

Thomas Lienard, Bone Therapeutics «On va refinancer l'entreprise en faisant appel à des investisseurs»

INTERVIEW
OLIVIER GOSSET

Résultats cliniques robustes, partenariat avec le japonais Asahi Kasei: en quelques semaines, Bone Therapeutics a multiplié les bonnes nouvelles, ce qui a poussé le titre de la biotech carolo. L'occasion de faire le point avec son CEO, Thomas Lienard, en place depuis 2 ans.

Quels enseignements tirer de vos récentes annonces, notamment pour l'utilisation d'ALLOB pour les fractures avec retard de consolidation?

Le comité de surveillance a recommandé l'arrêt anticipé de l'essai en raison de la robustesse des résultats. On arrête donc le recrutement. On va faire l'analyse finale sur tous les patients, car nous avons continué à recruter des patients durant l'étude. Cette analyse sera disponible l'année prochaine. On aura alors une analyse sur davantage de patients. En parallèle, on travaille sur le design de la phase suivante, une phase 2B.

ALLOB avait déjà obtenu de bons résultats pour son utilisation dans un autre type de thérapie, à savoir la fusion vertébrale...

Oui. Ce sont deux bonnes nouvelles car cela commence à nous «dérisquer» au niveau clinique. C'était la première fois que l'on injectait le produit allogénique – créé sur base de moelle osseuse d'un donneur sain – à des patients. C'est une belle avancée. Cela nous propulse dans une autre étape du développement de ce produit.

Il faut savoir qu'ALLOB est beaucoup plus intéressant d'un point de vue de la commercialisation et de l'industrialisation. À partir d'une moelle, on peut faire plusieurs doses, des séries, les cryogéniser... L'allogénique s'applique à des populations de patients plus larges. Pour les fractures avec retard de consolidation, on estime qu'il y a jusqu'à un million de cas par an dans le monde. Ce sont des marchés importants.

Vos résultats pour PREOB, le produit autologue, sont robustes également...

Oui. C'est le premier produit que l'on a commencé à développer historiquement. En thérapie cellulaire, on commence en autologue. C'est plus simple d'utiliser la moelle osseuse du propre patient que d'un autre patient. Mais c'est de la médecine hyper-personnalisée. PREOB est pour une indication orpheline, l'ostéonécrose de la hanche. Nous avons eu des bons résultats en phase 2B. Sur base de cela, on a démarré une phase 3 qui compare PREOB et placebo. Je n'ai pas encore de résultats puisqu'on est en plein milieu de l'étude. Mais nous avons recruté suffisam-

LES PHRASES CLÉS

«Ce sont deux bonnes nouvelles car cela commence à nous dérisquer au niveau clinique.»

«Notre focus au niveau industriel et commercial est sur ALLOB.»

«On conservera notre avance. Nous avons onze ans de recherche derrière nous.»

ment de patients pour faire une analyse intermédiaire, dont nous aurons les résultats au troisième trimestre 2018. Si le groupe placebo et le groupe PREOB se distinguent suffisamment, alors on pourra arrêter l'étude de façon prématurée. Si pas, on devra continuer le recrutement...

C'est donc avec PREOB que vous êtes le plus près du marché?

Oui. Mais il est difficile de dire à quel horizon. Cela dépendra des résultats intermédiaires. S'ils sont suffisants, on ira avec ces données auprès des autorités réglementaires pour demander une autorisation. Mais ils pourraient nous demander d'autres choses. Un tas de scénarios sont possibles. Les résultats avec PREOB pourraient par ailleurs être considérés comme la validation ultime de notre technologie de thérapie cellulaire osseuse. Mais notre focus au niveau industriel et commercial est sur ALLOB.

Est-ce que vous avez des concurrents?

Il y a quelques acteurs qui travaillent en thérapie cellulaire dans le domaine osseux, mais pas énormément. Il y a Novadip en Wallonie, avec une technologie un peu différente. Il y a Mesoblast, une grosse firme australienne. Ils ont fait du travail dans l'os, mais ils l'ont un peu mis sur le côté pour se concentrer sur d'autres priorités. Il existe aussi un petit labo universitaire en Espagne.

On se distingue d'eux à plusieurs niveaux. D'abord, nous sommes plus avancés dans nos développements cliniques. Deuxièmement, ces acteurs ont uniquement des produits autologues, à l'exception de Mesoblast. Une troisième différence avec eux, c'est que nous avons décidé de travailler avec des cellules différenciées dans le processus de fabrication. Ce sont des cellules que nous pensons être plus efficaces, qui ne devraient pas



«Au Japon, la thérapie cellulaire a été définie comme une priorité nationale.»

© ANTHONY DEHEZ

se transformer en autre chose que des cellules osseuses.

Mais vous ne redoutez pas l'apparition de nouveaux acteurs?

