

Open innovation santé :
MEET2WIN, 1^{ère} convention d'affaires française en oncologie
12 mai 2015 - Bordeaux

**Favoriser les rencontres autour de l'innovation
dans l'intérêt des malades**

MATWIN (Maturation & Accelerating Translation With Industry), plateforme nationale d'accompagnement à la maturation de projets dans le **domaine de la cancérologie**, organise le 12 mai prochain à Bordeaux, la 1^{ère} convention d'affaires française entièrement dédiée à **l'open innovation, à la recherche collaborative et au transfert de technologies**.

Fédérant l'ensemble des acteurs de la chaîne de l'innovation en oncologie, MEET2WIN favorisera les rencontres le temps d'une journée de **networking** pour optimiser les **opportunités de collaboration entre les mondes de la recherche académique et de l'industrie**.

Porteurs de projets, dirigeants internationaux de l'industrie pharmaceutique, leaders d'opinion académique et entreprises de biotechnologies se retrouveront autour de tables-rondes, présentations flash et rendez-vous en face-à-face.

« Toutes les actions qui permettent de faire converger les efforts de recherche sont à valoriser car elles sont in fine porteuses d'espoir pour les malades. Hier on guérissait 1 cancer sur 3, aujourd'hui 1 sur 2 et l'ambition est d'en guérir 2 sur 3 d'ici une dizaine d'années. Ces progrès ne seront pas réalisables sans un soutien puissant et continu à la recherche, dans ses formes les plus inventives et les plus collaboratives », déclare le Pr Josy Reiffers, Président de MATWIN.



MEET2WIN, 12 mai 2015 : la première convention d'affaires française entièrement dédiée à l'open innovation en cancérologie

Né en 2009 du constat d'un manque de valorisation de la recherche académique française, le programme MATWIN accompagne depuis sa création les porteurs de projet en cancérologie dans l'optimisation de leur mise en relation avec les industriels.

Dans sa dynamique de sourcing et coaching de projets, MATWIN a souhaité, après 6 exercices encourageants, profiter de la présence en France de son Board international composé de grands noms de la « pharma » et d'experts en oncologie pour faire bénéficier le plus grand nombre de sa fonction « d'incubateur » de projets. La première journée MEET2WIN s'inscrit ainsi dans une évolution progressive et naturelle visant à élargir et simplifier l'accès à une véritable ingénierie en accompagnement de projets, dans un contexte porteur d'open innovation.

« S'il est essentiel de trouver des financements en matière d'innovation, l'opportunité de rencontrer un éventuel partenaire industriel pour un porteur de projet est tout autant décisive dans son parcours de maturation vers le marché », explique le **Pr Josy Reiffers, Président de MATWIN**. *« La première journée MEET2WIN a donc vocation à permettre la rencontre à un large public pour faciliter le développement de l'innovation en oncologie autour de projets de prévention, diagnostic, traitement... C'est dans l'ADN de MATWIN ».*

MEET2WIN : favoriser la rencontre entre « petits et grands » dans une logique « gagnant-gagnant »

Chercheurs, start-ups, représentants d'entreprises de toutes tailles, structures de valorisation... l'ensemble des acteurs de la chaîne de l'innovation en oncologie pourront se rencontrer à l'occasion de MEET2WIN 2015 avec pour objectif de favoriser l'accroissement du nombre de projets partenariaux de R&D en cancérologie. Pour cette première édition, 100 à 150 participants environ sont attendus. Cet événement à « taille humaine » laissera ainsi à chacun la possibilité de rencontrer personnellement les experts clés qui le concernent et l'intéressent.

« Cette même journée combinera à la fois des conférences, des présentations flash de projets "en 300 secondes", des rendez-vous d'affaires préprogrammés en face-à-face, ainsi que des espaces d'exposition. Deux temps forts autour d'enjeux majeurs rythmeront en particulier cette première convention », déclare **Lucia Robert, directrice de MATWIN**. Des représentants des différentes parties prenantes (chercheur,

industriel, patient, institutionnel) réunis en table ronde s'exprimeront autour de la question essentielle « Comment accélérer l'accès aux nouvelles innovations dans le domaine du cancer : un défi à la hauteur de l'enjeu ? » et Corinne Le Goff, Présidente de Roche France interviendra sur la thématique « Comment inventer de nouveaux modèles d'innovation et accélérer l'innovation médicale ? ».

Concrètement, une plateforme de gestion de rendez-vous permet aux inscrits de rentrer en contact direct avec les participants de leur choix pour fixer et gérer leur planning de rendez-vous de façon flexible. Chercheurs, industriels et offices de transfert de technologie pourront ainsi planifier de 8 à 10 entretiens individuels d'une durée d'une demi-heure chacun, soit près de 160 rendez-vous d'affaires au total.

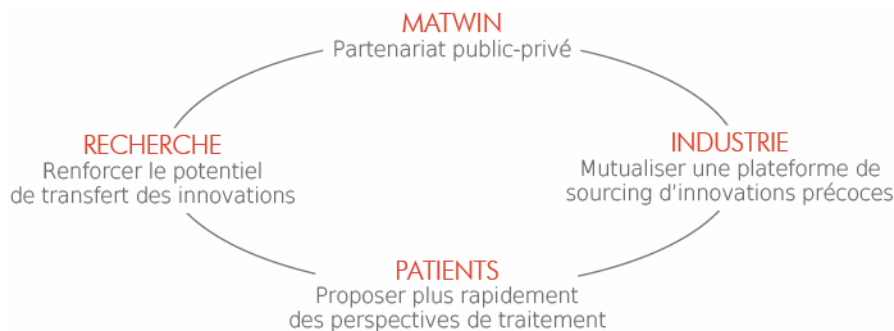
« Ce qui importe dans ce rendez-vous majeur et inédit en oncologie, ce n'est pas la signature de contrats sur des projets à ce stade encore très précoces, mais plutôt la création de lien, l'émulation, l'accompagnement de success stories. MATWIN croit beaucoup à la vertu de l'échange : pour collaborer, il faut se rencontrer et pour mieux aider les patients, il faut se dépêcher d'innover ! », affirme Lucia Robert.

