



# Frédéric Collet

Président du LEEM

Président de NOVARTIS FRANCE



## COMMENT L'ARRIVÉE DE VAS NARASIMHAN A-T-ELLE INFLUÉ SUR LA POLITIQUE D'ACQUISITION DE NOVARTIS ET VOS LIENS AVEC LES BIOTECHS ? QUELLES FORMES DE PARTENARIAT PRIVILÉGIEZ-VOUS ET POURQUOI ?

Cette citation de Jay Bradner\* résume bien la situation : « Nous avons une politique active de partenariat. Mais nous refusons de considérer l'innovation comme une commodité que l'on achète ou que l'on vend, comme n'importe quel bien. Ce qui est important pour Novartis, c'est de trouver des traitements vraiment innovants. »

Aujourd'hui, il est intéressant d'acquérir des expertises à des stades différents de maturité, quelles que soient les formes de partenariat envisagés. Il n'y a pas de dogme ou, s'il y en a un, c'est celui de trouver le meilleur deal pour faire en sorte que le partenariat soit le plus fructueux possible et permette de développer les traitements innovants attendus par les patients et ceux qui les soignent, où qu'ils soient.

Toutes les formules sont possibles si on préserve la valeur de ce que l'on acquiert sans la métaboliser trop vite, ce que les Big Pharma savent très bien faire, mais quelquefois à leurs dépens.

\* Président du NIBR - Novartis Institutes for BioMedical Research.

## À PROPOS DE CELLFORCURE, VOUS AVEZ DÉCLARÉ « AVEC CES NOUVELLES CAPACITÉS, NOUS ALLONS CONTRIBUER, DEPUIS LA FRANCE, À UNE MISE À DISPOSITION À PLUS GRANDE ÉCHELLE DES CAR-T ET DES THÉRAPIES GÉNIQUES DANS LE MONDE ENTIER. » POUVEZ-VOUS REVENIR SUR CET ENJEU ET SUR L'INTÉRÊT SPÉCIFIQUE D'ACQUÉRIR UN LABORATOIRE FRANÇAIS ?

L'objectif de la recherche est d'accroître nos capacités pour rendre la thérapie génique accessible à tous les patients qui en ont besoin. Or, jusqu'à récemment, la plupart de ces traitements étaient produits aux États-Unis. Les rapprocher physiquement des patients et des médecins traitants à l'échelon européen nous permet sans conteste de répondre à un besoin plus large, de gagner en temps et délais logistiques mais aussi en proximité et en compréhension.

## QUEL REGARD PORTEZ-VOUS SUR LES RELATIONS ENTRE LES BIOTECHS ET LES LABORATOIRES PHARMACEUTIQUES ? QUELS SONT LES OPPORTUNITÉS ET LES RISQUES ?

La crise sanitaire a révélé des partenariats possibles là où on ne les attendait pas : des articulations inédites entre les Big Pharma mais aussi des collaborations entre Big Pharma et biotechs. Elle a montré à quel point, nécessité faisant loi, on était prêts à trouver des solutions innovantes et à les accélérer avec agilité et rapidité.

Dans l'élaboration d'un partenariat, toute la question est de préserver ce que les uns ou les autres savent faire le mieux. Présent dans plus de 180 pays, Novartis a une capacité de couverture mondiale et une expertise reconnue dans le domaine de la recherche et du développement.

Notre apport pour une biotech ? En premier lieu être capables de travailler sur des stades très avancés de la recherche en termes de développement clinique. Nous sommes aussi capables, très en amont, d'accompagner les biotechs, dont l'expertise principale réside dans le domaine de la recherche scientifique, dans l'accès aux marchés.

La clé d'un mariage réussi repose sur le respect de l'autre et, dans le cas d'un partenariat, dans la préservation des savoir-faire pour que les forces se conjuguent et qu'au final 1+1 fasse toujours plus que 2. Il faut trouver le bon équilibre et le juste point de cohérence entre une assimilation trop impatiente ou, au contraire, trop distante.

Retrouvez Frédéric Collet lors de la soirée Débat de l'ACIP Santé

" Les coulisses de l'écosystème big pharma/biotech "  
Mardi 13 Octobre de 19h30 à 21h  
Rdv sur <https://www.acip-sante.fr/>

## POUR VOUS INSCRIRE

