



Entretien avec Pierre Bélanger, directeur de développement international de LyonBiopôle

« De toute façon, une PME, dans le secteur de la biotechnologie, dès sa naissance, est condamnée à devenir internationale »

Propos recueillis par Geoffroy Bing (Nova7), le 8 juin 2007

Quelle a été votre motivation pour venir à Lyon et vous investir dans LyonBiopôle ?

Le challenge ! Au Québec, tout allait très bien, j'ai contribué à la création d'un cluster, la Cité de la Biotech, dont la réputation dépasse aujourd'hui les frontières ; Après 14 ans, je cherchais un nouveau challenge et j'ai été approché par le Grand Lyon et la Région pour relever le défi de l'EurobioCluster (voir plus loin). Et puis la création du pôle de compétitivité LyonBiopôle m'a également interpellé. Il est devenu l'étendard de la région, il faut maintenant renforcer son internationalisation à la fois sur le plan scientifique et commercial.

Comment voit-on la politique des pôles de compétitivité depuis le Québec ?

Telle qu'elle est définie aujourd'hui, la politique des pôles de compétitivité est assez unique et je remarque que d'autres pays commencent à s'inspirer du modèle français. Compte tenu des relations privilégiées entre le Québec et la France, le Québec a certainement été une source d'inspiration des pôles de compétitivité en France, puisque le Québec avait déjà commencé, à la fin des années 80, à supporter le secteur des biotech et à développer une politique qui a permis une éclosion formidable de ce secteur en quelques années alors que la France accusait du retard. Maintenant, cette politique se

développe en France, elle vise à rendre le secteur compétitif sur le plan international et également à supporter le démarrage d'entreprises, à favoriser les start-ups ou « spin offs » à partir de la recherche qui se fait en région.

Lyon et le Québec sont reconnues dans les biotechnologies, ont-elles des histoires industrielles comparables ?

Jusqu'à un certain point on pourrait dire que oui. Lyon est un peu le berceau de la biologie industrielle avec les Mérieux, le Québec est le berceau de la recherche pharmaceutique au Canada. Tout a commencé dans la région de Montréal à la fin du 19^e siècle avec l'implantation de grands groupes, de centres de recherche, d'universités. A Montréal par exemple, il y a deux facultés de pharmacie, deux facultés de médecine, des centres de recherche clinique, des hôpitaux, etc., donc à travers le siècle dernier, le Québec a acquis une position de leader avec 50% de la recherche médicale canadienne, encore aujourd'hui. C'est un peu comparable à Lyon ou à la région Rhône-Alpes où la chimie a donné naissance en quelque sorte à une industrie pharmaceutique puissante.

Comment Lyon est-elle perçue depuis Montréal dans le secteur des biotechs ?

On sait que Lyon est une ville puissante et diversifiée sur le plan industriel et qu'elle



fait partie des 4 régions motrices en Europe. Mais Lyon n'est pas reconnue comme un territoire d'excellence dans le domaine des sciences de la vie pour les Québécois. Pour les sciences de la vie, on va penser plutôt à la région parisienne ou à la Suisse. Et moi, ce que j'ai découvert en arrivant ici, c'est que Lyon est assise sur une mine d'or mais que cette mine est le secret le mieux gardé au monde. J'ai été estomaqué de voir autant d'entreprises dans le domaine des sciences de la vie dans l'environnement rhonalpin, que ce soit dans les biotech, dans la pharmacie ou les technologies médicales, une force qui est endormie sur le plan de la visibilité ! Je ne comprends pas que ce territoire ne soit pas plus visible sur les cartes... !

Et y a-t-il des échanges économiques et des partenariats entre Lyon et le Québec dans le secteur des biotechnologies ?

