

### Dernière heure

- Où va le biopartnering franco-israélien ? .....p. 1

### Le Billet Bio de H. ELLA

- Rule Britannia .....p. 2

### Acteurs

- GlycoVaxyn se renforce en vue de la clinique.....p. 2-3

### M&A

- Indicia entre en production avec les actifs d'Axcell .....p. 3-4

### Marchés

- PACA : Ipsogen veut braver le tumulte boursier .....p. 4-5

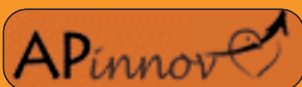
### Expertise

- « Les big pharmas font le printemps des biotech » .....p. 5-7

### Veille Stratégique

- Europe - Israël : les deals du 22 au 29 mai 2008
- La semaine online de www.biotech-finances.com
- Indice Biotech Finances-Genaxion® valeur par valeur .....p. 8

## ÉVÉNEMENT



5<sup>es</sup> rencontres de  
Transfert de Technologie  
de l'AP-HP  
12 juin 2008  
Hôpital Pitié-Salpêtrière

## Dernière heure

# OÙ VA LE BIOPARTNERING FRANCO-ISRAÉLIEN ?

L'intérêt de la filière biotech française pour le Salon « Biomed Israël », qui s'est tenu cette semaine à Tel-Aviv, a été vif mais sera-t-il suivi d'effets ? Dans le cadre de la première mission officielle des pôles de compétitivité, six des huit clusters « bio » - Medicen, Lyon Biopole, Alsace Biovalley, Orphème, Atlantic Biothérapies, Nutrition Santé Longévité - ont fait le déplacement. Ils n'étaient que trois à le faire l'an dernier. Deuxième par son importance après celle des États-Unis, la délégation française a par ailleurs mobilisé une quinzaine d'entreprises tricolores. Objectif de cette présence renforcée : impulser un nouvel élan à la coopération franco-israélienne dans les sciences de la vie, en favorisant des projets communs entre sociétés des pôles français « bio » et jeunes pousses des 24 incubateurs israéliens.

« Les deux pays présentent de fortes complémentarités », confie Nava-Swarsky Sofer, P-dg de Yissum, la société de transfert de technologie de l'Université hébraïque de Jérusalem, à l'origine de deux blockbusters : Exelon et Doxil. « Si la science israélienne est très dynamique, le pays manque de compétences managériales dans le secteur », poursuit cette responsable qui siège au conseil de surveillance de Novagali. Spécialisée dans les solutions pour l'ophtalmologie, cette entreprise française, dont l'activité est basée sur une découverte du chercheur de l'Université hébraïque, Simon Benita, est l'un des rares exemples de coopération réussie. Hormis quelques cas récents, comme Sepal Pharma, une biotech parisienne qui s'appuie sur la recherche de l'Université de Tel-Aviv pour développer une famille d'anticancéreux sans effets secondaires, ou encore le projet de stimulateur cardiaque du français Ela Medical et de l'Israélien Al Semi, les tentatives abouties restent rares. « Les firmes israéliennes sont surtout intéressées par la France pour réaliser leurs essais précliniques : cette validation hexagonale leur permet d'entrer sur le marché européen », note

Gilles Darmon, P-dg de la société de conseil israélienne TEO Life Science. « Un autre facteur très attractif pour les Israéliens tient au fait que les autorisations de mise sur le marché sont moins contraignantes qu'aux États-Unis dans l'instrumentation médicale. Commencer par l'Europe, c'est un bon galop d'essai ». Pour leur part, les sociétés françaises peuvent trouver avantage à travailler avec Israël, qui fait partie du 7<sup>e</sup> programme-cadre de recherche et développement communautaire, et qui détient le 4<sup>e</sup> rang mondial en dépôt de brevets dans les biotech.

## le CAPITAL-RISQUE EUROPÉEN commence à peine à s'INTÉRESSER au CLUSTER ISRAÉLIEN.

Pour autant, le potentiel de ces échanges franco-israéliens reste sous-exploité. Les Israéliens sont davantage tournés vers les États-Unis, très actifs en matière de coopération au travers du fonds binational BIRD. Tandis que le capital-risque européen commence à peine à s'intéresser au cluster israélien. À l'image de Thierry Chignon, de Matignon Investissement, l'un des plus importants fonds (80 millions d'euros) dans l'instrumentation médicale, venu à Biomed Israël pour pouvoir orienter les investisseurs sur les medtech israéliennes. Du coup, les partisans d'une collaboration binationale plus poussée plaident pour la mise en place d'un nouvel outil commun de financement au niveau de l'amorçage. « Les biotech israéliennes peinent à trouver des ressources, une fois passée la période d'incubation, pour gagner en maturité et intéresser le capital-risque », souligne Idan Tamir, le P-dg de l'incubateur Rad Biomed. « C'est ce manque qu'il faudrait combler ».

