

## SOMMAIRE

### La grande interview politique de *Biotech Finances*

- Les divisions européennes constituent encore un frein réel à l'innovation .....p. 1-6 à 9

### Le Billet Bio de H. ELLA

- La *pharma* recrute chez les biotech .....p. 2

### Entreprises

- Activotec optimiste pour les peptides et les oligosaccharides .....p. 2-3
- Rhénovia : l'Alsacienne qui a séduit les fonds californiens et le NIH .....p. 3-4
- Stratégie de *licensing* payante pour Vivalis .....p. 6

### Expertise

- Quoi qu'il arrive, le fonds Pictet Biotech performera à + 20 % sur les trois à cinq prochaines années . .....p. 10-11

### Repères

- JP Morgan *healthcare conference* gagnée par la sinistrose .....p.3
- Crucell hautement courtisée .....p.4
- Erytech à la conquête des États-Unis.....p.5

### Veille Stratégique

- Europe - Israël : les *deals* du 8 au 15 janvier 2009.
- Le BUZZ de la semaine sur [www.biotech-finances.com](http://www.biotech-finances.com)
- Indice Biotech Finances-Genaxion® valeur par valeur .....p. 12

## BIOTECH FINANCES VERSION ANGLAISE

Sollicitée par de nombreux lecteurs et visiteurs du site [www.biotech-Finances.com](http://www.biotech-Finances.com) à l'international, l'édition anglaise de la lettre hebdomadaire Biotech Finances est désormais devenue une réalité.

Pour tous renseignements, contactez le 09 8008 51 45 (prix d'un appel local)

## La grande interview politique de Biotech Finances

# LES DIVISIONS EUROPÉENNES CONSTITUENT ENCORE UN FREIN RÉEL À L'INNOVATION

Nicole Fontaine, députée au Parlement européen, ancienne présidente du Parlement européen et ancienne ministre déléguée à l'Industrie, revient en exclusivité, pour *Biotech Finances*, sur les enjeux de l'économie de la connaissance et des biotechnologies. Une vision sans concession, depuis Lisbonne jusqu'en ce début d'année 2009, sur les grands axes de réflexion, les programmes qui mobilisent le Parlement européen sur fond de crise et les plans de relance mis en œuvre par les pays membres de l'Union européenne.

### BIOTECH FINANCES :

Quel regard portez-vous sur le chemin parcouru depuis le lancement de la « stratégie de Lisbonne » sur l'économie de la connaissance, et de quelle manière faut-il désormais, selon vous, orienter nos efforts pour surmonter le cap difficile qui se présente en 2009 ?

être atteint par le moyen de réformes globales et interdépendantes, menées de concert entre tous les États, et portant

**L'EUROPE consacre BEAUCOUP de CRÉDITS à la R&D, SANS GAGNER de terrain sur les ÉTATS-UNIS et le JAPON**

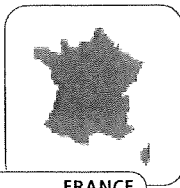


**Nicole Fontaine :** Il est utile de rappeler ce qu'on entend par la « stratégie de Lisbonne ». En mars 2000, lors du Conseil européen qui se tenait au Portugal, les quinze chefs d'État et de gouvernement

de l'Union européenne d'alors s'étaient donné pour objectif de faire de l'Union « l'économie de la connaissance la plus compétitive et la plus dynamique au monde d'ici à 2010, capable d'une croissance économique durable ». Cet objectif devait

principalement sur l'innovation comme moteur du changement, l'« économie de la connaissance » et le renouveau social et environnemental.

Huit ans après, force est de constater que le bilan est contrasté. L'élan qui fut donné en 2000 a rapidement buté d'abord sur l'éclatement boursier de la « bulle Internet », puis sur la mollesse de la croissance de toute l'Europe par rapport aux grandes régions émergentes du monde, puis, et surtout, sur la difficulté des États européens à jouer collectif, et