Très peu ! Les échanges ne sont pas économiques mais plutôt universitaires. Les universités ont des réseaux mondiaux, mais personne ne se sert de ces réseaux, que ce soit les entreprises ou les développeurs économiques. Ce sont des réseaux qui pourtant peuvent aider à savoir avec qui on peut travailler, ils peuvent aussi être favorables à la création de partenariats économiques et commerciaux. L'économie du savoir dont on parle aujourd'hui est régie par ces partenariats interuniversitaires ou entre centres de recherche. Développer l'économie du savoir du Grand Lyon, c'est justement quelque chose que je me propose de faire.

La logique mondialisée des grands groupes met-elle également les territoires en concurrence les uns avec les autres ?

Le siège social canadien de Sanofi-Aventis (maison mère de Sanofi Pasteur) était chez moi, à la Cité de la Biotech. Il y a une longue histoire entre Mérieux et la ville de Laval où était et est toujours localisé l'institut Armand Frappier (composante de l'Institut national de la recherche scientifique (INRS)). Entre Charles Mérieux et Armand Frappier, tous deux disciples de Pasteur, il y avait une relation très étroite et des collaborations nombreuses, notamment dans la recherche sur les vaccins. Il y a donc des coopérations de recherche. Et puis, les grandes sociétés, pour croître, font des acquisitions : Biomérieux est actif en matière d'acquisitions, Sanofi-Pasteur aussi. Mais au niveau de la moyenne et de la petite entreprise, il ne se fait pas beaucoup de choses. Le pôle de compétitivité est justement là pour leur servir de tremplin. De toute façon, une PME, dans le secteur de la biotechnologie, dès sa naissance, elle est condamnée à devenir internationale. Parce que si elle développe un produit thérapeutique par exemple, elle est sûre que son marché national ne suffira pas, surtout si elle n'a pas les moyens de développer une panoplie de produits. Donc, il faut qu'elle fasse des alliances dans d'autres pays, qu'elle obtienne des autorisations de mise en marché. On peut difficilement passer outre les marchés américains et canadiens du fait de leur taille et aussi parce que quand un produit est approuvé par la FDA¹

¹ La Food and Drug Administration (FDA) est aujourd'hui **la référence mondiale** en terme de réglementation des études cliniques, autorisations de mise sur le marché ainsi que de la certification des infrastructures de production. Le leadership et l'efficacité de la FDA sont considérés comme un



américaine, cela ouvre souvent la porte à plusieurs autres marchés mondiaux.

Cet impératif mondial n'est-il pas aussi lié au caractère très coûteux de la recherche dans ce secteur ?

Evidemment ! Vous savez combien coûte, en moyenne, le développement d'un produit jusqu'au marché ? 1 Mia de \$ US ! Donc une PME, en principe, n'a pas les moyens de mettre autant d'argent sur la table. Tôt au tard, lorsqu'elle arrivera en phase de recherche clinique, elle va devoir faire des alliances pour trouver des financements, un peu comme Transgene vient de faire avec Roche, pour lui permettre de poursuivre ses recherches cliniques. Très souvent, le grand groupe finance l'étude en phase II ou phase III et, en retour, celle-ci cède la commercialisation mondiale du produit en touchant des royalties. C'est comme cela que les petites entreprises peuvent croître. A côté de cela, il faut aussi prendre en compte le taux d'échec important dans ce secteur. Il n'est pas rare qu'une entreprise arrivée au stade de la recherche clinique chez l'être humain se plante complètement !

Ces entreprises peuvent espérer trouver une réponse dans les pôles de compétitivité ?

C'est le but principal des pôles ! Un pôle, c'est la création d'un consortium de recherche et développement (à partir d'une plate-forme ou d'un résultat de recherche

facteur déterminant de la compétitivité américaine. Un certain nombre de mesures mises en œuvre permettent d'optimiser continuellement l'efficacité administrative de le FDA, notamment au travers du Prescription Drug User Fee Act (PDUFA).

assez avancé) qui permet d'aller plus vite sur le marché. En ce sens, cela permet à des entreprises qui n'auraient pas les moyens autrement, de participer à des projets dont elles ont plus de chance de profiter de l'aboutissement commercial.