On conservera notre avance. C'est un savoir-faire et une technologie qui mettent beaucoup de temps à être développés. Et on a un portefeuille de brevets assez importants qui nous protègent. Nous avons onze ans de recherche derrière nous.

Où en est votre trésorerie?

À la fin du premier semestre, on a annoncé 12,6 millions d'euros et on brûle entre 14 et 15 millions d'euros par an. Nous pouvons donc tenir jusque dans le courant du deuxième trimestre 2018. D'ici là, on va refinancer l'entreprise en faisant appel à du capital et à des investisseurs.

Vous explorez aussi la voie d'autres partenariats?

Nous sommes bien entendus à la recherche de partenariats pour faire du co-développement et la commercialisation, dans différents endroits du monde. Nous venons de conclure avec Asahi Kasei. C'est un beau partenariat concentré sur le Japon et sur PREOB, le produit autologue. Au Japon, la thérapie cellulaire a été définie comme une priorité nationale. Avec quinze milliards de chiffres d'affaires, ce ne sont pas des petits joueurs, ils ont vraiment bien analysé notre technologie, le manufacturing et les marchés. C'est une belle validation de ce qu'on fait.

Comment préparez-vous votre arrivée sur le marché?

Pour parler plus spécifiquement du produit allogénique, nous faisons un travail d'opti-

misation en parallèle avec nos études cliniques. Produire quelques doses pour une étude clinique, c'est une chose; produire 10.000 doses pour une utilisation commerciale, c'en est une autre.

On travaille sur trois axes. D'abord, la cryo-préservation, pour qu'elle soit le plus simple possible à utiliser dans la pratique. Ensuite, l'amélioration des rendements: on veut pouvoir produire des milliers de doses à partir d'un don de moelle osseuse. Et enfin la mise à l'échelle de la production: comment produire des milliers de doses à la fois plutôt qu'une seule dose. Nous sommes dans une étape de transition: nous avons quelque chose qui marche et on regarde maintenant comment on fait pour produire, transporter et administrer facilement ce produit.

TÉLÉCOMS

«Une régulation supplémentaire des télécoms amènerait insécurité juridique et réseaux moins performants.»

TELENET

À la veille de la clôture d'une vaste consultation sur les marchés du haut débit et de la radio-diffusion TV, Telenet a tenu à marquer son désaccord avec la direction prise par la régulation.

MANAGEMENT

La SNCB cherche un nouveau patron pour ses ateliers

La SNCB a lancé un appel à candidatures pour désigner un nouveau directeur général «Technics» (une division de 5.000 cheminots). L'actuel titulaire part à la pension en avril 2018. Le DG est responsable de la fiabilité des trains et de l'amélioration de leur disponibilité. Ces postes contribuent à l'amélioration de la ponctualité. Il gère l'implémentation du système de sécurité ETCS. En raison de la parité linguistique au comité de direction, le candidat doit être un francophone. Les candidatures doivent être ren- trées pour ce midi.

TÉLÉCOMS



© PHOTO NEWS

Les passagers de la compagnie aérienne américaine Delta pourront utiliser WhatsApp, Messenger et iMessage à bord dès le premier octobre, selon TechCrunch.

TECHNOLOGIE

BlackBerry est mort, vive BlackBerry

Longtemps connu pour ses GSM, BlackBerry semble avoir depuis opéré un virage stratégique... avec succès. Après avoir cessé l'année dernière la fabrication de smartphones, ce sont désormais les logiciels qui ont le vent en poupe au sein de la firme canadienne. Une réalité qui lui a permis de dégager un bénéfice d'exploitation ajusté de 29 millions de dollars, soit 5 cents par action pour le trimestre clos au 31 août, contre 16 millions un an auparavant, accompagnés alors d'un bénéfice par action quasi nul. Résultat, le titre gagnait 7,3% jeudi dans les échanges avant-Bourse.

TÉLÉCOMS

295 \$

Tarifé 799 dollars par le géant américain Apple, le nouvel iPhone 8 Plus (en version 64Gb) coûte environ 295\$ à la production, selon le cabinet IHS Markit. C'est près de 18\$ de plus que son prédécesseur, l'iPhone 7 Plus, mais aussi que n'importe quel autre smartphone jamais produit par la firme à la pomme depuis ses débuts.

MÉDIAS

Le WSJ ne paraîtra plus en Europe en format papier

Dow Jones & Co, l'éditeur responsable du Wall Street Journal, a annoncé fin juin qu'il supprimera la version papier de son édition européenne. Après 34 ans d'existence, la dernière édition sera donc disponible dans les kiosques à journaux ce vendredi. Un choix difficile, mais nécessaire. Les revenus publicitaires sur le papier ont en effet reculé de plus de 20% l'année passée. La suppression des exemplaires vendus en kiosques va donc permettre de réduire les coûts et de se focaliser sur le développement digital.