

NOS ADHERENTS ONT DU TALENT !

Interview de Jean-Marc FERRIER, co-fondateur de GRAFTYS



Graftys est une entreprise partenaire depuis l'origine, de valorisation de la recherche publique française, basée à Aix-en-Provence (13), qui a su trouver ses marques et déploie aujourd'hui son activité bien au-delà de nos frontières, avec une empreinte grandissante sur le territoire américain. Fruit de l'association de quatre amis en septembre 2005 : Jean-Marc Ferrier, Alain et Aurélien Valet et Jean-Michel Bouler, Directeur de recherche à l'Université de Nantes, Graftys a axé sa réussite sur la recherche et le développement de nouveaux produits biorésorbables, dédiés à la chirurgie reconstructive et traumatologique en orthopédie, à la chirurgie du rachis, au dentaire et au maxillo-faciale.

Bonjour Jean-Marc Ferrier. Pouvez-vous nous dire comment Graftys a évolué au cours de l'année 2015, au niveau national et international ?

Nous avons réalisé une croissance de 26 % des ventes, et surtout au niveau des Etats Unis cette année. A titre de comparaison, au niveau mondial, la croissance est de l'ordre de 6 %.

Nous n'avons pas encore de présence importante, actuellement, sur le marché européen, même si la situation progresse. Ceci est principalement dû au fait qu'il n'y a pas d'uniformité dans l'accès aux marchés et que les prix d'achats peuvent être très différents d'une frontière à l'autre. La directive d'uniformisation n'est pas au point : les dossiers d'inscription en vue du remboursement ont des variables d'un pays à l'autre qui ne facilitent pas l'implantation. Ce travail d'uniformisation peut prendre au moins dix ans et les équipes dédiées à la veille réglementaire et au montage des dossiers de remboursement doivent être bien préparées et conséquentes.

Quelles sont les avancées remarquables dont vous pouvez témoigner aujourd'hui sur le plan de la R&D ?

Pour l'année 2015, nous sommes dans une continuité du développement pour la plupart de nos projets, sauf une exception, avec un produit plein de potentiel et dont le brevet est en cours de dépôt, avec une mise sur le marché prévue fin 2017 sur les USA et l'Europe.



Parmi l'ensemble des biomatériaux que vous avez mis au point, lesquels correspondent à une part de marché dominante ?

Le ciment phosphocalcique très injectable permettant une approche très peu invasive (concept de « minimally invasive surgery »), qui l'a mis en tête de l'offre concurrentielle. Il est très performant sur des besoins d'injections très fines et profondes. Aujourd'hui, à travers le vieillissement de la

population, nous sommes confrontés à un accroissement des poches de populations avec des os de mauvaise qualité. Dans une situation post-fracture, les réparations sont plus à risque. Un implant rigide dans un os de mauvaise qualité, cela ne fonctionne pas !

Le nouveau ciment que nous avons développé permettra d'une part de renforcer l'os dans le cadre de la réparation de la fracture, et d'éviter les douleurs dues aux micromouvements de ces implants rigides dans de l'os de mauvaise qualité. Il permettra également des consolidations durables sur des défauts osseux situés en zone sous-chondrale, et qui pourraient être dus à des lésions de la moelle osseuse. Ceci pourrait permettre de supprimer des douleurs jusqu'ici qualifiées d'arthrosiques, voire dans certains cas de retarder la pose de prothèses de genou.

Notre idée à terme, est de proposer différents types de ciments aux chirurgiens selon les pathologies fines des patients, comme par exemple les patients à risque d'infection sur une problématique de comblement osseux, patients âgés avec un os fragile nécessitant un renforcement mécanique, ou encore patients atteints d'ostéoporose.

Est-ce qu'il y a un domaine d'application prédominant sur lequel vos recherches de matériaux biocompatibles vont trouver une recevabilité ciblée ?

Aujourd'hui, Graftys va affiner son offre produit sur la chirurgie du rachis.

Nous travaillons à partir de besoins identifiés. La recherche sur la conception d'un nouveau produit est en cours ; ensuite, il faudra faire une phase préclinique, réglementaire et clinique.

Un programme FUI arrive à son terme, il s'agit du programme « *Spine Inject* ». C'est un projet bien mené, qui permet de dessiner les directions d'un préprogramme à venir avec des spécificités qui permettront d'offrir des réponses précises aux besoins ciblés des chirurgiens du rachis.

Quels sont les liens durables que vous avez noués sur notre territoire dans le développement de vos projets ?

Nous sommes partenaires de l'Unité Mixte de Recherche BIPOA (Bio-Ingénierie et Physiopathologie Ostéo-Articulaire), avec l'Université de Nice Sophia-Antipolis et l'Institut de Biologie de Valrose, au sein duquel est localisé notre responsable de la R&D, Florian Boukhechba ; nous travaillons également en étroite collaboration avec l'AP-HM, en amont - sur la conception- et en aval, car ils sont également notre partenaire principal dans la surveillance post-market. Cela signifie que nous effectuons un suivi de performance et de durabilité. Ce travail se fait en coordination avec l'hôpital de la Timone, l'hôpital Sainte-Marguerite et l'hôpital Nord de Marseille. L'équipe du Pr Sébastien Parratte, et celle du Pr Jean-Noël Argenson qui est experte dans la recherche en ostéoporose, sont des partenaires privilégiés sur la mise en œuvre de nouveaux dispositifs biorésorbables et injectables.