## STRATÉGIE DE LICENSING PAYANTE POUR VIVALIS

**S**ous pression sur Euronext, à l'instar des autres valeurs de biotech françaises cotées, Vivalis, spécialiste des lignées de cellules souches pour la production de vaccins et de protéines thérapeutiques, espère signer six ou sept nouvelles licences en 2009. De quoi traverser avec plus de sérénité les mois difficiles qui s'annoncent. « Notre politique de licensing s'appuie sur la signature d'accords non exclusifs, afin que nos lignées de cellules souches soient utilisées par une

présent par Vivalis dans le domaine des vaccins humains atteignent ainsi entre 10 et 20 M€ par accord, auxquels s'ajoutent 4 % de royalties sur les ventes, tandis que dans le domaine du vaccin animal, les sommes en jeu sont de l'ordre de 1,5 à 3 M€ par accord, auxquels s'ajoutent 2 à 4 % de royalties. Ils engagent une clientèle qui recouvre près de 75 % des acteurs occidentaux du domaine du vaccin, *pharma* et *biotech* confondus.

*licenciant notre lignée cellulaire le plus largement possible*, poursuit Franck Grimaud. Par ailleurs, les accords nous permettent de nous confronter aux industriels : il n'y a rien de mieux qu'un deal pour vérifier la réactivité du marché ». L'entreprise entend justement s'y employer au cours des quatre années à venir, sachant que son entrée en Bourse en 2007 l'a pourvue des fonds nécessaires pour attendre les versements des premières royalties importantes, en 2010 pour le domaine vétérinaire et en 2013 pour le domaine humain. ■

**Il est dans notre INTÉRÊT de PROTÉGER notre PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE, tout en LICENCIANT le PLUS LARGEMENT possible**

*multiplicité d'acteurs et dans le plus grand nombre de produits possible », note Frank Grimaud, CEO de la biotech nantaise. « À ce jour, nous avons délivré 21 licences. Chacune d'entre elles peut déboucher sur l'utilisation de notre technologie pour une cinquantaine de vaccins. Il est certain que si nous avions choisi d'opter pour des accords exclusifs, nous aurions certes pu prétendre à des upfronts et à des milestones un peu plus élevés, mais nous nous serions privés de parts de marché importantes ». Les upfronts et milestones signés jusqu'à*

### DES RÉSERVES DE CROISSANCE AUTOUR DE LA PRODUCTION D'ANTICORPS

Au-delà, Vivalis entend également poursuivre sur sa lancée en utilisant sa lignée cellulaire EB66, dérivée de cellules souches embryonnaires de canard, pour la production d'anticorps, un marché plus important que celui du vaccin. « On estime généralement à environ 20 Md€ le marché des vaccins, quand celui des seuls anticorps anti-cancéreux est d'environ 30 Md€, précise Frank Grimaud. En termes de prix sur les accords de licence, cela ne changera pas tellement car, individuellement, les segments du marché des anticorps ne sont pas plus grands que ceux du vaccin. En revanche, le nombre d'acteurs y est plus important. » La société a donc d'ores et déjà commencé également à licencier sa technologie dans le domaine, suivant la même stratégie. « Tous les vaccins et tous les anticorps produits grâce à notre technologie ne seront pas commercialisés. Il est donc dans notre intérêt de protéger notre propriété intellectuelle, tout en

### LE RÉSEAU DE VIVALIS

#### PARTENAIRES

##### Banques

Crédit Agricole, Crédit Lyonnais, Caisse d'Épargne, Crédit Mutuel, Natixis

##### Conseiller juridique pour les accords de licence

Jonathan Burnham, cabinet HBC

##### Propriété intellectuelle

Cabinet Regimbeau

##### Commissaire aux comptes

Deloitte

#### OPPORTUNITÉS D'AFFAIRES

##### Recrutement

Vivalis engagera 7 personnes en 2009, dans les domaines de la virologie, de la biologie moléculaire, du *biomanufacturing* et du *business development*.

### REPÈRE

#### Erytech à la conquête des États-Unis

Erytech, spécialiste de l'encapsulation de molécules thérapeutiques au sein de globules rouges, vient de signer un accord de moyens avec la Penn Jersey

Region of American Red Cross. La biotech lyonnaise pourra ainsi bénéficier de la logistique, du savoir-faire et de la renommée de la Red Cross américaine, première banque de sang mondiale, pour s'implanter sur le marché américain. La création d'une

unité de production aux États-Unis va permettre à Erytech de mener une *bridge study* pour déposer ensuite à la FDA le dossier de son produit-phare, le Graspa, qui va entrer dans une phase II/III en Europe contre la leucémie lymphoblastique aiguë. ■