MATWIN : un cercle vertueux porteur d'espoir pour les malades

Programme national d'identification et d'accompagnement de projets de recherche précoce en oncologie, MATWIN (Maturation & Accelerating Translation With INdustry) repose sur un partenariat public-privé entre 11 grands laboratoires pharmaceutiques (Amgen, AstraZeneca, Bayer HealthCare, Bristol-Myers Squibb, Celgene, GlaxoSmithKline, Merck-Serono, Novartis, Pierre Fabre, Roche, Sanofi) et les Cancéropôles. Le programme bénéficie également du soutien de l'Institut National du Cancer (INCa), d'un fort partenariat avec UNICANCER (fédération française rassemblant l'ensemble des Centres de Lutte Contre le Cancer) et s'appuie sur un réseau d'ambassadeurs. MATWIN se veut une vitrine nationale de l'innovation française en oncologie.

3 objectifs majeurs pour un seul et même horizon : le patient

- **Sourcing** : identifier des projets innovants à fort potentiel de transfert et répondant à un besoin médical ;
- **Coaching** : accompagner ces projets pour les aider à mieux appréhender les besoins du marché ;
- **Partenariat** : exposer ces projets au regard industriel pour accélérer leur développement.

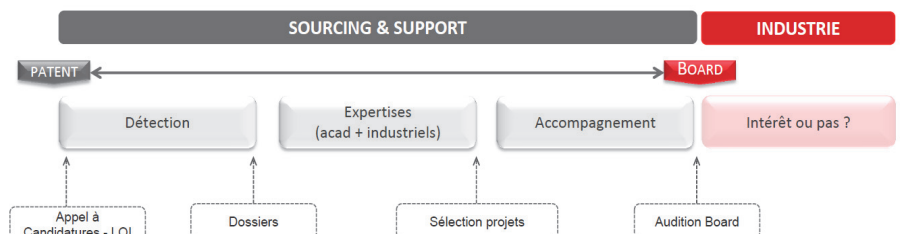


A l'origine, combler un manque

En 2008-2009, le Cancéropôle Grand Sud-Ouest et son club d'industriels partenaires dressent un constat patent d'absence de dispositif thématique permettant d'accompagner spécifiquement la phase dite de « maturation » de projets en oncologie. Pour combler ce manque, MATWIN voit le jour. Souvent surnommée « traversée du désert », cette phase est essentielle pour tout chercheur ou jeune start-up, avant de passer aux études cliniques à grande échelle ; une longue « vallée de la mort » où les besoins de financements propres à la première preuve de concept sont longs et coûteux particulièrement en oncologie (1 à 4 M€ sur 3 à 5 ans). En 2011, après une première expérimentation interrégionale, le Cancéropôle Grand Sud-Ouest a pris l'initiative de structurer une société privée MATWIN SAS portant le programme au niveau national.

Raccourcir les délais du sourcing à l'intérêt industriel

MATWIN vise à accélérer la mise au point d'innovations (diagnostique, thérapeutique ou dispositif médical) ayant une application en cancérologie en favorisant des partenariats industriels sur des projets de recherche encore très précoces.



En lien avec les Cancéropôles et les structures dédiées, MATWIN identifie des projets innovants à fort potentiel. Au travers d'un processus d'ingénierie de projets, les candidats sont accompagnés de façon individualisée pour mieux s'approprier les enjeux du transfert de technologies et mieux appréhender les besoins du marché. Chaque année en fin de process, le Board International de MATWIN, relativement unique en Europe puisque regroupant leaders d'opinion académique en oncologie et dirigeants internationaux des laboratoires pharmaceutiques partenaires de MATWIN, se réunit pour auditionner les meilleurs projets, exprime des recommandations et labellise ceux qu'il estime être suffisamment « armés » pour un éventuel transfert vers l'industrie.

MATWIN en chiffres

Après trois exercices ouverts sur l'ensemble du territoire, MATWIN peut s'enorgueillir d'un bilan encourageant. Sur les deux dernières éditions du Board MATWIN, plus de 50% des projets présentés ont bénéficié de marques d'intérêt industriel.

Entre 2009 et 2014 :

- 80** lettres d'intentions déposées
- 47** dossiers de candidature expertisés
- + de 160** expertises académiques et industrielles réalisées
- 25** projets auditionnés par le Board MATWIN
- 12** projets ayant déclenché un premier intérêt industriel
- + de 15** start-up créées ou en cours de création
- 2** projets ayant fait l'objet d'une maturation industrielle (avec contrat de transfert) et de nombreuses discussions industrielles en cours...

Suivez MEET2WIN sur



Actualités, interviews vidéos, témoignages...
à retrouver en ligne sur www.matwin.org

Contact Presse

Agence Comm Santé / Isabelle David
06 22 86 64 58
isabelle.david@comm-sante.com