



# Colin Francou

Directeur Général Délégué  
THEA OPEN INNOVATION



## QUELLES INTERACTIONS AVEZ-VOUS AVEC LES BIOTECHS DE MANIÈRE GÉNÉRALE ?

La mission de Théa Open Innovation est d'identifier et d'évaluer des projets de thérapies innovantes en ophtalmologie, et de mettre en place des accords de partenariat avec les porteurs de projet. Ces derniers sont pour la plus grande partie des biotechs et, dans quelques autres cas, des groupes pharmaceutiques ou des universités.

Concrètement, lorsque la phase d'évaluation est concluante, nous mettons en place avec la biotech une licence territoriale à l'échelle européenne ou Europe/USA, selon laquelle Théa finance une partie du développement et apporte son expertise dans le domaine de l'ophtalmologie.

C'est l'exemple du partenariat mis en place avec la société Olix. Une fois le développement clinique arrivé à un point pivot (en général à la fin de la phase 2), les phases suivantes, puis l'enregistrement et la commercialisation sont assurés par les équipes Théa.

En parallèle de la licence, nous avons aussi la possibilité d'investir directement au capital de la biotech partenaire.

## POUVEZ-VOUS REVENIR SUR LE PARTENARIAT SPÉCIFIQUE NOUÉ AVEC BIOCORP DANS LE CADRE DE LA MÉDECINE CONNECTÉE (JUILLET 2020) ?

Comme toutes les autres aires thérapeutiques, l'ophtalmologie est déjà et sera encore fortement impactée par la digitalisation et la médecine connectée.

Or, ce n'est pas notre domaine traditionnel de compétences, d'où l'utilité d'alliances avec des partenaires tels que Biocorp. Nous voulons coupler notre expertise en ophtalmologie avec leur savoir-faire technique pour concevoir, ensemble, de nouveaux dispositifs médicaux.

## COMMENT VOYEZ-VOUS LES RELATIONS ENTRE LES BIOTECHS ET LES LABORATOIRES PHARMACEUTIQUES ? QUELLES SONT LES OPPORTUNITÉS ET LES RISQUES ?

Ces relations sont évidemment complémentaires. Les biotechs disposent d'une expertise sur leur technologie et d'une agilité que les Pharmas n'ont pas forcément. En revanche, ces dernières ont des moyens, ainsi qu'une connaissance du marché, des développements et des enregistrements que les biotechs ne possèdent pas. Elles ont, de plus, la capacité de commercialiser les innovations conçues par les biotechs.

L'erreur à ne pas commettre serait d'attendre qu'une biotech calque son mode de fonctionnement sur les Pharmas et vice versa. Il faut que nous partagions les mêmes visions et ambitions que nos partenaires. La force de ce type d'alliance réside dans le juste équilibre entre des modes de fonctionnement différents et une vision commune.

Retrouvez Colin Francou 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

