

Lab | Central



LabCentral : La preuve est faite !

Published on Friday February 5, 2016

View online : <https://www.france-science.org/LabCentral-La-preuve-est-faite.html>

LabCentral a déjà fait parler de lui. Cet incubateur, spécialisé dans les sociétés de biotechnologie, bouleverse les codes et redéfinit les business models des entreprises du secteur, n'ayant plus besoin d'investir massivement en temps et en argent dans un laboratoire privé au moment de leur construction. Ouvert il y a un peu plus de deux ans à Kendall Square, il multiplie les réussites et prouve l'efficacité de son modèle au regard de sa première promotion.

LabCentral est un incubateur d'exception situé dans le cœur de Cambridge à destination des sociétés adressant le secteur des biotechnologies et de la santé. L'espace de 2600m² peut accueillir une trentaine d'entreprises qui disposeront [1], dès le premier jour de leur installation dans cet espace et pour une durée de 12 à 24 mois, de l'accès à l'ensemble du matériel de recherche dernier cri et des services d'accompagnement nécessaires (chambres froides, PCR, microscopie, paillasse...) et du soutien au développement de l'entreprise (espace de co-working, coaching commercial, relations investisseurs). Les entreprises doivent s'acquitter de frais d'entrée initiaux de 4000 à 16.000 dollars, puis d'un loyer mensuel de 400 dollars par chercheur. Une vraie révolution financière pour ces jeunes entreprises qui voient leurs charges de matériels et de recherche divisées d'un facteur 10 à 100, comparées à l'achat et la construction en propre d'un laboratoire, sans compter le gain de temps, l'obtention des permis nécessaires au fonctionnement d'un laboratoire de recherches pouvant prendre de nombreux mois.

En 2015, déjà neuf entreprises [2] ont pris leur envol, en moins de deux ans au sein de cet unique laboratoire partagé, et montrent la voie aux résidents actuels. Et quels exemples ! Nous en détaillons quelques-uns:

- En juillet dernier, NantKwest [3], société développant des produits pharmaceutiques en immuno-oncologie, réalise la plus importante IPO de l'histoire du secteur des biotechnologies avec une capitalisation boursière estimée à plus de 2,6 milliards de dollars sur le Nasdaq [4]. Ce premier exemple démontre la force du réseau de l'incubateur ayant permis à l'entreprise de structurer sa croissance, ses travaux de recherche et de rencontrer les investisseurs au moment propice.
- La société Surface Oncology [5] a, de son côté, connu une croissance sans précédent. Incubée durant quelques mois seulement, l'entreprise créée en Janvier 2015, a mené de front le développement de sa solution d'immunothérapie et son développement commercial. Moins d'un an après sa création, en janvier 2016, et en s'appuyant sur le réseau d'industriels de LabCentral, l'entreprise présente le fruit de ses recherches auprès du géant Novartis [6] et signe un contrat de licence de plus de 170 millions. Cet accord couvre quatre programmes de recherches au stade pré-clinique, ciblant notamment le micro-environnement des tumeurs et l'interface entre l'immunité innée et adaptative.

On ne parle donc pas uniquement de réussite financière chez LabCentral. Johannes Fruehauf, co-fondateur de LabCentral, met en exergue sa vision de LabCentral, dans une interview donnée à Trisha Gura pour Sciencemag en juin dernier. Il y exprime sa volonté de fournir une infrastructure permettant aux scientifiques de se concentrer uniquement sur le problème qu'ils cherchent à résoudre : c'est ici que réside leur vraie valeur ajoutée. LabCentral joue sur plusieurs fronts :

- En soutien de la recherche avec un matériel de pointe accessible par tous et à tous moments,
- En appui à la croissance avec un encadrement par les grands noms du secteur de la pharmacie et un contact privilégié avec les investisseurs,
- En favorisant le développement humain des sociétés, en proposant de très beaux espaces de travail, des espaces détente et un agenda diversifié d'évènements visant la cohésion et l'échange de bonnes pratiques entre chefs d'entreprises et chercheurs entrepreneurs débutants, qui ne sont pas isolés mais se retrouvent parmi leurs pairs, dont certains sont de multi-entrepreneurs chevronnés.