De notre correspondante en Israël,  
Nathalie Harel



H. ELLA

## RULE BRITANNIA

**D**écidément, ce vieux slogan, qui clamait haut et fort la suprématie de la Grande-Bretagne sur le monde, semble être toujours d'actualité. Il est des pays dans lesquels lorsque l'on décide de combattre certains fléaux de santé publique, on garde le cap envers et contre tous et justement, les îles Britanniques en font partie. Ainsi, le Cancer Research UK vient d'annoncer un nouveau train d'initiatives pour traduire les découvertes scientifiques de base en nouveaux traitements anticancéreux. Avec « Collaborative

Initiatives », il s'agit ni plus ni moins que de constituer des équipes d'excellence dans le domaine du cancer et de construire autour d'elles les conditions pour un développement rapide des produits. Une nouvelle fois, le Cancer Research UK, en partenariat avec son bras armé de valorisation, le Cancer Research Technology, donne une preuve de son dynamisme puisqu'on ne compte plus les initiatives mises en place pour développer les molécules anticancéreuses de demain. Ainsi, avec le Drug Development Office et les Clinical Development Partnerships (CDP), le CR

UK s'est doté d'outils particulièrement pertinents dans le contexte actuel de l'industrie pharmaceutique, où la « priorisation » des pipelines est le *gold standard*. Mais avec un nombre croissant de molécules restant sur les étagères, les CDP représentent une opportunité de développement pour les sociétés de biotechnologie et les laboratoires pharmaceutiques. Voilà un modèle que nombre d'instituts biomédicaux français pourraient adopter avec bonheur, mais encore faudrait-il mettre en place une stratégie et pouvoir l'implémenter. Quand ferons-nous de même ? ■

## Acteurs



SUISSE

## GLYCOVAXYN SE RENFORCE EN VUE DE LA CLINIQUE

### LE RÉSEAU DE GLYCOVAXYN

#### PARTENAIRES

##### Conseil juridique, affaires courantes

Cabinet Homburger, Dr Gregor Bühler - Zurich

Cabinet Vischer, Dr Matthias Staehelin - Bâle, Zurich

##### Conseil juridique, propriété industrielle

Cabinet Covington and Burling - Londres

##### Commissaire aux comptes

Wuerth Treuhand AG - Zurich

##### Conseil en communication, relations presse

Halsin Partners, Mike Sinclair - Londres

**J**usqu'à présent dirigée par ses fondateurs scientifiques, la biotech zurichoise GlycoVaxyn vient de passer un cap important en accueillant à sa tête un nouveau CEO expérimenté, Philippe Dro. Cet ex-président et directeur général d'Endoart SA, une entreprise de medtech spécialisée dans les implants vasculaires, dispose de plus de 20 ans d'expérience dans la *biopharma*, avec plusieurs postes dans les domaines de la stratégie et du développement commercial dans des entreprises de rang international. Il a, à chaque fois, joué un rôle clé dans la mise en place et l'exécution de transactions stratégiques, avec plusieurs *trade sales* remarquées dont celle d'Endoart par Allergan pour 74 M€ et d'Axovan AG par Actelion pour 155 M€, ainsi que l'entrée sur le London Stock Exchange de Skyepharma Ltd. Le recrutement a été opéré par cooptation *via* le fonds Sofinnova Partners, qui était à la fois

actionnaire d'Endoart et de GlycoVaxyn. « *Je suis très proche de l'équipe life science de Sofinnova, avec laquelle j'ai travaillé pendant les 7 derniers mois* », nous a confié Philippe Dro, avant d'ajouter : « *Cette expérience a été très enrichissante, mais je suis à la base plus un entrepreneur qu'un venture capitalist, et je suis ravi de retrouver les rôles opérationnelles d'une société aussi prometteuse que GlycoVaxyn* ».

#### PREMIÈRE PHASE I EN 2009

La principale mission de Philippe Dro va consister à faire passer la firme d'un modèle de *start-up* à celui d'une entreprise clinique. Son objectif à court terme consistera à bien comprendre la dynamique et les contraintes de chaque projet pour leur permettre d'atteindre une preuve de concept humaine le plus rapidement possible et pour établir le plan de développement qui en découle. Ainsi, en fonction du potentiel de

(suite p.3)

## LE RÉSEAU DE GLYCOVAXYN (SUITE)

### OPPORTUNITÉS D'AFFAIRES

#### Recrutements

Plusieurs profils disposant de compétences dans le domaine des essais cliniques et des affaires réglementaires seront recrutés dans les prochains mois.

#### Partenariats

L'entreprise recherche un partenaire (CRO, consultant) spécialisé en phase préclinique et en phase I en vaccins.

#### Financement

GlycoVaxyn souhaite lever un nouveau tour de table d'ici à la fin de l'année en ouvrant si possible son capital à de nouveaux fonds internationaux.

### COMPÉTITEURS IDENTIFIÉS

Plus de 15, dont Immunex, Novexel et Ipsat

marché et du coût de R&D de l'une ou l'autre des molécules, les travaux internes pourraient être relayés dès la phase II par un partenariat avec une *pharma* du secteur. Pour l'heure, le pipeline de l'entreprise se compose de plusieurs vaccins conjugués précliniques, dont les fragments antigéniques sont couplés chimiquement à une protéine porteuse ou à une autre structure pour les rendre immunogènes. Le plus avancé est indiqué contre la diarrhée sévère. Il entrera chez l'homme en 2009 et sera suivi par plusieurs autres composés actifs dans le domaine des infections, nosocomiales ou de la méningite, par exemple. « *Les vaccins conjugués, pour lesquels la demande est en très forte croissance dans le monde, sont pour le moment notre cœur d'activité, mais nous prévoyons toutefois de tester notre plateforme technologique dans d'autres sphères comme les vaccins ou les protéines thérapeutiques* », ajoute Philippe Dro.

