



**La Suisse: Centre de Développement
Pharmaceutique, Collaborations Académiques
et Partenariats Internationaux:
l'Exemple de Debiopharm Group**
Lucienne Cicurel
Paris, le 12 mars 2009



fully funded drug development & innovation

Debiopharm Group: présentation de la société



→ Société privée & familiale

- ▶ Société-mère basée en Suisse (Lausanne)
- ▶ Sociétés créées en Suisse (Martigny), France (Paris), Canada (Montréal)
- ▶ Employés: 300 (dont 42% de scientifiques)
- ▶ Réseau international d'experts (450)
- ▶ Sous-traitance: méthodique, mais de la plupart des activités

Historique: France, Suisse...et ailleurs



→ De France en Suisse

- ▶ Président de Debiopharm Group, Dr Rolland-Yves Mauvernay: Français
- ▶ Laboratoire d'analyses médicales (France)
- ▶ Entreprise de 2700 personnes (France)
 - vendue à Akzo Pharma (Pays-Bas)
- ▶ Etablissement en Suisse
 - contacts déjà établis
 - pas de barrière linguistique (Romandie)
 - excellence & productivité
 - infrastructures de qualité
 - nombreuses universités (10) dans un petit rayon
 - tradition pharmaceutique

→ La Suisse, un nouveau départ

- ▶ 1979: société-mère fondée par le Président actuel
- ▶ 1981: création d'un laboratoire de recherche (deviendra Debio R.P./Martigny)
- ▶ 1993: ouverture de Debioclinic (Paris)
- ▶ 2001: création de H3 (deviendra Debiovision/Montréal)

Debiopharm Group: principes de base



→ Innovation

- ▶ Identifier la recherche de valeur à l'extérieur est possiblement la meilleure solution

→ Réactivité

- ▶ sous-traiter une grande partie des activités de développement offre la liberté de sélectionner les meilleurs centres

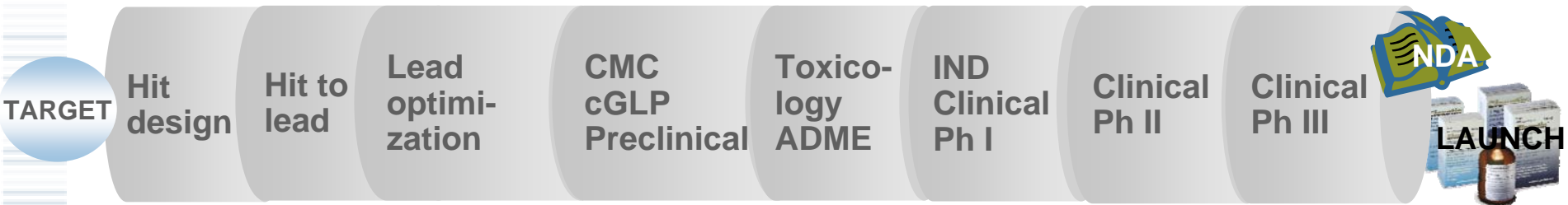
→ Flexibilité

- ▶ choisir le partenaire commercial le mieux adapté à chaque produit optimise les chances de revenus importants

