

analyse santé

2017, UNE ANNÉE DÉCISIVE POUR CELYAD

VAINCRE LE CANCER DEPUIS MONT-SAINT-GUIBERT

Celyad développe une thérapie cellulaire innovante contre les cancers. Les premiers résultats des essais sur l'homme seront connus cet été. De quoi, potentiellement, faire exploser la valeur de l'entreprise wallonne.

Optimiste, il l'est sûrement. Utopiste? « Non, ce n'est pas de l'utopie, répond Christian Homsy, CEO et cofondateur de Celyad. Si nos études apportent des résultats probants, et nous avons de bonnes raisons d'y croire, nos effectifs vont tripler et notre valorisation va être multipliée par 10. C'est un changement de paradigme complet pour une entreprise comme la nôtre. Notre responsabilité est de s'y préparer. » Celyad s'y prépare avec d'autant plus d'entrain que ses développements en immunologie sont à la fois très prometteurs et bien protégés par des brevets.

En juin dernier, la belle histoire de cette société basée à Mont-Saint-Guibert avait pourtant affronté une très douloureuse tempête boursière: le cours du titre, coté à Bruxelles et sur le Nasdaq, a été divisé par deux après une évaluation décevante de CHART-1, l'essai clinique européen du C-Cure, un traitement de l'insuffisance cardiaque par thérapie cellulaire. « Les résultats restent toutefois positifs pour les deux tiers des patients », nuance Christian Homsy. Largement suffisant pour maintenir l'étude américaine CHART-2 pour le C-Cure mais en recalibrant l'échantillon en fonction du profil des patients réceptifs lors de la première étude. « Porter ce développement plus loin nécessite des muscles que nous n'avons pas et nous sommes dès lors en négociation en vue de poursuivre le travail avec un partenaire », ajoute le CEO de Celyad, qui ne souhaite pas en dire davantage à ce stade.

L'entreprise préfère désormais concen-

trer ses forces sur le traitement du cancer (c'est d'ailleurs pour cela qu'elle a abandonné l'appellation initiale Cardio3 BioSciences au profit de Celyad). A cette fin, elle a acquis en 2015 la société américaine OnCyte, dont les chercheurs avaient réussi à programmer des lymphocytes T (type de globule blanc) afin de les doter d'une « tête chercheuse » leur permettant de cibler les cellules cancéreuses. On ren-

« Si nos espoirs se concrétisent, nous ne revendrons pas Celyad à un géant de la pharma. Je tiens à l'ancrage belge. »

Christian Homsy, CEO de Celyad

force en quelque sorte les propriétés d'un élément naturel du système de défense immunitaire. Ce procédé est appelé CAR-T en jargon médical. Celyad n'est pas le seul à l'utiliser mais sa technologie (CAR-T NKR-2) est potentiellement plus performante, en raison des particularités des cellules utilisées. D'abord, elles s'attaquent à environ 80% des cancers, quand les approches concurrentes ne visent chacune qu'un seul type de cancer. Ensuite, elles détruisent non seulement la tumeur mais aussi les vaisseaux sanguins qui l'irriguent, ce qui assèche bien entendu la tumeur. Enfin, après avoir fait exploser les cellules tumorales, elles parviennent à en transformer certains éléments en une sorte de vaccin. Cela réduit les risques de récurrence d'un même cancer.

Des premiers résultats « époustouflants »

Tout cela, c'est bien beau en théorie, mais

où est la pratique? « Les tests chez l'animal ont donné des résultats époustouflants, répond le CFO Patrick Jeanmart. Tous les animaux traités ont survécu à long terme, au contraire de ceux qui avaient reçu le placebo. » Cela a même réussi pour des cancers solides comme le cancer du côlon, des ovaires ou du pancréas (les cancers liquides sont les cancers du sang). Les premiers résultats chez

l'être humain sont du même acabit: un patient américain traité avec de très faibles doses, et qui n'était plus réceptif à aucun des traitements actuels, est toujours en vie après sept mois et présente même désormais d'excellents paramètres sanguins. « Je ne veux pas donner de faux espoir ou parler trop tôt mais, à ce stade on peut dire que ce patient est biologiquement sain », déclare Christian Homsy.