« *Nous aurons pour cela besoin d'un fort soutien de la part de nos actionnaires, qui sont prêts à nous refinancer pour ces travaux très amont* ». Pour le moment, Sofinnova Partners et Index Ventures ont déjà participé au capital à hauteur de

## Nous devrions BOUCLER notre ROUND B vers la FIN DE L'ANNÉE

6,9 M€, par le biais d'un *round A* clôturé en août dernier (1). Ils seront à nouveau sollicités d'ici à la fin de l'année pour un second tour de table plus conséquent. Ce sera potentiellement l'occasion d'ouvrir la société à de nouveaux fonds internationaux. ■

1 – Lire « *GlycoVaxyn se projette déjà dans le codéveloppement post-phase II* » dans le n°341 de *BF* du 27/08/2007

M & A



FRANCE

## INDICIA ENTRE EN PRODUCTION AVEC LES ACTIFS D'AXCELL

L'affaire a été rondement menée par les deux entreprises de la région lyonnaise ! La prise partielle par Indicia des actifs d'Axcell, ex-*spin-off* de l'Institut Pasteur développant des produits propriétaires dans le domaine des maladies infectieuses, diagnostic et vaccin (1), a été réalisée via la cession de 15 % d'actions *post-money* de l'acquéreur vers le vendeur. Une opération qui n'entraînera pas de dilution outre mesure pour le P-dg d'Indicia, Stéphane Legastelois. Ce

dernier maintient, en effet son contrôle à hauteur de 60 % du capital ; de quoi garder des marges de manœuvre pour d'autres opérations éventuelles. Le nouvel ensemble, qui garde le nom d'Indicia, devrait peser quelque 4,5 M€ de chiffre d'affaires en 2008, dont les trois quarts en prestations de production *manufacturing* et le solde en R&D pour le compte des industriels commanditaires. « *Axcell va de son côté poursuivre sa route sous sa dénomination en se focalisant sur son activité pharma*

*tandis que nous, nous intégrerons uniquement ses capacités de production* », note Stéphane Legastelois. « *Nous conservons donc à cette occasion les 35 salariés dédiés au site de Saint-Genis-l'Argentière, qui viennent enrichir notre équipe déjà forte d'une quinzaine de personnes, qui pour sa part reste basée à Oullins. Et nous nous trouvons désormais à la tête d'un bâtiment de 3 000 m<sup>2</sup>, avec 400 m<sup>2</sup> de salle blanche et un laboratoire de sécurité bactériologique L2* ».

(suite p.4)

APinnov



12 juin 2008 Hôpital Pitié Salpêtrière

Pour plus d'informations :  
[www.apinnov.com](http://www.apinnov.com)

5<sup>es</sup> rencontres de Transfert de Technologie de l'AP-HP

ASSISTANCE  
PUBLIQUE

HÔPITAUX  
DE PARIS

**UN REFINANCEMENT PROCHAIN**

Ces nouvelles capacités permettront à Indicia d'offrir un service global et cohérent à ses partenaires industriels, parmi lesquels figurent entre autres bioMérieux ou encore sanofi-aventis. À

**Nous réfléchissons à la MISE EN PLACE de PRODUITS INDICIA ultérieurement**

ce jour, l'entreprise se positionne comme CRO, prestataire de services en recherche et développement et propose son expertise en immunologie microbiologie et biochimie. Elle développe et produit en outre des méthodes de contrôle et de recherche à usage interne pour l'industrie pharmaceutique, des réactifs de dosages dédiés à la commercialisation

pour les spécialistes du diagnostic *in vitro* et intervient également dans les secteurs de l'environnement, de l'énergie, de la cosmétologie et de l'agro alimentaire. « *Pour le moment nous souhaitons rester fidèles à notre core business, il n'est pas question d'évoluer vers un autre type de modèle* », reprend Stéphane Legastelois. « *Mais dans le temps, en bonne intelligence avec notre marché, nous pourrions réfléchir à des lignes de produits propres sur des niches très précises qui ne risquent pas de nous placer en porte-à-faux avec nos clients* ». En attendant, Indicia entend continuer de se renforcer, notamment autour de son nouveau pôle de production. L'entreprise pourrait ainsi faire appel rapidement à des investisseurs pour une levée de 1 M€, dans un premier temps. ■

1 - Lire « Vaccin : première acquisition pour les laboratoires Axcell » dans le n° 304 de BF du 16/10/2006

**LE RÉSEAU D'INDICIA****PARTENAIRES****Banque**

LCL - Lyon

**Commissaire aux comptes**

Cabinet Bremond &amp; Associés, M. Bremond - Lyon

**Expert comptable**

Société RSM CCI Conseils

**Conseil juridique, affaires courantes**

Cabinet Saône Rhône, Jean-François Chronowski

**OPPORTUNITÉS D'AFFAIRES****Financement**

La firme prépare un prochain tour de table pour un montant d'1 M€.

**Services**

Indicia réalise des prestations de services dans les domaines de propose l'immunologie, la microbiologie et la biochimie.

**Marchés****PACA : IPSOGEN VEUT BRAVER LE TUMULTE BOURSIER**

Cela faisait plusieurs mois que la rumeur planait. Le pas est désormais officiellement franchit ; pour la biotech marseillaise Ipsogen, qui vient d'annoncer l'enregistrement de son document de base dans le cadre de son projet d'introduction en Bourse.

**Nous attendons le VISA sur la NOTE D'OPÉRATION pour les PROCHAINS JOURS**

« *Compte tenu de notre agenda, nous avons deux opportunités devant nous* », explique Vincent Fert, CEO d'Ipsogen, qui reprend : « *Un nouveau placement privé, qui laisserait le temps de voir si les conditions boursières s'améliorent, ou une entrée en Bourse. Au niveau de la*

*valorisation, les deux solutions étaient assez similaires, mais sur le plan de la structuration de la société et de sa reconnaissance au niveau mondial, l'IPO était de loin la plus intéressante pour nous* ». La question qui reste en suspens est de savoir comment l'opération va être accueillie après un calme plat de plusieurs mois et dans un contexte très tendu sur les marchés. Et sur ce point, l'équipe de direction ne se fait pas trop de soucis. Le focus de sa société, dans le domaine du diagnostic moléculaire dans le cancer, est tout d'abord un atout de poids puisqu'il offre un *business model* facilement intelligible par des non-spécialistes, très consensuel, et qu'il permet un retour sur investissement rapide et une rentabilité dans les deux prochaines années. Rien à voir, donc, avec les modèles des biotech de *drug discovery*

classiques, qui peuvent rebuter quelques investisseurs non avertis.

