

# En guerre contre le cancer

**MARLY** • La start-up InnoMedica développe un nouveau traitement pour lutter contre le cancer. Objectif: mieux diriger les agents actifs vers la zone malade.



A Marly, InnoMedica dispose d'une salle blanche pour la production de son médicament. VINCENT MURITH

## THIBAUD GUISAN

«En moyenne, seul 0,7% des substances traitantes arrive vers une tumeur avec une chimiothérapie classique. Le reste termine principalement dans le foie et les reins du patient.» Ce constat a amené la start-up InnoMedica à développer ses propres armes contre le cancer.

La petite structure - 14 collaborateurs, pour 10 équivalents pleintemps - est basée depuis septembre 2013 au Marly Innovation Center. C'est dans ses laboratoires et dans sa salle blanche qu'elle développe et produit son médicament, le Talidox, conçu pour être administré par injection intraveineuse. «Il s'attaque aux tumeurs solides qui attaquent les poumons, les seins, les ovaires, le pancréas, le côlon, le pancréas ou la thyroïde», énumère Peter Halbherr, directeur général d'InnoMedica.

Plus qu'un médicament, c'est une forme de moyen de transport que développe la jeune entreprise. «Le principe actif traitant les tumeurs, la doxorubicine, est un générique utilisé en chimiothérapie classique depuis près de 50 ans», note Peter Halbherr. L'innovation réside dans la manière de diriger cette substance vers la tumeur. InnoMedica produit d'abord une cellule vide destinée à contenir le médicament: un liposome, dans le jargon médical, constitué de lipides. Il est ensuite rempli de la molécule traitante, la doxorubicine.

## Traitement ciblé

«Le liposome est une sorte d'emballage, image le directeur. Il agit comme un taxi et il est doté d'un système de navigation pour se diriger vers la tumeur.» En l'occurrence, le

dispositif est constitué de sucres et de molécules, fixés sur l'emballage microscopique et attirés vers la zone malade. Arrivé à destination, le liposome pénètre dans les cellules cancéreuses et libère la substance anticancéreuse. «Elle empêche la multiplication des cellules malades, en bloquant la réplication de l'ADN, comme dans une chimiothérapie classique.»



«Notre solution réduit les effets secondaires»

PETER HALBHERR

La différence, c'est qu'une chimiothérapie n'est pas dirigée spécifiquement vers la zone malade, mais diffusée dans tout le corps du patient. «Cela crée d'importants effets secondaires», souligne Peter Halbherr, évoquant la perte de cheveux, des atteintes au système nerveux et des dégâts au niveau du cœur. «Le malade s'affaiblit physiquement et son moral en prend un coup. Et, à la fin, il en découle des coûts importants pour traiter les effets secondaires. Notre solution réduit ces effets et apporte une concentration plus importante de traitement vers les cellules cancéreuses. Le potentiel est énorme.»

## Tests cliniques en 2017

La start-up a reçu en janvier 2015 l'autorisation de Swissmedic de produire des médicaments pour des applications médicales. Depuis, neuf tests ont été menés sur des souris. «Les résultats sont très probants. Ils montrent que les liposomes se dirigent vers les tumeurs.» L'objectif d'InnoMedica est

de pouvoir lancer des tests cliniques sur plusieurs dizaines de patients. «Nous espérons pouvoir les démarrer entre la fin de cette année et le début de 2017», expose Peter Halbherr. L'opération sera pilotée par le Groupe suisse de recherche clinique sur le cancer: une association indépendante réunissant la plupart des services oncologiques des hôpitaux du pays.

La mise sur le marché du médicament, en Suisse, est planifiée pour 2019 avec le traitement de 2500 patients. «Etant donné que le médicament est générique, les procédures de validation sont plus simples qu'avec un nouveau produit», expose Peter Halbherr.

## En quête de financement

Le nerf de la guerre reste financier. Pour lancer ses tests cliniques, InnoMedica est à la recherche de 4,4 millions de francs. Dans ce but, une augmentation du capital-actions est en cours jusqu'à la fin du mois de mai. «Depuis 2013, nous avons déjà rassemblé 3,3 millions de francs de capital pour financer notre développement», calcule Jonas Zeller, directeur financier et administratif. «La suite dépendra de nos ressources.»

La start-up, qui entend rester indépendante des grands groupes pharmaceutiques, compte à ce jour 160 actionnaires privés. L'augmentation de capital doit aussi permettre d'étoffer ses effectifs. «Nous projetons d'engager trois personnes supplémentaires. Nous avons d'urgence besoin de deux biochimistes supplémentaires et d'un médecin», annonce Peter Halbherr. | > [www.innomedica.com](http://www.innomedica.com)

## TORNY-LE-GRAND

# Un nouvel écrin pour Bugnon SA

## FLORA BERSET

«Il fallait faire le pas. C'est un investissement pour la génération suivante.» Philippe et Anick Robatel affichent un large sourire. Active dans la construction et l'équipement de véhicules, l'entreprise Bugnon SA, dont ils ont repris les rênes en 1994, vient d'inaugurer ses nouveaux locaux à Torny-le-Grand. Son bâtiment flambant neuf de 16 000 m<sup>3</sup> abrite ses ateliers et ses bureaux.

