



En action

Des jeunes pousses en symbiose

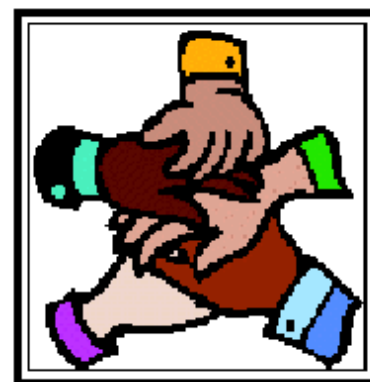
L'innovation ne relève pas que de la créativité technologique. Elle demande aussi des structures adaptées, voire non conformistes. Illustration avec l'initiative du Club Alfa, qui vise à mettre en commun les expériences et les réseaux d'une quarantaine de jeunes sociétés de biotechnologies.

« Lors d'une nuit d'orage, seul au volant d'une voiture à 2 places, vous êtes confronté au dilemme suivant : devant un arrêt de bus, vous trouvez une vieille femme menacée par la mort, un vieil ami qui vous a sauvé la vie et la femme que vous aimez. Que faites-vous ? »

Evidemment, la question, issue d'un test d'embauche, peut prendre de court. Mais Stéphane Sermadiras, président de la société **MÉTis Biotechnologies** (<http://www.metis-biotech.com>) (Limoges), la juge très révélatrice de nos capacités d'adaptation. « Songez qu'à peine une personne sur deux cents trouve la solution simple : quitter la voiture, donner les clés à l'ami pour qu'il conduise la personne mourante à l'hôpital, et rester avec l'amour de sa vie ! », s'exclame-t-il.

Pour ce jeune scientifique, encore récemment [1] président du « **Club Alfa** » (<http://www.club-alfa.com/fr>), association de 41 jeunes pousses spécialisées en santé humaine, ce test d'embauche est une métaphore de la situation dans laquelle se trouvent les entreprises de biotechnologies françaises : elles doivent apprendre à penser autrement, à bousculer les préjugés, et changer ainsi les angles d'attaque des problèmes. Accepter de sortir des sentiers battus... Faire des affaires autrement !

Ainsi, qui penserait que business peut rimer avec entraide ? Mettre en commun ses atouts avec ses concurrents, n'est-ce pas franchement suicidaire ? « Non, coupe Stéphane Sermadiras. Nous constatons qu'en raisonnant les problèmes de façon coordonnée, nous sommes tous gagnants », soutient-il, exemples à l'appui. Mutualisation des ressources, création d'une plate-forme labellisée de prestataires, mise sur pied d'un portail commun d'offres de services et de recherche à destination de l'industrie pharmaceutique démultiplient les possibilités pour chaque membre du club. Et cela fait des envieux ; lors du dernier **Carrefour des biotechnologies** (<http://www.biotech-nantes.com>), fin septembre 2003 à Nantes, 80 sociétés européennes ont fait acte de candidature à ce réseau.



Mettre en commun ses atouts avec ses concurrents : c'est l'optique originale du Club Alfa.

Valoriser ensemble les compétences

L'initiative de la création du Club Alfa, en janvier 2002, revient aux premiers lauréats des

« Tremplins de la fondation Aventis – Institut de France » [2] récompensés en 1998. Alfa signifie d'ailleurs « Association des lauréats des tremplins de la Fondation Aventis ».

« Nous avons constaté combien l'accompagnement concret – par les séminaires et le parrainage fournis par la fondation – était essentiel pour démarrer nos entreprises, se souvient Stéphane Sermadiras. La mise en commun de ces " chaînons manquants " permet d'être beaucoup plus efficace rapidement. Plus besoin de courir après des contrats-types, les sources d'information, les conseils... Donner un tuyau un jour, c'est en récolter un autre six mois après. Cette circulation est un état d'esprit. Elle n'est pas habituelle dans nos schémas de pensée ; il faut donc toujours convaincre. »

De cette entraide organisée a émergé le besoin de synergies. Du fait d'activités connexes, certaines jeunes pousses ont mis en commun des plates-formes techniques, portant par exemple, dans le cas du partenariat **BioTOM** (<http://www.biotom.net>) (Évry) – **GeneScore** (<http://genescore.free.fr>) (Paris), sur les lecteurs de puces à ADN (voir la photo de puce ci-dessous) ; sur l'Internet, une « vitrine » présente les sociétés du Club [3]. Poussant plus loin l'ambition, chacune est devenue prescriptrice des autres, c'est-à-dire que, dès qu'un besoin est repéré, il est signalé à la start-up la plus compétente, qui augmente ainsi ses occasions de faire des affaires.