**UN LOCK-UP DE QUELQUES MOIS**

« *Je préfère en outre entrer sur le marché avec une valorisation un peu plus modeste, qui disposera d'une belle marge de manœuvre pour progresser* », ajoute

**LE RÉSEAU D'IPSOGEN****PARTENAIRES****Conseil fiscal**

Cabinet Guidi, Mme Marie-Laure Guidi

**Commissaire aux comptes**

Cabinet Mazars, M. Daniel Dupuy

**Conseil juridique, propriété intellectuelle**Cabinet Hoxie & Tso LLP, M. Tom Hoxie  
Cabinet Bresee, Durambeau, Majerowicz, M. Marc Majerowicz  
Cabinet Regimbeau - Paris

(suite p.5)



**LE RÉSEAU  
D'IPSOGEN (SUITE)**

**PARTENAIRES (SUITE)**

**Communication corporate**

ATCG partners

**Equipe de management**

Vincent Fert, CEO  
Stéphane Debono, COO  
Stanislas Piot, CFO

**OPPORTUNITÉS D'AFFAIRES**

**Recrutements**

La firme souhaite étoffer sa force de vente à court terme.

**Lancement**

Ipsogen a lancé à l'ASCO son test de diagnostic moléculaire dans le domaine du cancer du sein.

**Partenariats**

L'équipe de direction envisage de nouer des partenariats avec des *pharmas* souhaitant disposer de tests pour évaluer la réponse clinique de leurs candidats-médicaments.

**COMPÉTITEURS IDENTIFIÉS**

Une dizaine, dont Neogenomics, Med Biogene et Arup Laboratories.

Vincent Fert. « Car à l'inverse, une entreprise qui sort très bien cotée lors d'une IPO aura beaucoup de mal à justifier une perte de valeur à ses actionnaires en cas de coup dur sur les marchés boursiers ». Et pour dérisquer un peu plus l'opération, l'équipe de direction a négocié un *lock-up* avec ses investisseurs historiques, dont Société Générale Asset Management, Matignon Technologies, Sofipaca, Viveris Management, Octalfa et Connecticut Innovations, qui ont promis de rester encore quelques mois au capital de la firme. L'opération, qui devrait intervenir d'ici à fin juin, sera réalisée sur Alternext. Les conditions de l'offre ne peuvent pour le moment pas être divulguées mais elles devraient permettre à l'entreprise de financer la poursuite de ses travaux de développement et l'enrichissement de sa force de vente actuellement composée de 5 personnes. L'objectif est de commercialiser dès cette année deux types de tests dans les domaines de l'onco-hématologie et du cancer du sein. Les premiers, qui incluent

le kit quantitatif de mutation JAK2 V617F, suit l'évolution des désordres myéloprolifératifs et a été lancé à l'automne dernier (1). Il représente à lui seul un marché de 120 M€ dans les pays développés, réparti sur environ 900 millions de patients cibles. Les tests dans le domaine du cancer du sein ont pour leur part fait l'objet d'un accord d'*in-licencing* exclusif et mondial avec l'Institut Jules-Bordet de l'Université libre de Bruxelles, en décembre. Ils seront commercialisés dès les prochains jours sous la forme d'une plateforme baptisée MapQuantDXTM, qui permettra de réaliser le profilage des tumeurs à visée diagnostique et de guider une éventuelle chimiothérapie. Tout cela laisse augurer de très bons résultats pour les prochaines années, en croissance par rapport 2007 où le chiffre d'affaires avoisinait déjà les 2,5 M€, en hausse d'environ 70 %.

1 - Lire « Marseille : renforcement pré-IPO pour Ipsogen » dans le n°353 de BF du 26/11/2007

Expertise



FRANCE

« LES BIG PHARMAS FONT LE PRINTEMPS DES BIOTECH »

Les liens entre les biotech et les *pharmas* n'ont jamais été aussi importants que ces derniers mois, avec une hausse très sensible du nombre d'opérations de partenariats ou de M&A, à la fois en Europe et aux États-Unis. Alain J. Gilbert, *Managing Partner* chez Bionest Partners, analyse cette tendance de fond qui est dictée par un appauvrissement dramatique des pipelines des *pharmas* et par une montée en puissance de l'industrie du générique.

**BIOTECH FINANCES :**

**Quelle analyse faites-vous du manque de dynamisme actuel sur les marchés boursiers européens, dans le secteur des biotech ?**

**Alain J. Gilbert :** Il y a eu ces derniers mois assez peu, voire pas d'opérations de mise sur le marché, notamment des IPOs, que ce soit en Europe ou aux États-Unis. En parallèle, l'activité de partenariats et de fusions-acquisitions reprend du terrain avec une hausse significative du nombre d'opérations. Ce type de *deals* est très important et structurant pour le secteur de la biotech, qui n'a de raison d'être qu'à travers des liens

forts avec l'industrie pharmaceutique. La question du type de financement n'est donc à mon avis pas la bonne réflexion. Ce qu'il faut bien savoir et délimiter, c'est plutôt ce que les *mid* et *big pharmas* sont en train de faire, et leurs attentes face à leurs petites sœurs biotech.