Nous disposons également dans la région d'un réseau de sous-traitants solides et durables sur différents aspects et en particulier les aspects caractérisation.

Est-ce que certains besoins ne trouvent pas encore toutes les réponses que vous souhaiteriez sur notre territoire ?

Il existe encore des besoins non comblés sur notre territoire. Il s'agit par exemple de seringues réalisées dans une forme et un concept uniques et brevetés, n'existant qu'en Suisse pour le moment.

Et en dehors de notre territoire Grand Sud, quels sont les partenariats prépondérants ?

Il y a la région Nantaise, qui est un partenaire important en R&D pour notre entreprise. Il s'agit de la principale région de France qui a une expertise dans le domaine des phosphates de calcium, avec un ancrage historique remarquable et reconnu à l'échelle mondiale, dans la recherche sur les matériaux biocompatibles d'origine synthétique.

La région PACA a ouvert grand les portes à notre entreprise lors de la création de Graftys, alors que la région Nantaise, avec le Pôle Atlanpole, avaient mis un frein à notre implantation à cause de la concurrence locale. Nous sommes donc très heureux d'avoir pu développer des partenariats de premier plan en PACA.

Est-ce que le développement de produits hybrides a nécessité des contraintes beaucoup plus dures au sein de la direction des équipes, par rapport au développement de produits purement synthétiques ?

Oui. Les produits autologues à retraiter (moelle osseuse ou sang à retraiter), par exemple pour les USA, nécessitent des validations réglementaires et cliniques engendrant des coûts de plusieurs millions d'euros. Ce type de projets nécessite des financements au départ des recherches, puis de nouveau des financements à mi-parcours pour accéder au marché américain.

Actuellement, nous sommes sur une phase de recrutements pour avancer avec des compétences accrues, capables d'apporter une accélération sur les aspects cliniques.

Quels conseils donneriez-vous à un jeune dirigeant qui se lance dans l'aventure de la production de Dispositifs Médicaux complexes, par rapport aux autorités de santé ?

Il faudra qu'il passe beaucoup de temps sur son Business plan, avec une analyse qui permettra d'avoir une bonne appréhension dès le début des besoins financiers ; il faut également avoir des seniors aux postes clés dès le début de l'aventure entrepreneuriale, sous peine de prendre des fausses pistes qui retarderont le projet par la suite et lui coûteront très cher. Ceci est particulièrement vrai pour les aspects « Qualité » et « Réglementaire ».

Nous avons dû tout refaire sur certaines parties de nos travaux, car les équipes jeunes que nous avons recrutées n'avaient pas toujours l'acuité et l'expérience nécessaires. L'investissement initial en phase d'amorçage est très important.

Est-ce qu'il est facile, aujourd'hui, pour vous, via la formation, de permettre à vos équipes de croître en compétence en adéquation avec l'évolution de vos projets ?

Sur le territoire français, il n'y a pas de lacunes concernant notre secteur évolutif pour la formation. Nous avons des équipes excellentes dans le domaine de la recherche universitaire. Nous sommes bien vus des étrangers sur les compétences de la recherche académique dans notre domaine. Nous avons également de très bons sous-traitants. Il existe, dans le cadre de la recherche, la possibilité d'évoluer dans l'entreprise avec des chercheurs « CIFRE ». Nous avons beaucoup exploité cette possibilité tout au long de la vie de Graftys. C'est une vraie plus-value pour le boursier CIFRE ou pour le jeune doctorant, pour un laboratoire universitaire et pour des industriels qui veulent avancer sur leur R&D. En ce qui concerne la formation continue de nos salariés, elle est absolument vitale, du fait de l'évolution très rapide des réglementations, des normes, des techniques et des technologies.

Quelle demande formuleriez-vous à nos dirigeants aujourd'hui, qui faciliterait votre développement ?

Il faut faciliter le « Market access » pour les technologies innovantes. Il faut pouvoir les commercialiser plus facilement. Il y a trop de procédures administratives longues et coûteuses avant d'obtenir un remboursement des produits en France. Actuellement, il faut quatre ou cinq ans pour être sur la liste des prestations remboursées ! Il faut vraiment réduire le temps d'accès au marché et faciliter les procédures d'enregistrement.

Pour le reste de l'Europe, le temps est trois fois plus court ! La France doit vraiment revoir cela !

Propos recueillis par Mme Olivia Heyer – CRT CARMA

Contact Graftys :

M. Jean-Marc FERRIER, co-fondateur et responsable des affaires légales

Email : jean-marc.ferrier@graftys.fr

