

Jean Stéphane et Thomas Lienard, président et CEO «Bone Therapeutics a passé un cap et elle peut réussir»

LES PHRASES CLÉS

«Ce n'est pas pour moi un projet à très haut risque. **Tous les résultats précliniques et cliniques prouvent que cela marche.**»

«Quand j'ai accepté la présidence de **TiGenix**, c'était aussi difficile.»

«Le labo russe **Phamstandard** s'était engagé à investir, avec lettre à l'appui, autorisation des communiqués de presse disant qu'il allait investir... Et puis en toute dernière minute, il s'est rétracté de façon non expliquée.»

INTERVIEW OLIVIER GOSSET

Insatiable Jean Stéphane. Alors que la biotech belgo-espagnole TiGenix qu'il préside toujours n'est pas encore officiellement vendue au japonais Takeda, voilà que l'ancien patron de GSK Vaccines débarque à la tête du conseil d'administration de Bone Therapeutics. Entretien croisé avec Thomas Lienard, le CEO de la société carolo spécialisée dans la thérapie cellulaire osseuse.

Qu'est-ce qui vous a poussé à venir présider Bone Therapeutics?

Jean Stéphane. J'accepte parce que d'abord, je crois à l'approche. J'ai été chez TiGenix où là, il s'agissait de cellules contre l'inflammation. Ici, c'est de la reconstitution osseuse. Fondamentalement, la reconstitution osseuse, elle se fait déjà naturellement. Ce qu'on doit faire, c'est le faire de façon systématique et aider la nature. Donc, ce n'est pas pour moi un projet à très haut risque. Tous les résultats précliniques et cliniques prouvent que cela marche! Maintenant, il faut le faire dans des études contrôlées et il faut que les procédés de production soient bien développés.

Votre arrivée intervient à un moment un peu délicat, après l'échec d'une levée de fonds fin 2017. C'est un hasard de calendrier?

J.S. TiGenix est en cours d'acquisition par Takeda. Cela prendra encore quelques mois. Sinon, je n'aurais pas accepté. C'est parce que je suis libre de TiGenix que je peux le faire. Il n'y a pas de conflit d'intérêts entre les deux sociétés, mais c'est aussi une question de temps.

Lorsqu'ils me l'ont demandé, il était connu que Takeda achetait TiGenix et que je devenais libre. J'ai été moi-même un investisseur au départ et je suis toujours un petit actionnaire de Bone Therapeutics. Je croyais à la technologie. Et si je peux apporter mon expérience, c'est avec plaisir.

Le mandat du président précédent, Steve Swinson, arrivait-il à terme?

Thomas Lienard. Non, pas encore. Mais les conseils se renouvellent en fonction des besoins de la société et au-delà d'une durée un peu théorique d'un mandat.

Comment concevez-vous ce rôle de président?

J.S. Bien sûr, je connaissais déjà l'entreprise, je l'avais déjà conseillée, de façon libre, quand j'étais encore chez GSK. J'ai eu des réunions avec eux, j'aime bien vérifier les fondamentaux de l'entreprise. C'est essentiel. Ce qui est aussi important, c'est qu'il y ait une bonne équipe autour de Thomas Lienard. Mais ce n'est pas au conseil d'administration de faire le boulot à leur place et d'exécuter. Le directeur financier est aussi très important, parce qu'on fera appel au marché. On veille à tout cela.

Par contre, si demain, il y a un intérêt de la part d'une pharma, les paramètres de la négociation, c'est le conseil. Celui-ci dira si on accepte ou pas, parce que l'on veut défendre la valeur de la société vis-à-vis des action-



© ANTHONY DEHEZ

naires.

L'articulation entre les fonctions de CEO et de président est-elle claire?

Th. L. Oui, tout à fait. Je vois le CEO et le management comme des fonctions qui consistent à mettre en place les stratégies qui ont été définies ensemble avec le conseil. Celui-ci donne les guidances, une direction, il peut favoriser l'accès à un portefeuille de contacts. Mais au bout du compte, l'exécution, elle est du côté du management.

Revenons à la levée de fonds avortée. Cela semble avoir suscité certaines inquiétudes chez les analystes...

Th. L. Cette opération avait été lancée sur la base d'un engagement de Pharmstandard, qui est le plus grand laboratoire russe et qui a une division de thérapie cellulaire et un bras d'investissement. Il s'était engagé à investir, avec lettre à l'appui, autorisation des communiqués de presse disant qu'il allait investir. Et puis en toute dernière minute, il s'est rétracté, de façon non expliquée, parce la décision finale, qui avait déjà été donnée par le propriétaire du groupe, a été retirée. Un peu à la russe, sans se rendre compte des conséquences sur des entreprises comme la nôtre...

Et donc, l'opération n'a pas pu avoir lieu, puisqu'elle avait été lancée sur cette base. Les conditions n'étaient plus remplies, même s'il y avait d'autres investisseurs, nouveaux et existants. Cela a été un revers un peu inattendu, mais duquel on va se relever. On avait présenté l'opération en disant que ce partenaire industriel russe rejoignait l'opération comme leader et que les investisseurs ont passé leurs ordres sur la base de cette hypothèse qui avait été définie. À partir du moment où ces hypothèses ne se réalisent pas, vous pouvez difficilement dire que vous faites semblant de rien. On doit donner une information précise aux investisseurs. On ne peut pas changer les modalités.

