

ADC THERAPEUTICS: important financement américain

ADC Therapeutics a levé 80 millions de dollars (77 millions de francs) auprès d'investisseurs américains, dont ses fondateurs Auvén Therapeutics et AstraZeneca. Ces fonds doivent permettre à la société pharmaceutique lausannoise spécialisée dans les anticorps combinés oncologiques de financer son portefeuille de produits. Parmi les produits en développement, la société fondée en 2012 et établie à Epalinges cite notamment l'ADCT-301 contre le lymphome et la leucémie. Le médicament se trouve actuellement en phase I d'essais cliniques. ADC Therapeutics a déposé en mars une demande d'essais cliniques pour l'anticorps ADCT-301 devant les autorités sanitaires américaines, la Food and Drug Administration (FDA). Actuellement, la société de l'agglomération lausannoise, qui collabore avec les sociétés Medimmune, une filiale d'AstraZeneca, Cancer Research Technology et Genmab, développe dix anticorps. — (ats)

NOVIMMUNE: accord R&D avec Baxalta sur des anticorps

La société biotechnologique basée à Genève Novimmune a signé un accord de coopération dans la recherche avec son homologue américain Baxalta, a-t-elle annoncé hier. L'accord, dont les détails financiers n'ont pas été révélés, prévoit le développement d'anticorps bispécifiques.

NOVARTIS: traitements neurologiques avec Amgen

Novartis et son homologue américain Amgen vont coopérer dans les traitements neurologiques. Les deux sociétés vont notamment développer et commercialiser un médicament contre la maladie d'Alzheimer. Novartis a également obtenu l'homologation de l'UE pour son médicament Revolade, destiné au traitement de l'anémie aplasique sévère chez les adultes. Le traitement CNP520 de Novartis servira de base pour développer des inhibiteurs de Bace, utilisés pour lutter contre la progression de la maladie d'Alzheimer. Aucun détail financier n'a été révélé. Novartis et Amgen prévoient également de développer et distribuer ensemble le portefeuille de médicaments contre la migraine du groupe américain, avec notamment l'anticorps monoclonal AMG 334 qui devrait entrer en phase III d'essais cliniques en 2017, selon un communiqué du géant suisse.

MOLECULAR PARTNERS: perte nette de 7,1 millions

La société biopharmaceutique Molecular Partners a enregistré une perte nette de 7,1 millions de francs au premier semestre 2015, contre un bénéfice de 1,5 million de francs lors de la même période de l'exercice précédent. La baisse des recettes, l'augmentation des activités de recherche et développement (R&D) et les effets de change sont à l'origine de la contreperformance, indique mercredi de la société zurichoise. Pour 2015, cette dernière table sur un flux de trésorerie positif. Le chiffre d'affaires a dégringolé de 18% sur un an à 11,2 millions de francs. Les partenariats avec Allergan et celui - interrompu depuis - avec Roche ont rapporté respectivement 7,6 millions et 2,8 millions de francs. La collaboration avec Janssen a généré des recettes de 0,8 million de francs. Parallèlement, Molecular Partners a vu ses charges s'étoffer à 15,1 millions de francs, soit une hausse de près d'un quart. Les frais de recherche et de développement ont été alourdis de 2 millions à 11,8 millions. Le résultat opérationnel s'est inscrit en négatif à 3,9 millions contre +1,5 millions précédemment.

THERAMETRICS: partenariat avec Accelovance

La société de biotechnologie Therametrics va coopérer avec le laboratoire américain Accelovance pour apporter leurs services dans le domaine de la recherche clinique, a annoncé l'entreprise de Stans hier. Accelovance, dont le siège est à Rockville aux Etats-Unis, est spécialisée dans l'oncologie, les vaccins et la médecine générale, selon un communiqué. Therametrics n'a pas fourni plus de détail sur cette coopération.

TRAJECTOIRES**VALTRONIC: Rainer Platz CEO dès le 1^{er} novembre**

Le groupe vaudois Valtronic, basé aux Charbonnières, dans la vallée de Joux, accueillera un nouveau directeur général. Rainer Platz succèdera dès le 1^{er} novembre à Martin Zimmerman à la tête du fabricant de produits électroniques miniaturisés. Rainer Platz a travaillé dans la microtechnique et dans l'industrie des technologies médicales durant la majorité de sa carrière, à travers diverses fonctions dirigeantes. Diplômé de l'Université de Stuttgart, en Allemagne, il a ensuite effectué un doctorat à l'Institut de microtechnique de l'Université de Neuchâtel et de l'Ecole polytechnique fédérale de Lausanne. Le directeur général sortant, Martin Zimmerman, a été nommé membre du conseil d'administration à partir du 1^{er} août 2015. Stéphane Porchet, directeur actuel de la filiale suisse du groupe comber, assurera l'intérim de la direction. — (ats)