**BIOTECH FINANCES :**

**Quel est, de votre point de vue, l'état actuel de l'industrie pharmaceutique ?**

**A.J.G. :** La *pharma* mondiale va mal et est en train de vivre une véritable révolution. Cela fait 2 ans qu'elle perd toute une série de brevets fondateurs et cette tendance, qui laisse libre courts à la concurrence

(suite p.6)

© Editions Européennes de l'Innovation. La photocopie non autorisée est un délit.



## LES PRINCIPAUX DEALS CLOTURÉS DANS LA BIOTECH DEPUIS JANVIER 2008

Cible	Acquéreur	Date	Valeur (M€)
Active pharmaceuticals ingredients business of Alpharma Inc. (NYSE:ALO)	3i (UK; LSE:III)	4 janv. 08	254
Biodefense vaccines business of Avecia Biologics Ltd.	PharmAthene Inc. (AMEX:PIP)	4 févr. 08	25,7
CollaGenex Pharmaceuticals Inc. (CGPI)	Galderma Laboratories Inc. (U.S. affiliate of Galderma Pharma SA)	04/14/2008	270
Encysive Pharmaceuticals Inc. (ENCY)	Pfizer Inc.	4 janv. 08	125
LifeCell Corp. (LIFC)	Kinetic Concepts (NYSE:KCI)	4 juil. 08	1 milliard
ReceptoPharm Inc.	Nutra Pharma Corp. (OTC BB:NPHC)	4 oct. 08	0,7
Shimoda Biotech Pty Ltd. and Platco Technologies Pty Ltd. (South Africa)	Abraxis BioScience Inc. (ABII)	4 avr. 08	9,6
10 P's BVBA (Belgium)	Enzo Biochem Inc. (NYSE:ENZ)	3 nov. 08	ND
Ercole Biotech Inc.	AVI BioPharma Inc. (AVII)	03/24/2008	4,8
Lifecore Biomedical Inc. (LCBM)	SBT Acquisition Inc.	03/21/2008	ND
Liponex (Canada; TSX:LXP)	ImaSight Inc. (Canada)	3 mars 08	ND
Ogden Golf Co. Corp.	Bio-Path Inc.	3 avr. 08	ND
Pharmion Corp. (PHRM)	Celgene Corp. (CELG)	3 juin 08	1,9 milliard
Proprius Pharmaceuticals Inc.	Cypress Bioscience Inc. (CYPB)	3 mai 08	24,1
Axcan Pharma Inc. (AXCA)	Texas Pacific Group Capital	02/25/2008	0,8 milliard
Bradley Pharmaceuticals Inc. (NYSE:BDY)	Nycomed (Switzerland)	02/22/2008	222,5
CellGate Inc.	Progen Pharmaceuticals Ltd. (Australia; PGLA)	2 juil. 08	13,2
Global Media Networks Inc. (Thailand; PK:GLMN)	Biocure Med Inc. (Israel)	02/20/2008	ND
Hunter-Fleming Ltd. (UK)	Newron Pharmaceuticals SpA (Italy; SWX:NWRN)	02/13/2008	7,5
NanoMatrix Inc.	Organogenesis Inc.	02/25/2008	ND
Peptech Animal Health Pty (subsidiary of Arana Therapeutics Ltd.; Australia; LSE:AAHX)	Parma Corp. Pty Ltd.	2 juin 08	ND
Pharmix Corp.	Numerate Inc.	2 déc. 08	ND
Point Therapeutics (POTP)	Dara Biosciences Inc.	02/13/2008	ND
USB Corp.	Affymetrix Inc. (AFFX)	01/31/2008	48
Ventana Medical Systems Inc. (VMSI)	F. Hoffmann-La Roche Ltd. (Switzerland)	02/19/2008	2,2 milliards
CovX Pharmaceuticals Inc.	Pfizer Inc.	Jan. 2008	ND
MGI Pharma Inc. (MOGN)	Eisai Co. Ltd.	01/28/2008	2,5 milliards
Somanta Pharmaceuticals Inc. (OTC BB:SMPM)	Access Pharmaceuticals Inc. (OTC BB:ACCP)	1 juil. 08	7,8

Source: BioWorld Snapshot

acharnée des génériqueurs, devrait se poursuivre pendant encore au moins 2 à 3 ans ce qui laisse peu d'espoirs, à court terme pour un rebond du secteur. Les produits en question, qui couvrent pour la grande majorité des indications généralistes, sont actuellement promus par de grosses forces de vente qui devraient progressivement être décimées au profit d'équipes plus restreintes de spécialistes, souvent des scientifiques. Ces derniers seront désormais en grande partie tournés vers l'hôpital, qui représentera un canal de distribution prioritaire pour les années à venir.

**BIOTECH FINANCES :**

**Comment l'industrie biotech peut-elle aider les *pharmas* à passer ce cap difficile ?**

**A.J.G. :** Pour pallier leur déficit de molécules, les grands acteurs se rabattent aujourd'hui sur les produits les plus mûrs de la biotech, qui pourraient permettre de minimiser les dégâts à court terme et de donner un nouveau souffle aux finances de l'entreprise. Les *biopharmas* indépendantes, qui disposent de composés *late stage*, voire déjà sur le marché, sont ainsi courtisées par les *pharmas* qui sont prêtes à déboursier des sommes importantes pour se les approprier. Les biotech sont, elles, totalement dépendantes des stratégies de ces laboratoires, qui dictent le ton et le *business*

*model* idéal à adopter pour une *trade sales* réussie. Il faut bien noter que déjà plus de 50 % des médicaments aujourd'hui enregistrés sont issus de la biotech.