Et pour la suite? La trésorerie vous permet de tenir jusqu'à la fin du second semestre. Vous avez un plan B?

J.S. Il y a une étape qui avait été lancée, malheureusement, il faut recommencer, réinformer les actionnaires, le marché et la FSMA et réaliser une nouvelle opération

dans les semaines ou les mois à venir. Il y a des règles bien précises. Maintenant, vont-ils obtenir du financement pour les 3 ou 4 ans à venir? Non. Ce sera sans doute pour 12 mois ou peut-être deux ans. Cela se passe comme cela dans la biotech.

Par après, on ressort de nouveaux résultats et on attire de nouveaux investisseurs. Mais il est clair que l'entreprise a une stratégie précise, que sous la direction de Thomas, elle a mis les choses au point et qu'en principe, cette entreprise doit réussir. Si j'accepte la présidence, c'est parce que techniquement, je considère que l'entreprise a passé un cap et qu'elle peut réussir. Quand j'ai accepté la présidence de TiGenix, c'était aussi difficile. Mais là aussi, je croyais dans la technologie.

Aujourd'hui, si vous dites que vous êtes les seuls dans l'allologénique (un produit basé sur un don de moelle osseuse d'un donneur sain, NDRL), que vous avez les brevets et que les indications sont importantes, oui, cela attire les investisseurs.

Th. L. Nous sommes en train de mettre en place toutes les choses nécessaires pour pouvoir subvenir à nos besoins de financement. Mais je ne peux pas en dire beaucoup plus. De toute façon, quelque chose va se passer, cela, c'est nécessaire.

Le fait que les prochains résultats intérieurs sur le Preob, le produit autologue, interviendront vers la fin l'année ne constitue-t-il pas un handicap par rapport à la recherche de ces capitaux?

Th. L. Non, je ne pense pas. Le calendrier était connu et reste connu. Et le plus important, c'est le produit allologénique, dont le potentiel n'est en rien comparable au Preob.

La simplicité d'utilisation du produit et le fait que l'on peut produire un très grand nombre de doses en allologénique sont des avantages énormes, puisque le produit se rapproche finalement d'un produit pharmaceutique. Cela devient un produit qui s'utilise quand on en a besoin. C'est une approche tout à fait différente d'une médecine autologue personnalisée. L'autologue est approprié pour des petites populations de patients, pour des indications orphelines type ostéonécrose de la hanche. Mais si on veut cibler 500.000 personnes, il faut de l'allologénique.

«Si vous faites un accord global, que vous donnez à vos plus grands marchés immédiatement, vous n'avez plus rien.»

JEAN STÉPHENNE

Bone Therapeutics conserve-t-elle son avance sur la concurrence?

Th. L. Oui. En orthopédie, nous sommes beaucoup plus avancés en termes de développement clinique. Il y a d'autres acteurs, mais ils en sont encore au stade des études précliniques ou début des études cliniques. Nous sommes plus avancés avec des phases cliniques 2 et 3.

On a aussi un produit qui est beaucoup plus sophistiqué. D'abord, parce qu'il est allologénique comme on l'a dit – alors que beaucoup d'acteurs n'ont qu'un autologue – mais aussi parce que nos cellules sont différenciées. Ce ne sont pas simplement des cellules souches. On les a poussées pour qu'elles deviennent des cellules ostéoblastes, qui forment l'os.

Quel est le scénario qui pourrait intervenir à l'heure où les biotechs belges intéressent les grands groupes?

J.S. Il est beaucoup trop tôt pour dire que la société pourrait nécessairement faire un accord. On pourrait tout aussi bien décider que demain, l'entreprise restera autonome et devienne de taille mondiale. Tout est possible.

À partir du moment où l'on a un produit qui est facile au niveau de la production et qui peut être remboursé, la distribution n'est pas tellement complexe. Il faut aussi voir si on envisage le marché européen seul et si on tente le marché américain avec un partenaire. Le conseil discutera avec le management pour voir ce qui est le mieux pour la création de valeur. On pourrait aussi considérer que comme c'est de la médecine spécialisée, il n'est pas impensable de rester seuls.

Même pour le marché américain?

J.S. Pour les USA, il ne faut pas se faire d'illusion: quand vous parlez de cellules souches, la Food & Drug Administration va requérir certaines activités sur le sol américain. On ne pourra pas tout importer d'Europe.

Mais qu'il y ait un partenaire ou pas, il faut maintenir la recherche et la production ici. Ce que je peux juste vous dire, c'est que je serai contre un deal global. Parce que si vous faites un accord global, que vous donnez vos plus grands marchés immédiatement, vous n'avez plus rien, vous ne créez pas la valeur. Évidemment, si vous avez une offre extrêmement élevée, c'est au conseil à déterminer si on peut le faire ou pas...

Bone Therapeutics

■ Créée en 2006, Bone Therapeutics est installée au **Bio-park de Gosselies**. Elle compte une **centaine d'employés**.

■ Elle est active dans la **thérapie cellulaire osseuse**. Son produit le plus avancé est le **Preob**, un traitement autologue contre l'ostéonécrose de la hanche.

■ Son cheval de bataille sera néanmoins **l'Allob**, un produit allologénique pour les fractures en retard de consolidation et la fusion vertébrale.