous avons conclu un autre accord, avec UCB, sur une de leurs cibles et en 2015, UCB a signé un accord de licence.

Boursier.com : Pouvez-vous travailler avec plusieurs grands groupes pharmaceutiques ?

P.G. : Dans notre domaine, les exclusivités concernent les cibles : il est très compliqué de travailler pour plusieurs groupes sur la même cible. Mais nous avons beaucoup travaillé à diversifier et à étendre notre librairie d'inhibiteurs de kinases. Nous avons fait le choix d'investiguer très tôt le potentiel thérapeutique d'une cible en partant de nouveaux composés pour essayer plus d'inhibiteurs sur plus de kinases différentes.

Boursier.com : Vous signez très tôt avec les groupes pharmaceutiques ce qui vous prive de la valeur ajoutée créée lors des phases cliniques ultérieures...

P.G. : Notre modèle de développement consiste en la découverte de thérapies pour lutter contre le cancer. La vision est simple : répondre au besoin d'innovation de l'industrie pharmaceutique. Nous leur donnons accès à l'innovation sous forme de services, de partenariats ou de licences. Nous apportons de l'innovation très tôt, nos partenaires assument le risque tout en allant beaucoup plus vite. Par ailleurs, nous avons choisi de conserver certains projets où nous investissons pour céder des licences. Ce qui nous intéresse c'est d'aller au Marché, parce que nous sommes intéressés en raison des royalties, des milestones liés à la commercialisation. Certes, nos partenariats sont moins lucratifs que ce qu'ils pourraient être si nous réalisons une phase IIa par exemple.

Boursier.com : Le point positif, c'est que vous consommez logiquement moins de Trésorerie que si vous deviez assumer les phases cliniques en solo...

P.G. : A la fin du premier semestre, nous avons consommé 800 KE de Trésorerie. Nous nous autofinçons en partie et gérons de façon précise le cash de l'entreprise. Notre projet sur une première molécule en oncologie qui va entrer en clinique en 2016, un radiotraceur est

largement autofinancé. Nous avons terminé les phases de production de la molécule. Le projet s'inscrit dans un projet dont les étapes cliniques ont été programmées et financées, notamment par la BPI. Un appel au Marché n'est pas à l'ordre du jour.

par Arnaud Bivès