En tant que nouveau directeur du développement *international* de LyonBiopôle et fraîchement arrivé du Québec, allez-vous chercher à renforcer les liens entre Rhône-Alpes et le Québec ?

Il ne faut bien sûr pas négliger le Québec, mais pour autant, ce n'est pas la cible. Il y a déjà des réseaux entre le Québec et la France. L'ARTEB et Lyon Science Transfert sont très actives sur un projet de coopération avec l'Alsace et le Québec et dans la mise sur pied de projets potentiels. Ce projet s'appelle Transtechvie, il a un an. Pendant cette année, chaque partie s'est efforcée à découvrir des projets de R&D qui avaient du potentiel et qui nécessitaient des partenariats. Nous entrons maintenant dans une phase de concrétisation.

Quelle est la « cible » alors pour internationaliser LyonBiopôle ?

En ce qui concerne LyonBiopôle, c'est dans l'Europe de proximité et même en France que nous devons chercher de quoi alimenter notre usine à projets. L'Eurobiocluster, lancé en 2005 n'a encore rien donné parce que personne n'était là pour s'en occuper. Je connais bien ces pays puisque j'étais moi-même en partenariat avec eux quand j'étais au Québec (Catalogne, Heidelberg, Bavière, etc.). Ce sont des marchés avec lesquels Lyon doit travailler parce que ce sont des endroits qui, actuellement en Europe, supportent un développement très proactif du secteur des biotechnologies. L'objectif de LyonBiopôle,



c'est de lever des projets de recherche et développement. Une fois qu'on a ratissé toute la région, on a besoin d'avoir des partenaires qui viennent de l'extérieur également.

Donc sur le plan stratégique, c'est l'Europe de proximité. Je compte bien aussi me servir des réseaux des grandes entreprises sur d'autres marchés comme aux USA. On prépare actuellement une mission à San Diego qui va avoir lieu début 2008 lors d'un événement, nous avons été sollicités parce que cela concerne le secteur de l'infectiologie et LyonBiopôle est reconnue dans ce secteur en particulier. Dans ce cadre, on va s'appuyer sur les relations qui existent avec le SALK Institute de San Diego et BioMérieux. On va pouvoir faire pareil avec le réseau de Sanofi-Pasteur, Merial, etc...

Quels sont les types de réseaux qui existent dans les biotechnologies ?

Je dirais, qu'il y a deux sortes de réseaux. D'une part les réseaux d'échanges d'idées, de « best practice », qu'on appelle aussi de « brain picking ». Et puis, il y a les réseaux plus axés sur le développement d'affaires. Nous cherchons avant tout à développer des réseaux d'affaires, ce qui ne nous empêchera pas bien sûr de nous appuyer sur les réseaux d'échanges.

Quelle est la forme de réseau qui prévaut aujourd'hui dans le secteur des biotech ?

Je pense qu'il y a plus de réseaux d'information. Les réseaux d'affaires sont souvent des petits réseaux. Il y a même un 3^e type de réseau : par exemple, LyonBiopôle pourrait tisser une alliance individuelle avec plusieurs pôles sans faire une alliance commune avec tous ces pôles. On va par exemple chercher à travailler avec la

Catalogne sur tel aspect parce qu'elle est complémentaire à ce que nous sommes sur ce même aspect. La même chose avec Heidelberg. C'est une autre forme de réseau, centré celui-là. Je crois beaucoup à cette façon de travailler parce que cela aboutit plus rapidement à des plans d'action entre nous et le partenaire ciblé.

Vous parliez auparavant de la richesse inexploitée en Rhône-Alpes dans le secteur de la santé. Qu'est-ce qu'il manque aujourd'hui pour permettre à LyonBiopôle d'asseoir sa vocation mondiale ?

