



**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

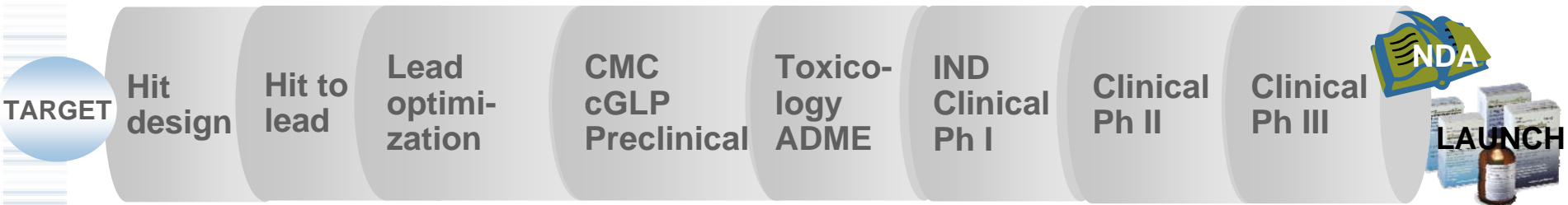
## → Flexibilité

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

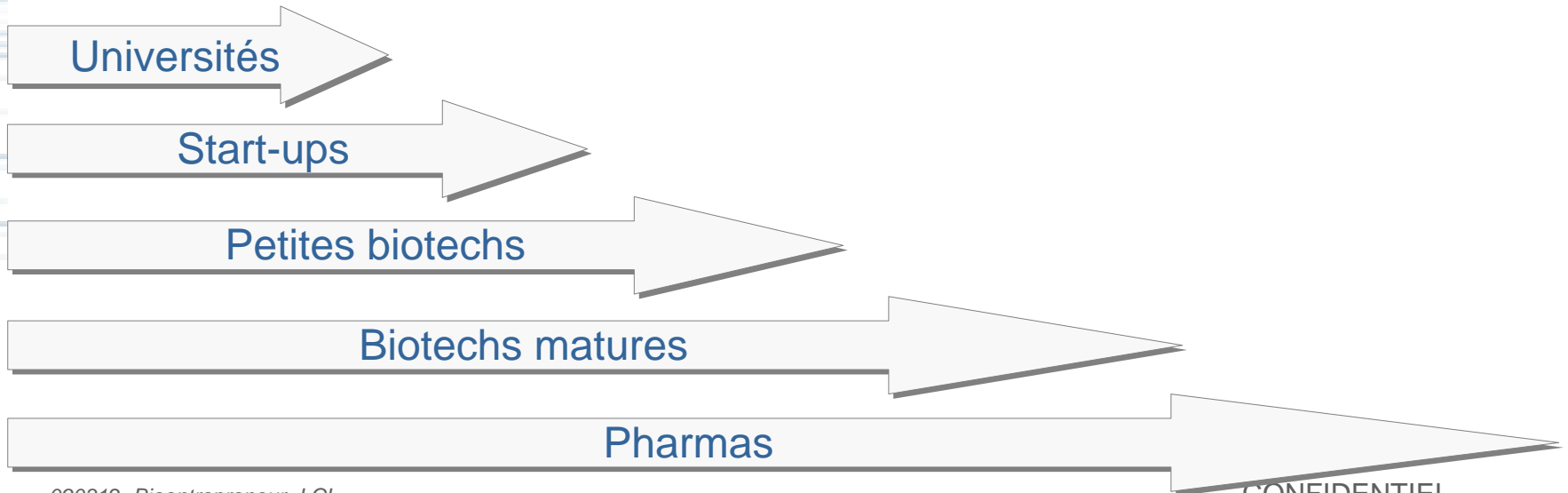
## → Finances

- ▶ 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

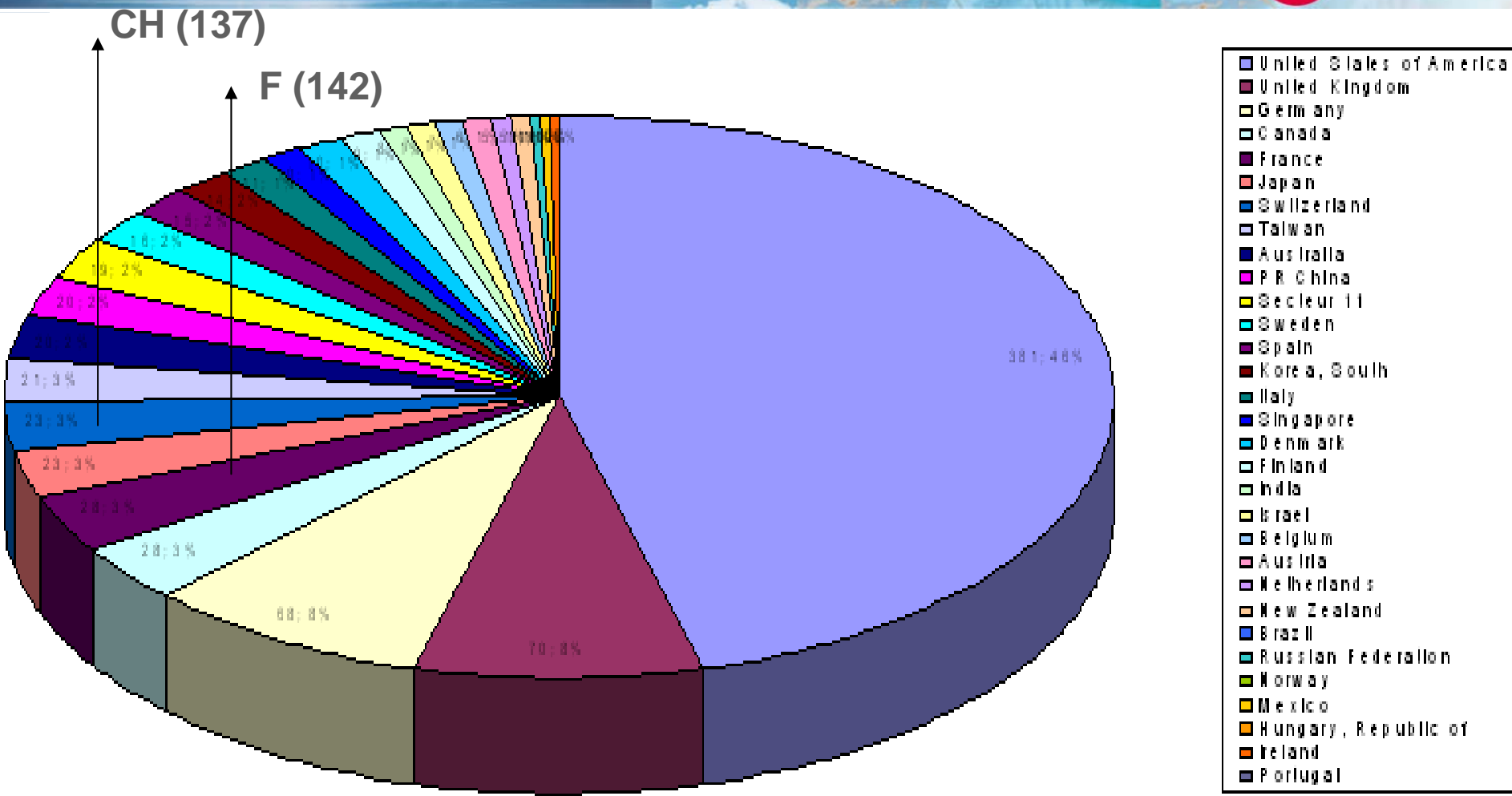
- ▶ Sources très diverses de recherche d'opportunités de nouveaux produits
- ▶ Prix Debiopharm Group reconnaissant l'excellence de la recherche
  - Suisse: Valais
  - Europe: avec Ecole Polytechnique Fédérale de Lausanne
  - USA: Tulane University (New Orleans)
  - Japon: Japanese Cancer Association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