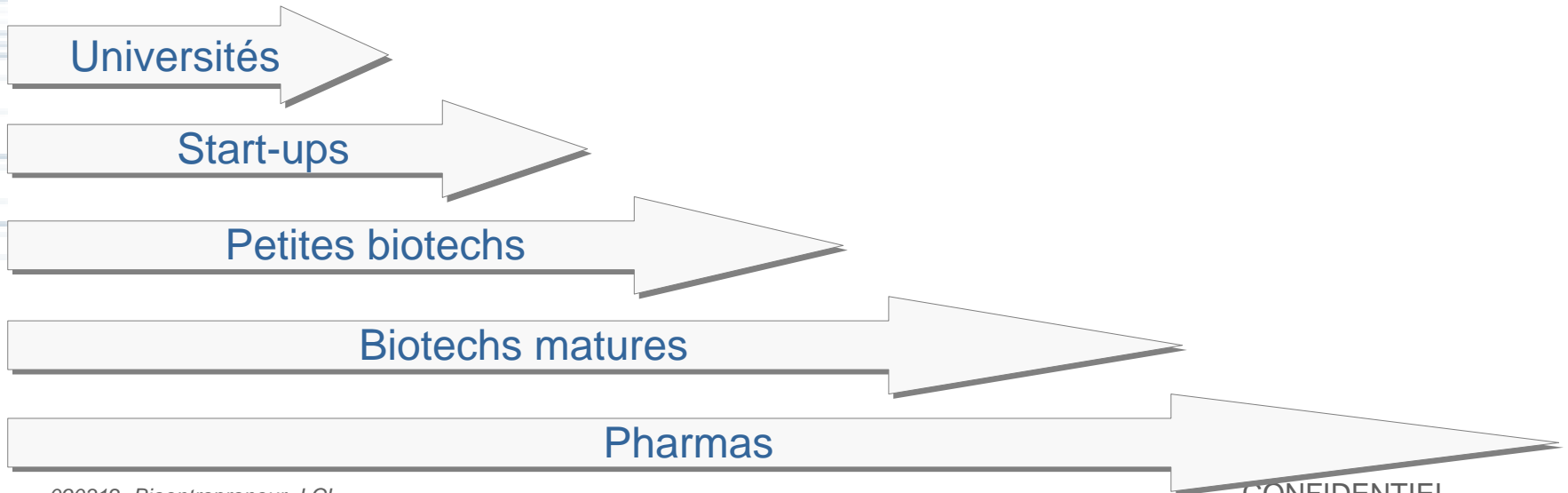
→ Finances

- ▶ maintenir une complète indépendance permet des décisions ciblant des objectifs de développement à long-terme

Debiopharm Group dans la chaîne de valeurs



Debiopharm



Modèle d'affaires: un pont entre la recherche et le marché



Recherche → **DEBIOPHARM GROUP** → Commercialisation

Université
Biotech
Start up
Chercheur indépendant
Pharma

*Assure le
Développement
des Produits.
Assume le
Risque
Financier*

Pharma

de la molécule



au médicament

Les partenaires de Debiopharm Group



Produits

Donneurs de licence:

France: TcLand, Pharmaleads

EU: Sigma-Tau

USA: Tulane University

Japon: Nagoya University, Kirin, NanoCarrier

Inde: Aurigene

Chine: Shanghai Institute

Marketing

Partenaires commerciaux:

Sanofi-aventis, Ipsen

Ferring

Watson

Yakult

Dr Reddy's Lab

Pfizer

Et aussi....

Production

Technologies

Services

Experts

Collaborations & partenariats



→ Objectif croissance

- ▶ Elargissement permanent du champ de prospection
- ▶ Rapprochement avec des sources à forte densité d'innovation

→ Innovation

- ▶ Le développement et non la recherche est le goulot d'étranglement
- ▶ Les cycles de vie des produits raccourcissent
- ▶ La compétition augmente dans des domaines particuliers
- ▶ Entre science et produit, la frontière est floue

→ Identifier l'innovation

- ▶ Sources très diverses de recherche d'opportunités de nouveaux produits
- ▶ Prix Debiopharm Group reconnaissant l'excellence de la recherche
 - Suisse: Valais
 - Europe: avec Ecole Polytechnique Fédérale de Lausanne
 - USA: Tulane University (New Orleans)
 - Japon: Japanese Cancer Association
 - Chine: diverses institutions/sociétés

Collaborations & partenariats -II-



- **Quelques raisons pour du partenariat (académique et/ou industriel)**
 - ▶ Accroître la productivité R & D
 - ▶ Enrichir son portefeuille de projets
 - ▶ Acquérir de nouvelles technologies
 - ▶ Complémenter ses compétences et savoir-faire