Ces éléments ont permis le lancement en janvier de l'essai THINK, avec le traitement d'une série de patients aux Etats-Unis et en Europe (dont l'un à l'institut Bordet à Bruxelles) avec CAR-T NKR-2. Les premiers résultats sont attendus pour la fin du premier semestre. « Ils nous montreront si ce qui fonctionne chez l'animal est reproductible, peu ou prou, chez l'homme », résume le CEO de Celyad. Si ce devait être le cas, ne fût-ce que pour un des sept cancers inclus dans l'étude, les perspectives de l'en-



prise exploseraient à travers toute la planète. Et cela d'autant plus que, en ce début mars, l'office américain des brevets vient de valider pour la quatrième fois le brevet-cadre dont dispose Celyad pour tous les traitements CAR-T allogéniques (traitements utilisant des cellules de donneurs). Ce brevet implique que toute firme qui développerait un produit utilisant ces transformations de lymphocyte dans un contexte allogénique tomberait sous le coup du brevet. « Notre intention n'est pas de bloquer les gens et les recherches, assure Christian Homsy. Mais si quelque'un arrive au stade du développement com-

mercial, il lui faudra une licence. » D'où potentiellement, de substantielles rentrées d'argent pour Celyad.

« Notre trésorerie nous permet de voir venir mais nous n'attendons pas d'être dos au mur pour lever les fonds dont nous avons besoin. »

Patrick Jeanmart, CFO de Celyad

Nouvelle levée de fonds en perspective

Pour l'heure, comme toutes les biotechs, l'entreprise de Mont-Saint-Guibert n'a guère de recettes. En 2016, elle réalise toutefois un chiffre d'affaires de 8,5 millions d'euros, grâce à l'accord conclu avec le groupe japonais ONO pharmaceutical pour la commercialisation du NKR-2 au Japon, en Corée et à Taïwan. Au 31 décembre 2016, sa trésorerie était forte de 82,6 millions

d'euros, de quoi financer les activités jusqu'à la mi-2019. A ce moment-là, Celyad ne devrait toujours pas avoir mis de produits sur le marché (ce serait au mieux pour 2020-21). L'entreprise devra donc procéder à une nouvelle levée de fonds. Elle mise bien entendu sur les résultats de son plan de développement clinique, dont l'étude THINK fait partie, pour susciter l'intérêt des investisseurs ou attirer des acteurs pharmaceutiques qui seraient vite intéressés par certains droits. « Notre trésorerie nous permet de voir venir mais nous n'attendons pas d'être dos au mur pour lever les fonds dont nous avons besoin », confie Patrick Jeanmart.

Revenons à l'optimisme ou à l'utopie, évoqués en début de cet article. Qu'advient-il si tous les espoirs de Celyad se concrétisent? Une belle opportunité de revente à un géant de la pharma? « Non, au contraire, nous aurons la capacité d'acquiescer d'autres technologies, répond Christian Homsy. Je ne veux pas revendiquer. Je tiens à l'ancrage belge. Nous avons été bien aidés par les pouvoirs publics depuis le début (la SRIW et son équivalent la PMV possèdent chacun un peu de plus de 4% de Celyad, Ndlr), nous voulons construire à partir d'ici. » Il tient à ce que la R&D continue à se développer en Bel-

gique, ce qui pourrait, si tout va bien, amener à doubler les effectifs à Mont-Saint-Guibert (85 personnes actuellement). Celyad s'intègre ici dans un environnement très favorable aux biotechs, notamment dans les thérapies cellulaires. « Ne échangeons beaucoup avec les autres entreprises belges du secteur, commente Patrick Jeanmart. Je ne dirais pas qu'il y a un système porteur mais à tout le moins les dirigeants de cet écosystème sont en. Le succès de l'un fera le succès des autres. Si nous parvenons à grandir, nous aurons besoin de sous-traitants, de fournisseurs. » Jusqu'à présent, Celyad n'a pas eu trop de difficultés à dénicher les talents dont elle a besoin. En tout cas en ce qui concerne la formation et les compétences des candidats, souvent des doctorants ou des post-doctorants. « C'est plus au niveau de l'état d'esprit et des valeurs que nous avons parfois un peu de mal à recruter, explique le patron de Celyad. Nous voulons des gens prêts à travailler vraiment en équipe et présentant une vraie créativité. Ce que je n'aime pas, c'est d'entendre 'on a toujours fait comme cela' ou 'ça, ce n'est pas mon job'. Le projet d'entreprise doit devenir leur bébé, chacun doit s'impliquer, innover, quitter ce qu'on a fait. » « C'est un peu l'histoire de Celyad, conclut Patrick Jeanmart. En 2013, nous arrivions au bout de nos ressources. Nous devions absolument réussir notre entrée en Bourse dans les trois mois. Or, tout le monde nous disait que c'était impossible en moins de six mois. Mais nous y sommes parvenus. »

© CHRISTOPHE DE CAEVEL