### Les BIOTECH MONÉTISENT de plus en plus tôt leurs ACTIFS pour continuer à se DÉPLOYER

**BIOTECH FINANCES :**

**Dans quelle direction le secteur biotech va-t-il devoir aller, pour être en ligne avec les souhaits des *pharmas* ?**

**A.J.G. :** Certaines pathologies comme les cancers, les maladies inflammatoires ou les pathologies chroniques ont tout d'abord le vent en poupe, avec beaucoup de demandes et une concurrence accrue pour le rachat des meilleurs produits. Au niveau du développement, la grande tendance concerne les types de partenariats industriels conclus entre les *pharmas* et les biotech. Auparavant très attachées aux codéveloppements, ces dernières préfèrent désormais *out-licencier* l'intégralité des droits de leur produit dès la phase II, voire III, pour récupérer des *up-fronts* substantiels à même de leur permettre de développer le reste de

leur portefeuille. Les *pharmas* préfèrent également de leur côté ce mode de partenariat, qui leur permet d'être indépendantes plus rapidement et qui leur évite souvent de perdre du temps avec des équipes qui n'ont ni les compétences ni les moyens pour réaliser des essais très avancés, comme ceux de la phase III, par exemple.

**BIOTECH FINANCES :**

**Dans quel cas une *pharma* peut-elle préférer absorber l'intégralité des actifs d'un partenaire plutôt que de reprendre les droits d'un seul composé ?**

**A.J.G. :** Nous avons observé ces derniers mois de très nombreuses opérations de rachat de sociétés de biotech par des *pharmas*. L'opération la plus remarquable dans ce domaine a été la reprise de MedImmune par AstraZeneca pour près de 10 milliards d'euros, qui a permis aux actionnaires d'engranger un bonus de l'ordre de 100 % par rapport au pair, soit environ quarante fois les bénéficiaires et 10 fois le chiffre d'affaires. AstraZeneca détient ainsi désormais le plus gros pipeline biotech au monde et assure sa pérennité. Hormis cette belle opportunité financière, l'intégration de la société a été une bonne affaire pour les équipes de MedImmune, qui restent pour le moment très indépendantes d'AstraZeneca et qui sont devenues en quelque sorte la force de R&D du groupe. C'est d'ailleurs un peu le même modèle que celui adopté par Roche lors de son acquisition de Genentech. Le géant suisse s'est assuré par là-même un accès privilégié à toutes les recherches de son partenaire, avec un droit de premier refus sur chacun des produits qui sortira du portefeuille.

**BIOTECH FINANCES :**

**Doit-on s'attendre à voir arriver de nouveaux compétiteurs sur le marché des M&A en Europe ?**

**A.J.G. :** Le japonais Takeda commence à faire du *shopping* en occident. Il a d'ailleurs déjà repris le mois dernier les actifs de Millenium pour 5,6 milliards d'euros. C'était une opportunité rêvée pour la firme américaine, qui a eu beaucoup de difficultés à se maintenir après la vente bien trop tôt

(suite p.7)

de son produit phare, le Velcade, à Johnson & Johnson. Elle n'a ainsi pas pu bénéficier de la plus-value créée par le succès du lancement de ce produit et a préféré se faire racheter. Les deux sociétés conservent aujourd'hui une certaine distance, avec des équipes managériales distinctes. Les autres grands acteurs devraient également rester présents dans la course, en fonction de leurs besoins et des trous dans leurs pipelines. La grande série de rachats remarquables de 2008 se poursuivra encore plusieurs années dans la même lignée, jusqu'à ce que les nouveaux centres de R&D soient pleinement opérationnels et suffisamment productifs pour assurer à eux seuls de bons retours aux labos.

**L'HÔPITAL  
représentera  
un canal de  
DISTRIBUTION  
PRIORITAIRE pour  
les années À VENIR**

**BIOTECH FINANCES :**

**Comment cette concurrence agit-elle sur les enveloppes mises en jeu ?**

**A.J.G. :** La concurrence accrue fait nécessairement augmenter le montant des rachats, qui peuvent atteindre des primes de plus de 50 % par rapport au dernier cours de Bourse, comme dans le cas de MedImmune qui a orchestré les enchères entre trois *big pharma* intéressées. Les valeurs qui atteignent les sommets les plus importants sont celles qui se placent dans des secteurs préservés. C'est par exemple le cas des entreprises qui travaillent sur des voies d'administrations différentes, sur des pathologies de niche ou dans le domaine d'indications dont tout le monde attend un médicament miracle, comme le cancer, par exemple. Les médicaments en question sont donc plus ciblés mais également plus chers. Il y a par ailleurs une grosse emphase en ce moment sur la sûreté, qui est un critère très important pour les *pharmas*, qui souhaitent disposer de profils très sécurisés et d'effets secondaires réduits. Ce phénomène est lié aux avis des instances réglementaires, qui sont désormais très

sévères avec les candidats-médicaments dont la sécurité n'est pas optimale.