DIPAN: Didier Fischer nommé directeur général

L'entreprise familiale Dipan, jusqu'alors dirigée et présidée par son actionnaire Pierre Descloux, a nommé Didier Fischer directeur général et membre du conseil d'administration. Cette nomination intervient à un moment clé pour l'entreprise qui renforce notamment sa présence en Suisse allemande. Pierre Descloux entend quant à lui se concentrer sur le lancement international d'Hydropure Swiss, une société sœur de Dipan, et sur son rôle stratégique à la présidence de Dipan. Né à Zurich, Didier Fischer a grandi à Genève, Agro-ingénieur HES, il a mené une carrière dans l'agro-alimentaire, collaborant notamment pour Café Carasso, Favarger, Cenovis, la Cave de Genève, Distillerie Morand. En 50 ans d'existence, Dipan s'est forgé une place de choix sur le marché du traitement de l'eau en accompagnant propriétaires et professionnels de l'immobilier dans l'analyse, l'entretien et la protection des réseaux hydrauliques.

Le développement des affaires européennes depuis Genève

SANTEN. Le groupe actif dans le traitement des maladies oculaires a inauguré hier son nouveau siège à Sécheron.

L'entreprise pharmaceutique japonaise Santen a inauguré hier à Genève son nouveau siège européen. Le groupe spécialisé dans le traitement des maladies oculaires veut développer ses activités commerciales en Europe à partir de la Suisse.

Les dirigeants de Santen ont expliqué à la presse les raisons de leur implantation à Genève: position géographique centrale en Europe, accès facile aux communications, environnement politique et économique stable, main-d'œuvre qualifiée, soutien rapide et efficace des autorités lors des contacts pris l'an dernier. Ces éléments l'ont emporté sur les conséquences de l'appréciation du franc suisse. «Genève est une ville très internationale avec beaucoup de talents», a déclaré le chef de Santen Europe Shigeo Taniuchi. La société japonaise démarre avec 15 employés et compte doubler ce chiffre d'ici trois à cinq ans en recrutant surtout localement. Le conseiller d'Etat genevois en charge de l'économie Pierre Maudet s'est félicité de l'installation de cette nouvelle multinationale dans la cité de Calvin. «L'innovation est au cœur de la politique de développement du canton. L'arrivée d'un leader mondial dans le domaine ophtalmologique vient



AKIRA KUROKAWA. Le CEO du groupe a des objectifs ambitieux pour l'Europe.

enrichir la communauté locale des sciences de la vie», a-t-il déclaré. «Il est certain que vous trouverez à Genève les ressources et talents nécessaires à votre développement international», a-t-il ajouté lors de son discours hier soir.

Le siège de Genève ne vient pas remplacer d'autres sites de la société, mais soutenir toutes les opérations du groupe en Europe. Il dirigera le réseau commercial, la fabrication et les activités de R&D sur le continent. A Genève, il entend développer des partenariats avec le monde académique, l'Organisation mondiale de la santé (OMS), et les entreprises actives dans les biotechnologies, a indiqué Shigeo Taniuchi.

Le patron de Santen Akira Kurokawa a fixé des objectifs ambi-

tieux de développement du groupe en Europe, où il est présent depuis plus de 20 ans et emploie 600 personnes sur un total de 3000 dans le monde.

L'an dernier, les ventes en Europe ont atteint 102 millions d'euros, soit 9% des ventes mondiales de Santen. L'entreprise prévoit de les faire passer d'ici 2017 à 230 millions d'euros, soit 15% des ventes de la société. Au niveau mondial, Santen veut passer de la cinquième place à la troisième place d'ici 2020 sur le marché du traitement des maladies ophtalmiques. Il est déjà numéro un au Japon et numéro deux en Chine, a indiqué M. Kurokawa. Les ventes de Santen en dehors du Japon devraient atteindre 40 à 50% du revenu global en 2020.

Les ventes totales du groupe ont atteint 1,2 milliard d'euros (1,3 milliard de francs) l'an dernier, en hausse de 11%, et l'objectif est une progression de 25% d'ici 2017 à 1,5 milliard. «Le marché des maladies oculaires croît en moyenne de 6% par an. La demande est forte en raison du vieillissement de la population», a expliqué le président et directeur général de Santen.

Fondé il y a 125 ans, Santen est un pionnier dans le traitement des maladies ophtalmologiques qui

commercialise ses produits dans 50 pays. Il a développé des traitements innovants pour le traitement du glaucome et de la sécheresse oculaire. Il a acquis l'an dernier les activités ophtalmologiques de l'entreprise américaine Merck.

Cette année, sa formulation oculaire de ciclosporine Ikervis a obtenu la première autorisation de mise sur le marché en Union européenne d'un produit pour le traitement de la kératite sévère chez les patients adultes présentant une sécheresse oculaire. Le produit n'est pas encore approuvé en Suisse.