- **Position des universités**
 - ▶ Ne peuvent compter sur le seul apport du Gouvernement
 - ▶ La recherche de base couvre un champ très vaste
 - ▶ Professeurs & étudiants se consacrent à l'innovation; administrateurs créent les opportunités

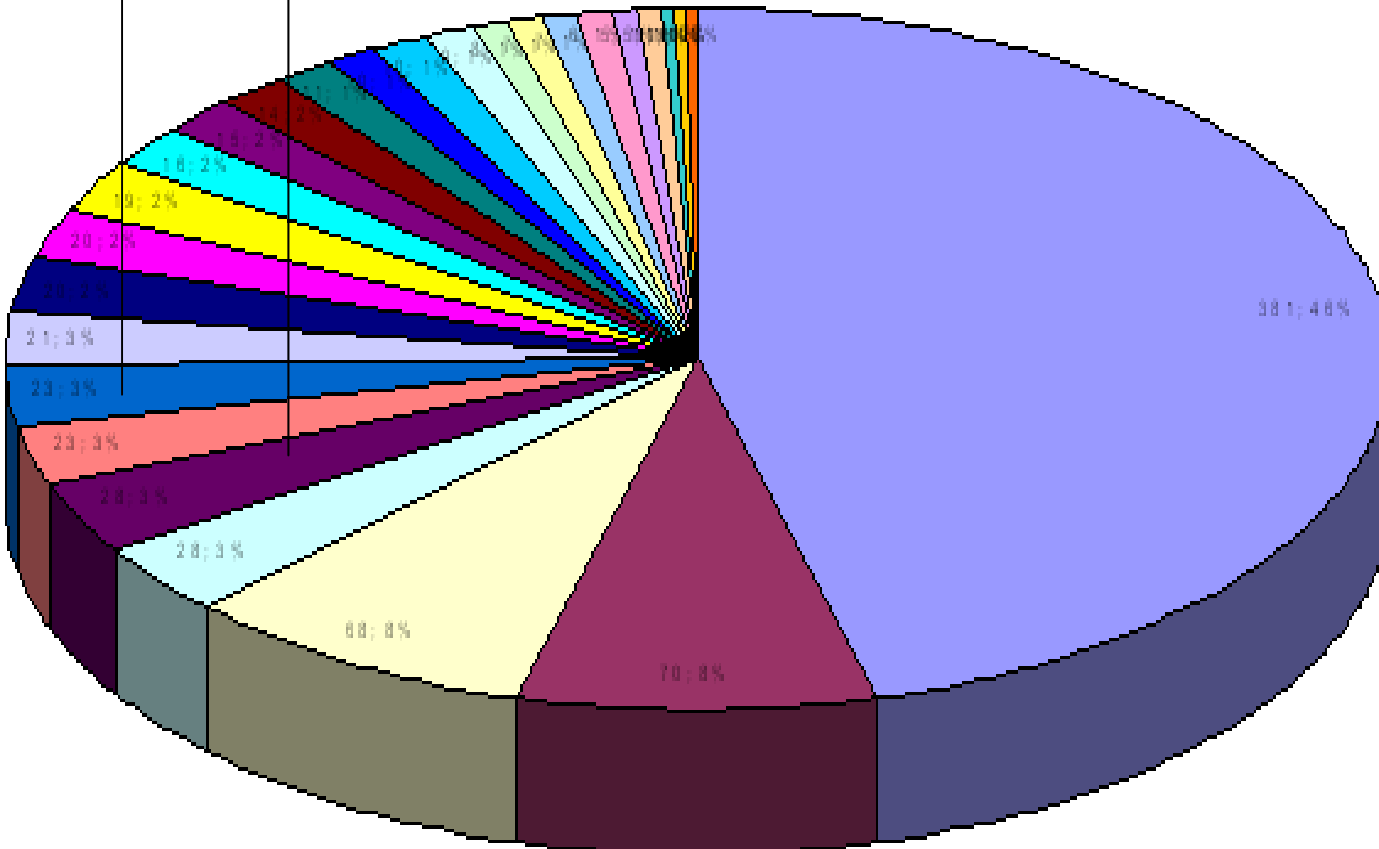
- **Collaborations académiques**
 - ▶ Liberté académique vs exclusivité
 - ▶ Publication vs dépôt de brevet
 - ▶ Confidentialité vs échanges ouverts