Quand je parle de potentiel, je parle de potentiel qui dépasse LyonBiopôle. Il y a environ 600 entreprises en RA dans le secteur des sciences de la santé, ce qui représente 27 000 emplois. Et on ne le sait pas ! C'est une force latente qui n'est pas mise en valeur. Et LyonBiopôle sera reconnue mondialement s'il y a une mise en valeur de toutes les forces régionales. Lorsque l'on veut attirer des entreprises, on ne peut leur dire qu'il n'y a que LyonBiopôle dans la région, il faut faire valoir tout le reste : centres universitaires, hôpitaux, recherche clinique et pré-clinique pour qu'une entreprise puisse trouver localement tout ce dont elle a besoin pour se développer. Si Lyon est capable comme aujourd'hui d'attirer Genzyme, c'est de très bonne augure pour que d'autres entreprises viennent s'implanter par la suite.

Est-ce que l'accès à la recherche clinique est un facteur important d'attractivité pour une entreprise ?

Il l'est en effet et Lyon est bien placée pour cela. Il se fait de la recherche clinique dans les HCL ! Il y a ce qu'on appelle des CRO (société de recherches à contrat) qui font du pré-clinique et du clinique, il y a aussi un



laboratoire de l'AFSSAPS (Agence Française de Sécurité Sanitaire des Produits de Santé). Il est évident que quand tu es dans une phase de recherche clinique, tu ne peux pas te concentrer strictement sur le pays dans lequel tu es, il faut que tu démarres une recherche clinique dans plusieurs pays. Il y a des sociétés qui sont spécialisées dans cela, tous les hôpitaux universitaires font du clinique, c'est d'ailleurs pour cela qu'ils ont des partenaires importants. Une entreprise qui aimerait s'installer ici et qui a besoin de recherche clinique trouvera tout ce dont elle a besoin, je dirai même plus qu'en Allemagne ou en Angleterre.

Les entreprises de la santé en général n'ont-elles pas besoin aussi d'installer leur laboratoire et même leur site de production à proximité des foyers infectieux qu'elles étudient ?

Oui, c'est bien pour cela que l'on veut faire des alliances avec certains pays qui ont des problèmes infectieux spécifiques. Ce n'est pas pour rien que BioMérieux est implantée en Chine ! Ces pays ont aussi besoin de médicaments et de formation.

Est-ce que Lyonbiopôle a une ambition humanitaire ?

LyonBiopôle lui-même n'a pas vocation à faire de l'humanitaire. Il a vocation à supporter la création d'un bouclier sanitaire, c'est-à-dire de contribuer à faire développer des produits qui vont permettre de lutter contre les pandémies. Tous les ans un nouveau virus peut apparaître ! Donc je dirais plutôt que LyonBiopôle peut être un support important d'actions humanitaires. D'ailleurs, la plupart des entreprises qui composent LyonBiopôle ont une vision humanitaire et sociale.

Aujourd'hui, les Etats-Unis prédominent dans les biotechnologies et l'Europe peine à suivre. Faut-il s'attendre à l'arrivée de nouveaux pays concurrents ?

Il y aura certainement une redistribution des cartes dans les années à venir. La Chine et l'Inde produisent chacune 300 000 diplômés universitaire par an. Taïwan en produit 40 000 par an. Singapour investit des milliards dans les biotechnologies. Il est clair que pour rester dominant, il va falloir travailler fort ! C'est à travers le soutien à la R&D que l'on va pouvoir affronter cette concurrence

Vous nous avez décrit un monde où se mêlent des relations de concurrence et des partenariats, aussi bien entre entreprises qu'entre territoires. Faut-il y voir une nouvelle manière de créer de la richesse et de rester dans la course ?

Tout à fait, on est à l'époque de la « coopération », plus que de la compétition. Et c'est pour cela que vous voyez des concurrents s'associer pour mieux réussir et partager le gâteau parce qu'ils savent qu'ils ne peuvent pas y arriver tout seul. On coopère pour créer des richesses et on se bat pour les partager en quelques sortes. C'est valable pour les entreprises comme pour les territoires !