**BIOTECH FINANCES :**

**Plusieurs études récentes identifient par ailleurs une importante propension à la réalisation de deals plus early-stage. Comment analysez-vous cette tendance ?**

**A.J.G. :** Les *big pharma* s'intéressent en effet de plus en plus aux composés précliniques ou cliniques, qu'elles délaissaient totalement il y a encore quelques années. La croissance de la concurrence a en effet fait descendre la barre des exigences vers des composés moins matures. Pour les biotech, c'est une bonne alternative au financement, avec la possibilité d'engranger rapidement des fonds non négligeables pour poursuivre leurs travaux. L'idée est de monétiser rapidement ses actifs pour continuer à opérer dans le déploiement de sa société. C'est également une caution importante pour une éventuelle future levée de fonds ou une entrée en Bourse, et une façon intéressante de dérisquer son modèle, car attendre la phase II pour licencier un de ses composés s'avère souvent dangereux pour les petites structures. Après, c'est une question d'arbitrage qui doit bien être pesée par l'équipe dirigeante, avant même qu'une opportunité ne se présente.

**BIOTECH FINANCES :**

**L'Inde joue un rôle de plus en plus important dans la pharma mondiale ; pensez-vous qu'elle puisse un jour prendre le relais des pays occidentaux ?**

**A.J.G. :** La grande force de l'Inde se situe pour le moment sur les médicaments génériques, avec plusieurs leaders implantés dans le pays. Ces derniers sont toutefois en train de remonter de plus en

plus la chaîne de valeur en rachetant des produits ou des sociétés disposant de brevets. C'est le cas de Ranbaxy Laboratories, Dr Reddy's Laboratories Ltd ou Jubilant Organosys Limited, par exemple. Cette tendance va continuer et s'accroître même, pour aboutir à l'émergence de nouveaux centres de recherche à façon très importants, qui seront payés par l'industrie *pharma* classique sur les revenus de produits à brevets. Pour les entreprises indiennes, le lancement de ces activités sera financé par le biais de leurs revenus sur les génériques, qui ne vont cesser d'augmenter dans les prochaines années, avec par exemple la perte d'exclusivité prochaine du Lipitor de Pfizer, qui libéralise un marché de 8,9 milliards d'euros. Dans 5 à 10 ans, ces acteurs du générique devraient s'imposer comme des *big pharma* à part entière très concurrentielles.

**BIOTECH FINANCES :**

**Miserez-vous également sur l'essor des pays d'Europe de l'Est, que certains scrutent avec attention ?**

**A.J.G. :** Sur le plan du démarrage de sociétés et d'innovation, je ne vois pas très bien comment ces territoires pourraient tirer leur épingle du jeu du moins à court terme. Par contre, il existe sur la zone de nombreuses entreprises de génériques, souvent déjà matures et plus structurées qui font l'objet d'opérations de *private equity*. Elles disposent d'actifs très intéressants qui sont déjà bien surveillés par les grands groupes. Ces *brick-countries* comme on les appelle observeront de toute évidence une très forte croissance dans les prochaines années, mais je resterai personnellement encore très prudent face à des travaux qui sont souvent encore mal protégés sur le plan de la propriété industrielle et qui présentent par là-même un risque important pour la rentabilité à long terme. ■

LES GRANDES FRANCHISES PHARMA QUI VONT PROCHAINEMENT TOMBER DANS LE DOMAINE PUBLIC

Nom	Société	Indication en milliards d'euros	Ventes 2007	Date d'expiration
Nexium	AstraZeneca	Reflux gastriques	4,4	2008
Advair	GlaxoSmithKline	Asthme	4	2008
Risperdal	GlaxoSmithKline	Schizophrénie	3	2008
Effexor	Wyeth	Dépression	2,6	2008
Embril	Amgen	Arthrite	2,9	2009
Aranesp	Amgen	Anémie	3,2	2010
Lipitor	Pfizer	Cholestérol	9	2011
Zyprexa	Eli Lilly	Schizophrénie	3	2011
Plavix	Sanofi-aventis	Thromboses	4,4	2011

## EUROPE - ISRAËL : LES DEALS DU 22 AU 29 MAI 2008

Acquiror name	Acquiror country code	Target name	Target country code	All Deal values th EUR	Deal type	Deal status	Deal financing	Deal method of payment
1• 4SC AG	DE	Nexigen GmbH	DE	n.a.	Minority stake 4%	Completed		
2• 4SC AG	DE	Nexigen GmbH	DE	n.a.	Acquisition increased from 4% to 100%	Rumour		
3• Inventages Venture Capital GmbH Forbion Capital Partners	CH NL	AM Pharma BV	NL	7000,00	Minority stake unknown %	Completed	Development capital - 3rd round Private Equity	Cash
4• Karolinska Investment Management AB Östersjöstiftelsen	SE SE	PharmaSurgics In Sweden AB	SE	1 824,95	Minority stake unknown %	Completed	Venture capital	Cash
5• Lonza Group AG	CH	amaxa AG	DE	n.a.	Acquisition 100%	Pending - awaiting regulatory approval		
6• Management Institutional Investors Institutional Investors	DK DK	TopoTarget A/S	DK	7,988.38 *	Minority stake 7.541%	Completed		Cash
7• Nanogate AG	DE	Nanogate Advanced Materials GmbH	DE	n.a.	Acquisition increased from 78% to 100%	Completed		
8• Oakley Securities Ltd	IE	NextGen Group plc	GB	3,756.49 *	Minority stake 0.698%	Completed	Capital increase - private placing	Cash
9•		Hadasit Bio-Holdings Ltd	IL	3,807.60 *	Minority stake unknown %	Rumour	Capital increase - private placing	Cash
10•		Ipsogen SAS	FR	n.a.	Planned IPO unknown stake % on Alternext	Pending - awaiting regulatory approval		
11•		AM Pharma BV	NL	n.a.	Planned IPO unknown stake %	Rumour		
<b>Enterprise value th EUR</b>	<b>Estimated Enterprise value th EUR</b>	<b>Site</b>	<b>CEO</b>	<b>CFO</b>				
1• n.a.	n.a.	http://www.4sc.de	Ulrich Dauer	Enno Spillner				
2• 1000,00	n.a.	http://www.4sc.de	Ulrich Dauer	Enno Spillner				
3• n.a.	n.a.	http://www.am-pharma.com	Bart Wuurman	Peter Verwaijen				
4• n.a.	n.a.	http://www.pharmasurgics.se	Fredrik Sjövall	n.a.				
5• 1000,00	n.a.	http://www.lonza.com	n.a.	n.a.				
6• n.a.	69 640,01	http://www.topotarget.com	Peter Buhl Jensen	Leif Hamø				
7• n.a.	n.a.	http://www.nanogate.de	Ralf Zastrau	Michael Kohler				
8• n.a.	538 316,96	http://www.nextgensciences.com	Michael Pisano	Frank Matthäi				
9• n.a.	n.a.	http://www.hbl.co.il	Ophir Shahaf	n.a.				
10• 1000,00	n.a.	http://www.ipsogen.com	Vincent Fert	Stanislas Piot				
11• n.a.	n.a.	http://www.am-pharma.com	Bart Wuurman	Peter Verwaijen				