Pas étonnant donc que les neuf alumni fassent la une. Quatre des entreprises qui ont récemment quitté LabCentral – dans l'ordre alphabétique : Navitor Pharmaceuticals, Surface Oncology, Unum Therapeutics et Yumanity Therapeutics – ont figuré parmi les lauréats Fierce15 [7] , sur les deux dernières années. Les vainqueurs de Fierce 15 sont identifiés par le journal spécialisé Fierce Biotech et représentent quinze développeurs de médicaments privés ou des plateformes biotechnologiques ayant le potentiel d'avoir un impact immense sur le traitement des maladies humaines. Et le quotidien n'est pas le seul à les récompenser, Navitor Pharmaceuticals et Unum Therapeutics se retrouvent de nouveau toutes deux citées par le prestigieux journal Natural Biotechnology [8] qui réalise un classement des recherches les plus prometteuses dans le secteur des biotechnologies.

N'y aurait-il aucun échec au sein de LabCentral ? En réalité, il y en a eu un. Une société n'est pas parvenue durant son incubation à lever les fonds suffisants pour mener à bien son programme. Mais cela ne représente pas un frein selon les organisateurs, au contraire, cette expérience a permis de redéfinir les critères de sélection des prochains candidats et d'améliorer la recette de cette fabrique à succès. Le système de laboratoire partagé a fait ses preuves et LabCentral s'impose même comme un référentiel de qualité. Plus de 150 entreprises ont tenté leur chance en 2014 pour rejoindre l'incubateur. Seule 1 sur 5 a été retenue, soit une trentaine d'entreprises, dont certaines sont inscrites en liste d'attente. Un petit nombre de sociétés certes, mais un impact économique impressionnant. Avec plus de 200 millions de dollars levées et 80 emplois créés par ses protégés, LabCentral dynamise la région de Boston. Les sociétés incubées à LabCentral ont levé plus d'argent en financement d'amorçage que ne l'ont fait ... l'ensemble des entreprises suisses en santé et biotechnologies par exemple!

C'est donc naturellement que le réseau s'agrandit en 2016. Le concept s'étend sur le territoire américain : de nouveaux espaces en construction à Cambridge, ouverture d'un LabCentral à San Francisco et San Diego. Les fondateurs parlent aussi d'exporter le programme vers la France.

Les candidatures continuent d'affluer, mais il faudra rester patient avant de pouvoir un jour intégrer LabCentral, les entrées suivant la croissance des locataires (les paillasses se libèrent tout au long de l'année, au rythme des départs des sociétés en plein essor). Faire partie des élus LabCentral semble être de plus en plus un gage de future réussite dans le domaine des biotechnologies.

Rédacteurs :

- Anne-Sophie Moroni, Attachée adjointe pour la Science et la Technologie, Boston, deputy-inno@ambascience-usa.org

Footnotes

[1] <http://www.france-science.org/LabCentral-tout-juste-ouvert-deja.html>

[2] <http://labcentral.org/resident-companies/alumni/>

[3] <http://nantkwest.com/>

[4] <http://www.bloomberg.com/news/articles/2015-07-28/soon-shiong-s-nantkwest-climbs-after-raising-207-million-in-ipo>

[5] <http://www.surfaceoncology.com/our-progress.html>

[6] <http://www.reuters.com/article/us-novartis-surface-idUSKCN0UP21H20160111>

[7] <http://www.fiercebiotech.com/special-reports/unum-therapeutics-2015-fierce-15>

[8]

<http://www.forbes.com/sites/brucebooth/2015/03/06/nature-biotech-honors-some-of-2014s-best-academic-startups/#6aac5a6c1b7e>