Offre commune

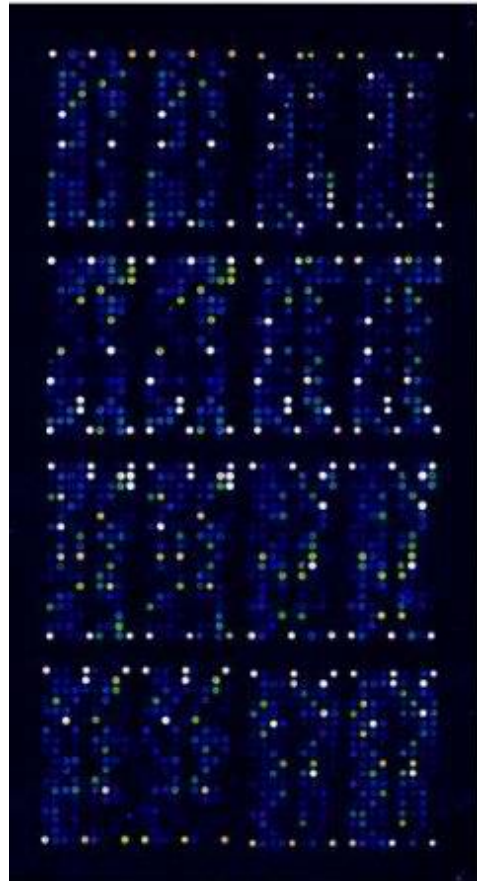
Les synergies ont même conduit certains membres du club à mettre au point une offre commerciale commune. Par exemple, **BioTOM** et **Sibio** (<http://www.sibio.net>) (Chatou, Yvelines) proposent une technologie combinant robotique et système informatique de gestion de l'information de type LIMS (*Laboratory Information Management System*). **Clean Cells** (<http://www.clean-cells.fr>) (Boufféré, près de Nantes) et **Transat** (<http://www.biotransat.com>) (Lyon) assurent un contrôle qualité sur les cultures cellulaires.

Enfin, depuis un an, les partenaires du Club Alfa constatent qu'ils ont tout intérêt à démarcher ensemble la « Big pharma ». Ils ont mis sur pied une « place d'affaires », sorte d'interface à laquelle toute personne à la recherche d'une prestation de service, d'un produit ou d'une technologie peut s'adresser. Expérimenté actuellement avec Aventis, ce guichet devrait être développé, à façon, pour d'autres industriels. Un chargé d'affaires, Guillaume Plane, vient d'être embauché par l'association pour intensifier les contrats avec les sociétés pharmaceutiques [4].

Situation de survie

En 2004, l'ouverture du club à des non-lauréats des tremplins va s'amorcer sur la base de nouveaux critères. « Nous tiendrons tant que nous resterons pragmatiques et ancrés dans la volonté réelle d'entraide », insiste Stéphane Sermadiras. Pas question en tout cas de transformer l'Alfa en force de lobbying. « D'autres font ça très bien... »

Ce qui n'empêche pas le président de M&Tis Biotechnologies de tirer la sonnette d'alarme : « Beaucoup de nos sociétés sont exsangues avant même d'exister. La plupart se sont restructurées, plus de la moitié font des prestations de services trop souvent négligées par les fonds d'investissement. Cette situation de survie est redoutable : si les investissements ne viennent pas, on va perdre 5 à 6 ans d'efforts ».



Puce à façon fabriquée par GeneScore. Cette société parisienne et BioTOM (Évry), toutes deux membres du Club Alfa, ont établi un partenariat de développement de lecteurs de puces à ADN. Objectif : proposer un lecteur à très bas coût permettant aux laboratoires d'analyses de taille modeste d'accéder à cette technologie. Un potentiel de 500 machines est envisagé dès la première année de commercialisation. © GeneScore, <http://genescore.free.fr>

Certes, plusieurs des membres du club se portent plutôt bien : **Innate Pharma** (<http://www.innate-pharma.com>) (Marseille) a pu faire de grosses levées de fonds (25 M€) ; **UroGene** (<http://www.urogene.com>) (Evry) a acquis en 2002 la société de chimie pharmaceutique Chrysalon, émanation d'Aventis, et a levé 12 M€ en mars 2003... Mais cette situation enviable est loin de correspondre au cas général.

Stéphane Sermadiras, sensible aux visions globales, le souligne. « *C'est le tissu industriel qui est essentiel, et non l'affichage de quelques sociétés phares. Le milieu et ses signaux stimulent les entreprises. Cela exige des efforts cohérents et parfois des approches décalées. Il nous faut sortir des stratégies formatées !* »

Dorothee Benoit Browaeys
Journaliste à Paris

[1] Depuis le 12 février, le Club Alfa a une présidente, Sophie Chappuis.

[2] Site Web des Tremplins, <http://www.fondation-aventis.com/tremplin.php>

[3] Site Web du Club Alfa, <http://www.club-alfa.com/fr>

[4] E-mail : plane@club-alfa.com

© Vivant Editions – <http://www.vivantinfo.com>