Si la société a décidé de déménager de 500 mètres, c'était pour pouvoir s'agrandir. Elle jouit désormais d'un site important au cœur du village glânois. «La décision de construire un nouveau bâtiment a été mûrement réfléchie. Cela fait dix ans que j'avais ce projet en tête», précise le directeur. «Mon objectif est que l'entreprise continue à prospérer. Je souhaiterais aussi employer davantage de personnes au cours de ces prochaines années.»

Actuellement, neuf personnes travaillent pour Bugnon SA, dont trois apprentis serruriers sur véhicule. Philippe et Anick Robatel sont heureux de pouvoir compter dans leur équipe leur fils Benjamin, âgé de 27 ans, qui occupe un poste de chef d'atelier. Leur belle-fille Christelle, 25 ans, se charge quant à elle du secrétariat et de la comptabilité. «Notre fils Sylvain termine son bachelors comme ingénieur HES en technique automobile et va poursuivre sa formation en Suisse alémanique. Il va nous rejoindre en cours de route», assurent-ils.

**Retour vingt-deux ans en arrière.** En 1994, le couple se lance un défi: reprendre l'entreprise familiale fondée en 1959 par Pierre Bugnon, l'oncle de Philippe. En près de quarante ans, celle-ci a bien évolué. Elle est passée du ferrage de chevaux à la fabrication de machines agricoles pour se concentrer sur la construction de ponts fixes et basculants.

Lorsqu'ils décident de se mettre à leur compte, Anick et Philippe Robatel sont de jeunes parents de 23 et 27 ans. Dès la reprise, le nouveau directeur change le statut de l'entreprise en société anonyme. Cinq ans plus tard, il diversifie son activité en créant un département de tôlerie industrielle.

Nouvelle étape en 2011. L'entreprise spécialisée dans la transformation et l'équipement de véhicules utilitaires lourds ajoute une corde à son arc avec la mise sur pied d'un bureau technique. «Notre point fort, c'est notre capacité à faire du sur-mesure pour nos clients. Nous développons aussi nos propres projets», souligne Philippe Robatel, qui s'est lancé dans le métier avec un CFC de forgeron.

Depuis le début, le chef d'entreprise se voue corps et âme à sa société, qui propose aujourd'hui ses services dans toute la Suisse romande, et dont le chiffre d'affaires annuel atteint deux millions de francs. Fier d'avoir formé sept apprentis, l'homme se «bat pour être local» en privilégiant les matériaux suisses. Tout en évoquant une conjoncture «compliquée», il affirme ne jamais avoir compté ses heures: «Avec du recul, je trouve que c'est une chouette expérience. Mais il fallait être un peu fou pour se lancer.» |



Sylvain, Philippe, Anick, Benjamin, Julia et Christelle Robatel devant les nouveaux locaux de l'entreprise familiale. VINCENT MURITH

## LE TRAVAIL D'UN JAPONAIS

**Fondée en 2000** à Zoug, InnoMedica a d'abord été conçue comme une société financière, investissant dans des projets innovants dans le domaine médical et du biotech. C'est à partir de 2012 qu'elle s'est muée en une start-up active dans la recherche. La rencontre avec le chercheur japonais, Noboru Yamazaki a été déterminante. «Avec sa société, il a travaillé durant 20 ans dans la recherche contre le cancer», expose Peter Halbherr, directeur général d'InnoMedica. En 2013, InnoMedica a racheté la société du Japonais ainsi que ses brevets. Les activités financières et administratives d'InnoMedica sont basées à Berne. La production, la

recherche, le développement et les analyses sont concentrés à Marly, où la start-up loue 160 m<sup>2</sup> au Marly Innovation Center. «Nous disposons d'une option pour occuper jusqu'à 1400 m<sup>2</sup>», indique Jonas Zeller, directeur financier et administratif. Cette flexibilité et les infrastructures techniques à disposition ont convaincu l'entreprise de rejoindre les bords de la Gérine. «Par exemple, la centrale produisant l'air propre de la salle blanche était déjà en place. Pour la construire à neuf, il aurait fallu déboursé 2 millions de francs.» La start-up a en revanche investi près de 300 000 francs dans la réfection de la salle blanche. TG

PUBLICITÉ

Devenez spécialiste en formation professionnelle avec brevet fédéral!

La prochaine session est prévue pour janvier 2017, n'hésitez plus!

**CPI** Formations  
**IWZ** Weiterbildungen

0848 274 274 - [www.cpi.ch](http://www.cpi.ch)