Recherche d'innovation à Debiopharm Group: opportunités de nouveaux produits



CH (137)

F (142)



- United States of America
- United Kingdom
- Germany
- Canada
- France
- Japan
- Switzerland
- Taiwan
- Australia
- P.R. China
- Secleur II
- Sweden
- Spain
- Korea, South
- Italy
- Singapore
- Denmark
- Finland
- India
- Israel
- Belgium
- Austria
- Netherlands
- New Zealand
- Brazil
- Russian Federation
- Norway
- Mexico
- Hungary, Republic of
- Ireland
- Portugal

Collaboration académique: l'exemple de l'Ecole Polytechnique Fédérale de Lausanne (EPFL)

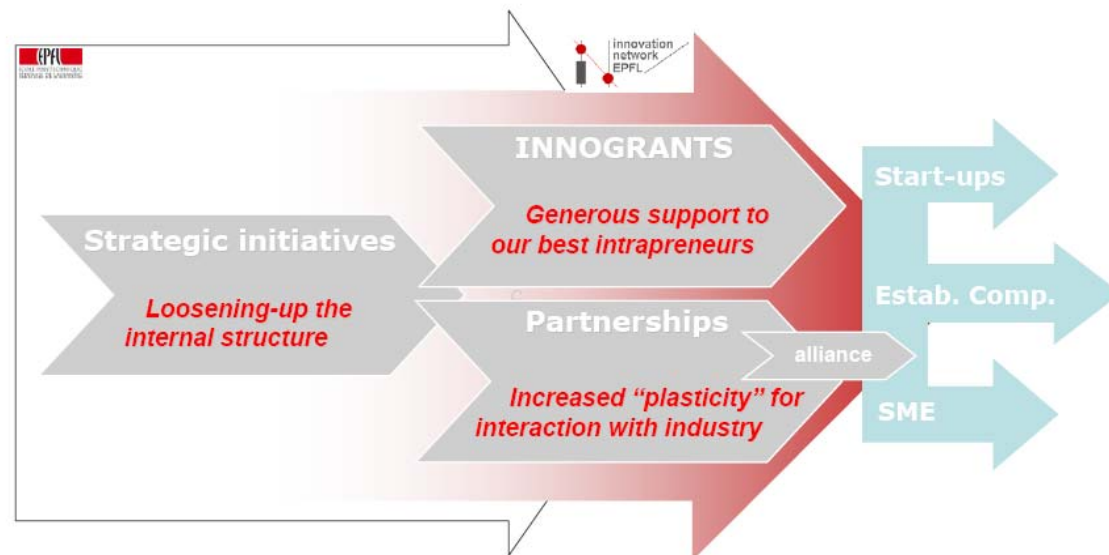


→ Mission de l'EPFL

► Soutenir l'innovation

- Incitation à la créativité
- Transmission du savoir
- Elaboration de nouvelles technologies
- Création de start-ups (environ 10 / an)

Renforcer les interfaces clé



Collaboration académique: l'exemple de l'Ecole Polytechnique Fédérale de Lausanne (EPFL) -II-



- **De la collaboration ponctuelle au contrat-cadre**
 - ▶ Technologies
 - ▶ Formulations
 - ▶ Projets translationnels (oncologie)
 - ▶ Projets-produits (autres aires thérapeutiques d'intérêt)

- **Signature d'une lettre d'intention avec EPFL (13 juillet 2007)**

- **Ouverture d'un bureau sur le site EPFL (01 novembre 2007)**

- **Signature de l'accord (12 février 2008)**
 - ▶ CHF 2.5 Mio dotation pour une chaire Debiopharm en oncologie (2008)
 - ▶ Option pour une 2^{ème} chaire en "drug design"
 - ▶ Contrat-cadre pour divers projets de recherche

