

Session n°9 : Les industriels et les biotechs s'organisent pour développer les biotech de Santé

Business Place mode d'emploi

Profession: Bio-Entrepreneur 2006

Olivier Boisteau Co-directeur Clean Cells	David Bouyat Business Development Manager Sibio
---	---



Qui peut être utilisateur de la Business Place ? Quel est leur intérêt ?

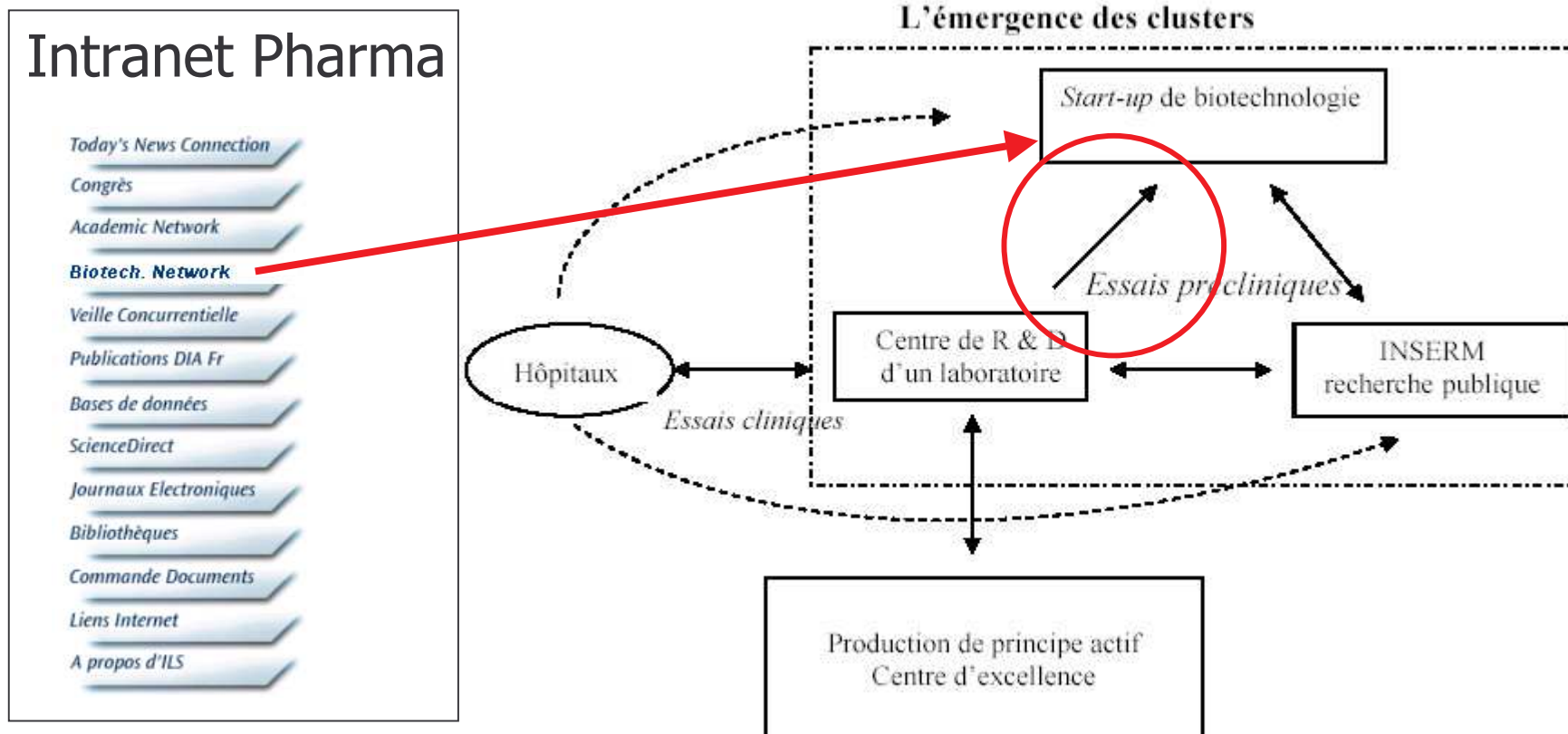
- Les chefs de projets et chercheurs des groupes pharmaceutiques,
- les sociétés bio-pharmaceutiques,
- Mais il ne faut pas oublier les sociétés de prestations scientifiques elles-mêmes souhaitant monter des offres mutualisées,
- Leur intérêt :
 - Trouver rapidement le bon service / la technologie / le partenaire R&D validé,
 - Utiliser la puissance du réseau pour ne pas réinventer la roue et limiter les erreurs de casting .



Présentation et objectif de la BP (1/2)

- **Les utilisateurs ciblés** : Les directeurs de projets, les chefs de projets en recherche, les chercheurs des groupes pharmaceutiques.
- **Objectif de la Business Place** : Trouver facilement et rapidement une expertise ou une technologie dans un réseau de PME (SME) :
 - La Business Place contient les informations sur les sociétés proposant des prestations scientifiques (services, collaboration de recherche, matériels scientifiques,...),
 - L'ensemble des sociétés présentes dans la Business Place ont été sélectionnées et labellisées par un comité de sélection dont un représentant du LEEM,
 - La Business Place est en bêta test avancé chez Sanofi-Aventis, au LFB et au CEA. En étude chez MSD, Servier et Pfizer.
 - La Business Place a été développée en partenariat entre le Club Alfa et le comité synergies Pharma/ Biotech du LEEM,

Présentation et objectif de la BP (2/2)





Quel est le concept de la Business Place ? :

- La Business Place est un extranet sécurisé disposant d'un moteur de recherche :
 - Elle contient des informations non présentes sur les sites Internet des sociétés,
 - Information est « Up to date » : L'information est obligatoirement mise à jour tous les mois (sinon la fiche est désactivée),
- Cet outil contient pour chaque société des informations comme :
 - Customers, Areas of activities, Technologies & innovation, Therapeutic area, ... Le reste est confidentiel !
 - Un lien vers le site Internet de chaque société,
- Les informations de chaque société sont standardisées pour être facile à consulter,



Les cinq enseignements clés

- Une « place de marché » virtuelle pour rapprocher les PME des grands comptes,
- Une extension de l'intranet de toute Pharma ou BioPharma,
- Un réseau correspondant aux besoins de la pharma
- Une complémentarité scientifique et technologique



Pour en savoir plus

- www.club-alfa.com , rubrique Business Place.
- Contact mail : business@club-alfa.com



Clean Cells

- **Métier** : Biosécurité des produits biopharmaceutiques de la R&D jusqu'aux essais cliniques de phase II
- **Partenaire de** :
 - Vivalis, CMO pour la production de protéines recombinantes
- **Contact** : Rolf CUYPERS / rcuypers@clean-cells.fr



Sibio SAS au capital de 142 800 €

- **Métier** : Sibio est un Editeur français de progiciel : SibioCLE à la fois Lims de Recherche et Cahier de Laboratoire Electronique. De grands comptes nous font confiance.
- **Réseau commercial** : France et depuis peu au Bénélux grâce au partenariat avec la société BioXpr basée à Namur.
- **Annonce** : Dernière signature → Nous venons de remporter un Appel d'offre de l'EFS.
- Contact : David Bouyat / bouyat@sibio.fr