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

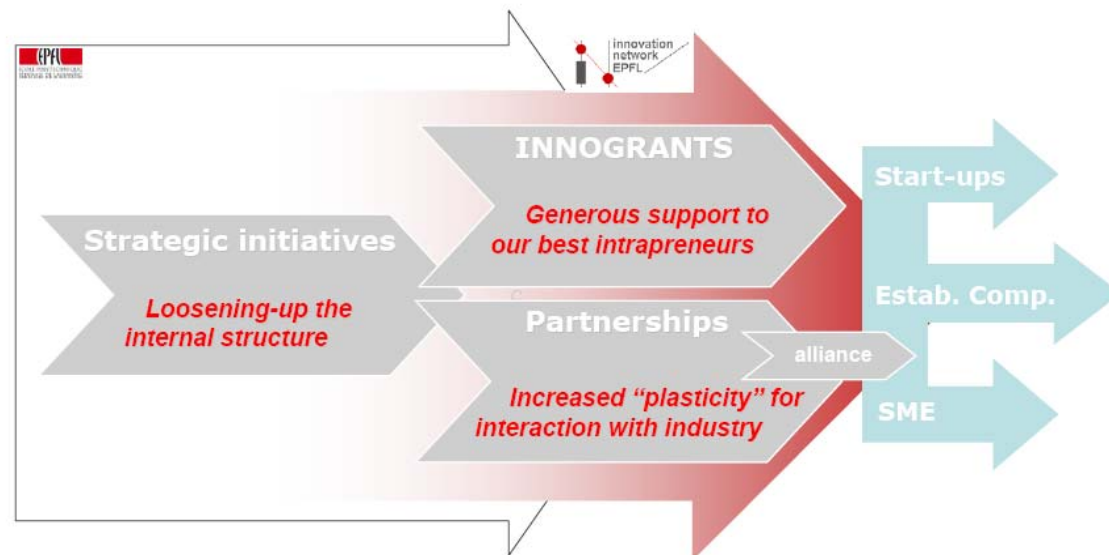


## → Mission de l'EPFL

### ▶ 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<sup>ème</sup> 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

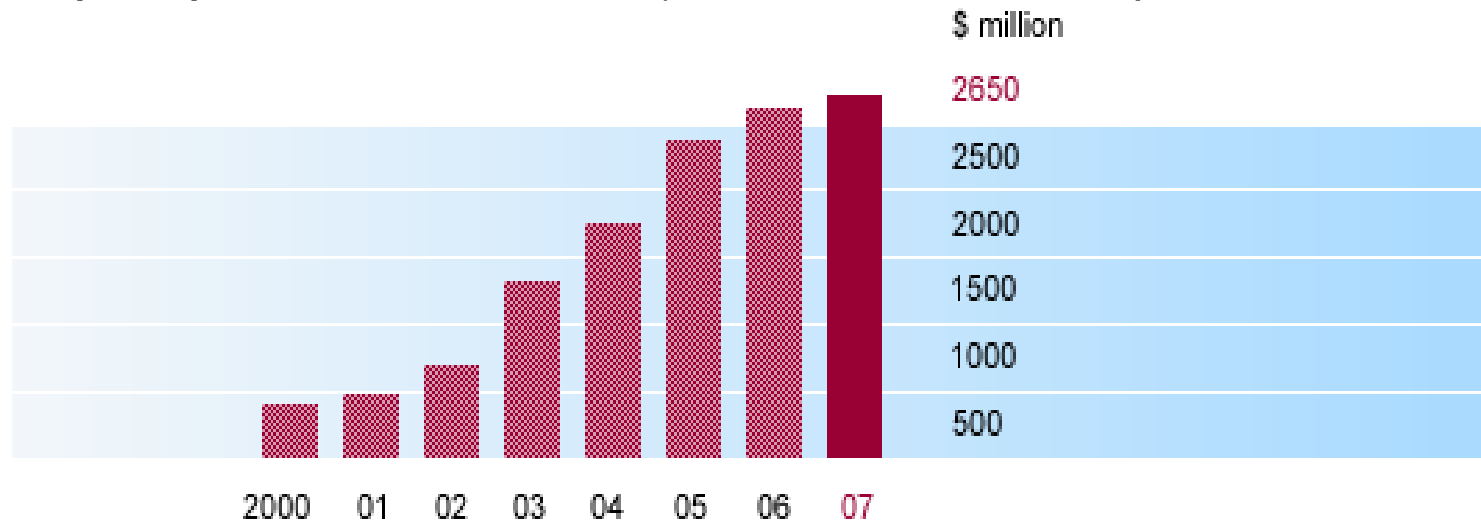
**Situation actuelle:** produit No 1 d'Ipsen



# 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)