### LES MOTS CLÉS LES PLUS RECHERCHÉS DES 7 DERNIERS JOURS

source Médiamétrie estat

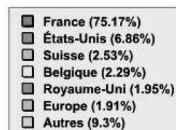
1. ....	Adocia	2. ....	Alcimed
3. ....	AB Sciences	4. ....	Intercytx
5. ....	Pepscan	6. ....	Trophos
7. ....	Addex	8. ....	OSO Biopharmaceuticals Manufacturing
9. ....	Octalfa	10. ....	Protalix
11. ....	Sorin Group	12. ....	Metabolic explorer
13. ....	UCB Pharma	14. ....	Fellague
15. ....	Mabgene	16. ....	Genclis

Liste par ordre décroissant des mots clés les plus utilisés dans la semaine en matière de recherche d'articles sur le site de Biotech Finances / Source Médiamétrie.

### LA SEMAINE ONLINE DE WWW.BIOTECH-FINANCES.COM

#### LA PROVENANCE DES VISITEURS UNIQUES DES 7 DERNIERS JOURS

source Médiamétrie estat



### Tableau récapitulatif au 29/05/2008

### INDICE BIOTECH FINANCES-GENAXION® VALEUR PAR VALEUR

Nom	Actions	Capitalisation totale au 29/05/2008	Poids indiciel au 02/05/2008	Valeur au 29/05/2008	J/J-1 (%)	J/J* (%)	Courbes d'évolution	
							Max	Min
BioAlliance Pharma	12358566	87.62 M€	15 %	7.09 €	0.57%	-19.43%	8.86	5.3
bioMérieux	39453740	2724.28 M€	15 %	69.05 €	0.07%	-12.52%	78.93	60.23
Collectis	9194926	67.95 M€	3.74 %	7.39 €	1.23%	-9.21%	8.14	5.1
Cerep	12611875	56.75 M€	9.46 %	4.50 €	2.27%	-0.88%	4.59	3.13
ExonHit Therapeutics	26270322	144.22 M€	15 %	5.49 €	3.98%	9.36%	5.49	3
Genfit	11270626	85.43 M€	1 %	7.58 €	-0.26%	-31.09%	11	7.2
GenOway	5578746	22.26 M€	1.21 %	3.99 €	1.01%	-30.61%	5.75	3.75
Hybrigenics	11411819	36.52 M€	0.75 %	3.20 €	0%	-54.93%	7.1	3.16
Innate Pharma	24982784	70.45 M€	4.34 %	2.82 €	0.71%	-17.3%	3.51	1.88
NicOx	47179560	501.52 M€	15 %	10.63 €	-1.85%	-12.87%	14.93	8.39
Skinethic	940020	2.16 M€	0 %	2.30 €	0%	-68.83%	7.38	2.3
Transgene	22027306	389.88 M€	15 %	17.70 €	1.14%	19.84%	17.7	8.26
Vivalis	14389531	79.43 M€	4.38 %	5.52 €	0.55%	-31.6%	8.07	3.54
Zeta Biotech	1407880	2.65 M€	0.13 %	1.88 €	4.44%	-56.68%	4.34	1.66
<b>Capitalisation totale</b>		<b>4271.13 M€</b>			<b>0.14%</b>	<b>-11.74%</b>	<b>48991955</b>	<b>35444388</b>
<b>Indice Biotech Finances-GENAXION®</b>			<b>94.88</b>		<b>1.12%</b>	<b>-5.12%</b>	<b>100</b>	<b>67.10079</b>

Biotech Finances est une publication hebdomadaire des Editions Européennes de l'Innovation • Directeur de la publication et de la rédaction : Jacques-Bernard Taste • E-mail : jbtaste@biotech-finances.com • Maquette : www.anfetamine.fr • Société editrice : Editions Européennes de l'Innovation, au capital de 8.000 € • Siège social : 72 boulevard des Brotteaux - 69006 Lyon - France • Tél. : +33 (0)478 24 35 20 • Fax : +33 (0)478 24 35 20 • RCS Lyon : 480 764 398 • Commission paritaire : 0606 I 79205 • ISSN : 1298-9428 • Prix du numéro : 37 € • Prix de l'abonnement annuel : 1 170 € • Site web : http://www.biotech-finances.com • Contact commercial et gestion des abonnements : +33 (0)478 24 35 20 • Impression : Dupli-Print - 2, rue Descartes - 95330 Domont