Basé à Osaka, Santen investit 11% de son chiffre d'affaires en R&D. Il possède des centres de production au Japon (à Noto et Shiga), en Chine (Suzhou) et en Finlande (Tampere) et quatre centres de recherche au Japon (Nara), aux Etats-Unis (Emeryville), en Finlande (Tampere) et en France (Evry). ■

LE SIÈGE DE GENÈVE NE VIENT PAS REMPLACER D'AUTRES SITES DE LA SOCIÉTÉ MAIS SOUTENIR TOUTES LES OPÉRATIONS DU GROUPE EN EUROPE.

Le président de Pharmagenève accusé de tenir un double discours

Jean-Luc Forni tient dans une lettre des propos différents de ce qu'il a toujours affirmé sur la future pharmacie publique.

GRÉGOIRE BARBEY

L'implantation d'une pharmacie publique dans le giron des Hôpitaux universitaires de Genève (HUG) est-elle un risque pour les petites structures indépendantes?

Depuis l'annonce de ce projet prévu pour juin 2016, le député démocrate-chrétien et président de Pharmagenève Jean-Luc Forni tente par tous les moyens de rassurer la profession: l'officine publique des HUG réorientera les patients auprès de leur pharmacie de quartier pour le suivi de la prise en charge.

Des promesses qui ne rassurent pas le député UDC et président de la Commission de la santé Thomas Bläsi, lui-même gérant d'une pharmacie indépendante. Il a déposé en avril dernier une pétition munie d'environ 4900 signatures auprès du Grand Conseil et du Conseil municipal de la Ville de Genève pour s'opposer à ce projet.

Il craint notamment une importante baisse du chiffre d'affaires des structures indépendantes, laquelle pourrait conduire à d'importantes suppressions d'emplois. Cette crainte était jusqu'ici balayée par Jean-Luc Forni, assurant que la pharmacie publique

des HUG servirait de passerelle avec les structures de quartier. Mais celui qui est également membre de la Commission de la santé s'est récemment contredit très fortement.

Dans une lettre que *L'Agefi* a pu consulter, adressée à une pharmacienne indépendante ayant démissionné de Pharmagenève, le président de l'association met en garde ses collègues. «En quittant Pharmagenève, écrit Jean-Luc Forni, vous sortez de ces deux conventions de collaboration avec les structures de soins existantes [*l'IMAD* et le réseau de soins genevois, ndlr] et vous perdez aussi la fonction passerelle que l'officine des HUG a pour mission d'établir avec les officines des patients lors des sorties avec traitements complexes des patients hospitalisés.» Le document qui fait deux pages est conclu ainsi par l'élu: «Nous espérons une dernière fois vous avoir convaincu de renoncer à votre démission et de rester membre de Pharmagenève et actionnaire de cette structure dont le rôle de passerelle sera extrêmement important pour votre pharmacie de proximité des HUG».

«Je suis choqué par ces propos, réagit Thomas Bläsi. Jusqu'ici, le seul élément probant de ce dos-

sier était la garantie offerte par Pharmagenève que cette structure publique ne prêterait pas les autres pharmacies de quartier, y compris celles ne faisant pas partie de l'association. L'apparition de ce courrier étant l'expression des pires craintes des pétitionnaires, c'est-à-dire l'abus d'une position dominante, rompt la confiance car les propos mêmes du président de Pharmagenève montrent qu'il compte bien abuser de cette position dominante. Il me semble dès lors impossible que les députés accordent leur confiance à Jean-Luc Forni et ramènent le projet à ses justes proportions qui sont un intérêt financier au détriment de ses collègues.»

Selon Thomas Bläsi, le député Jean-Luc Forni aurait toujours défendu le contraire en affirmant que l'officine publique des HUG réorienterait les patients vers les pharmacies de quartier, indépendamment de leur rattachement à Pharmagenève. «J'ai toujours dit que le patient garderait le libre choix de sa pharmacie et que la pharmacie des HUG permettrait aux pharmaciens qui le souhaitent d'acquiescer dans cette structure les nouvelles compétences qui y auraient été préalablement développées. Cette offre de for-

mation sera automatiquement proposée aux membres de Pharmagenève, réagit le président de l'association, contacté par *L'Agefi*. Pour ceux qui refusent la concrétisation de ce projet, ça sera évidemment difficile de travailler avec eux puisqu'ils nient l'utilité de cette structure. Les actionnaires de cette pharmacie publique seront les membres de Pharmagenève, et l'association sera l'actionnaire principal. Dès lors, nous devons trouver un module de collaboration et de formation pour les collègues dissidents. Mais aucun patient qui sort de l'hôpital ne sera influencé pour ne pas se rendre dans sa pharmacie habituelle.»

Jean-Luc Forni précise par ailleurs n'avoir pas écrit cette lettre «dans le but de menacer» son destinataire même si certains l'interprètent ainsi. «Je voulais que ma jeune consœur qui a décidé de démissionner comprenne que c'était dommage de se priver de cette opportunité qui pourrait certainement offrir des possibilités intéressantes pour le développement de sa propre officine. C'est dommage que cette personne quitte le bateau à ce stade. On est loin de la démarche que me prêtent certains collègues.» ■