Partenariat abouti: des produits commercialisés



ELOXATIN (oxaliplatine)

1989 prise de licence: Université de Nagoya, Japon

Indication: cancer du colon métastatique

Partenaires commerciaux: Sanofi-aventis,
Yakult, Pfizer, autres

Situation actuelle: produit No 6 de sanofi-aventis



DECAPEPTYL/ TRELSTAR (triptoréline)

1982 prise de licence: Université de Tulane, USA

Indication: cancer de la prostate

Partenaires commerciaux: Ipsen, Ferring,
Watson, autres

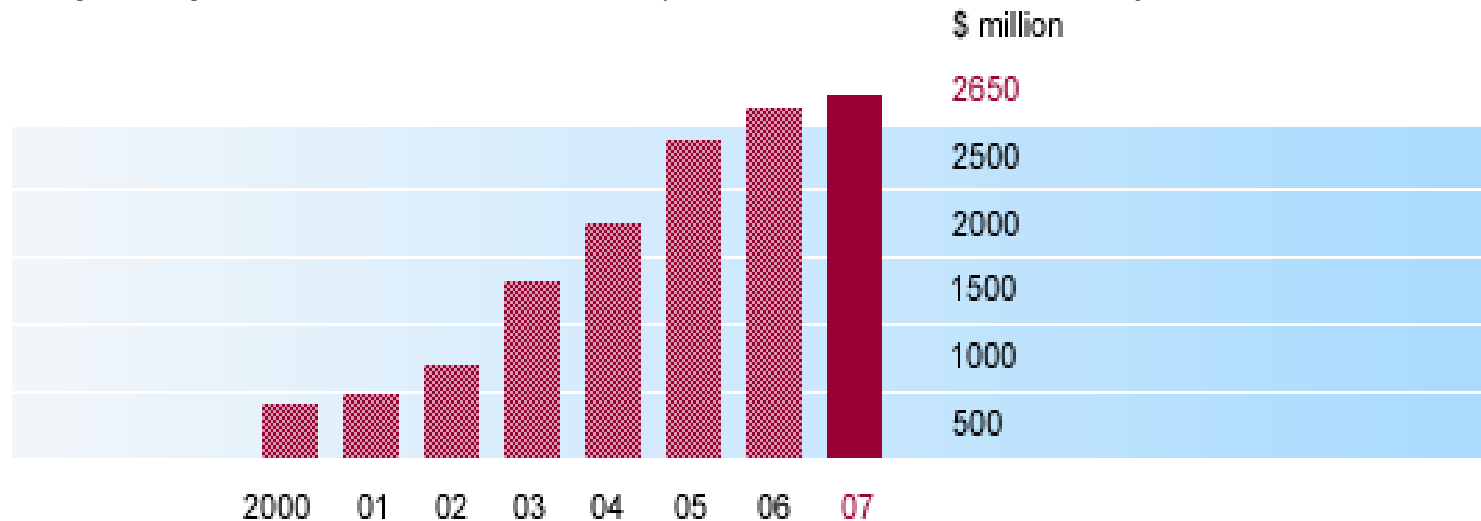
Situation actuelle: produit No 1 d'Ipsen



Conclusion: résultats d'une stratégie de partenariat



- ▶ **Produits:** 3, commercialisés mondialement
- ▶ **Ventes (2008):** > US\$ 2.6 milliards (ventes cumulées des partenaires commerciaux)



- ▶ **Portefeuille:** 10 projets majeurs dont 3 produits en clinique phase IIb et 2 dossiers en cours d'enregistrement
- ▶ **Nouvelles opportunités:** > 800 profils-produits revus/an => 2-3 projets
- ▶ **Sociétés:** 5 (Debiopharm S.A., Debio R.P., Debioclinic, Debiovision, Debioinnovation)