

INNOVER POUR MIEUX SOIGNER

Les cancers du sang avec Priothera

Florent Gros, Cofondateur et Président de Priothera, nous dévoile les ambitions de son entreprise spécialisée dans le traitement des hémopathies malignes, notamment la leucémie myéloïde aiguë (LMA). Entre innovation thérapeutique et défis d'une biotech en pleine croissance, il nous partage sa vision pour transformer les traitements et améliorer la survie des patients atteints de cancers du sang.



Florent Gros

Bio express

Florent Gros est Président et cofondateur de Priothera. Il a occupé divers postes de direction dans les domaines du capital-risque, de la propriété intellectuelle et des transactions chez Nestlé, Pasteur Mérieux Connaught et Novartis en Suisse, en Europe et en Amérique du Nord. Florent a suivi le programme Kaufmann Fellow, est mandataire agréé en brevets européens, et il est titulaire de deux maîtrises, en ingénierie des biotechnologies et en droit privé. Chez Novartis Venture Funds, Florent a investi dans 17 start-ups, dont 12 ont été cédées. Depuis 2019, Florent est également fondateur et Président de Handl Therapeutics, société de thérapie génique ciblant les maladies neurodégénératives complexes grâce à sa technologie de capsid d'AAV.

Quelles sont les origines et le contexte de la création de Priothera ?

Priothera a été créée en 2020, en pleine pandémie de Covid, par une équipe d'experts chevronnés de l'industrie biopharmaceutique. Pour des raisons stratégiques, Novartis avait mis fin au développement d'une molécule dans le traitement d'un effet indésirable des greffes pratiquées chez les patients leucémiques (Maladie du Greffon contre l'Hôte ou GvHD). Par la suite, les résultats de l'étude clinique précoce ont révélé une augmentation de 40 % de la survie chez les patients greffés. Priothera a décidé d'exploiter le potentiel anti-cancéreux de la molécule et de la développer pour un nouveau standard de soins dans les cancers hématologiques, en association avec les thérapies cellulaires.

Quelle est la mission principale de Priothera et en quoi votre approche thérapeutique se distingue-t-elle dans votre secteur ?

Chaque année, plus de 20 000 patients atteints de LMA sont traités en Europe et 12 000 environ bénéficient d'une greffe de cellules hématopoïétiques. Chez Priothera, nous voulons optimiser le traitement des leucémies et limiter les pathologies et effets secondaires graves liés à la transplantation, grâce à notre produit mocravimod, un agoniste des récepteurs S1P (sphingosine-1-phosphate), mécanisme clé dans la régulation de la fonction immunitaire. Grâce à sa double action unique, plus efficace et plus sûre, notre molécule réduit les effets secondaires de la maladie du greffon contre l'hôte (GvHD) tout en préservant l'effet anticancer du greffon (GvL). Habituellement, les traitements de la GvHD reposent sur des immunosuppresseurs qui diminuent l'inflammation mais affaiblissent l'action anticancer du greffon, augmentant ainsi le risque de récurrence. Mocravimod pourrait aussi être associé à des thérapies cellulaires CAR-T,

réduisant les inflammations graves et améliorant potentiellement les taux de survie. Cette double action positionne Priothera dans une aire thérapeutique où le besoin médical reste considérable.

Quels ont été vos grands défis et quelles sont les étapes majeures à venir ?

L'un des principaux défis a été de démarrer l'entreprise en pleine pandémie. Lever 30 millions d'euros durant cette période s'est révélé complexe, mais possible, grâce à nos investisseurs et partenaires publics et privés (Fountain Healthcare Partners, abrdn, EarlyBird Venture Capital, ainsi que par la Banque européenne d'investissement et Bpifrance Grand Est). Par la suite, nous avons dû faire face à un écosystème hospitalier sous forte pression en raison du Covid, ce qui a retardé nos plans initiaux. Nous avons surmonté ces obstacles grâce à nos partenariats stratégiques, et nous avons lancé en 2023 une étude clinique internationale MO-TRANS de phase III (États-Unis, Europe dont la France, Brésil, Asie) avec plus de 100 sites. À mi-parcours, les résultats préliminaires sont très encourageants. Notre priorité est de finaliser cette étude pivot, de démontrer l'efficacité clinique de mocravimod et de préparer les soumissions réglementaires pour obtenir les autorisations de mise sur le marché aux États-Unis, en Europe et au Japon. Pour atteindre nos objectifs, une levée de fonds est en cours à hauteur de 60 M euros. Elle nous permettra également d'explorer d'autres applications thérapeutiques avec mocravimod.

Quelles sont vos ambitions à long terme pour l'entreprise ?

En fine, notre ambition est de positionner Priothera comme un acteur majeur des thérapies innovantes et efficaces pour les maladies hématologiques et améliorer la vie des patients.

DIFFÉRENCIER ET TRANSFORMER

l'approche des traitements oncologiques

Entretien avec ***Simone Seiter, Présidente du Conseil commercial et scientifique, Cofondatrice de Priothera.***



Simone Seiter

En tant que conseillère stratégique en Biotech, pouvez-vous nous en dire plus sur les principales tendances du marché et comment elles façonnent l'avenir des stratégies de commercialisation pharmaceutique en hémato-oncologie ?

L'oncologie, et en particulier l'héματο-oncologie, est un domaine très dynamique mais aussi très compétitif depuis ces dernières

années. De nombreux produits ont été récemment lancés, y compris des innovations majeures telles que les thérapies CAR-T. Cependant, le besoin médical non satisfait pour la majorité des patients atteints de ces maladies reste élevé, et les taux de mortalité demeurent importants. Dans l'étude de preuve de concept (POC) menée par Priothera, mocravimod a démontré des bénéfices significatifs en termes de survie, perçus comme essentiels par les leaders d'opinion (KOL), les professionnels de santé et les payeurs. Nous avons reçu des retours unanimes indiquant qu'un tel produit aurait une grande valeur pour les patients et serait intégré dans les traitements en routine – ce qui représente une opportunité de marché prometteuse dans cet espace, où il n'existe actuellement pas de réels concurrents.

Comment voyez-vous le positionnement de Priothera sur ce marché ?

Malgré les progrès remarquables accomplis dans le traitement de la leucémie myéloïde aiguë (LMA), avec l'allo-greffe comme nouveau standard de soins, le taux de survie globale à 5 ans plafonne à 50 % selon les patients et le type de traitement. Un très important besoin médical demeure malgré les récents lancements de nouvelles thérapies.

Quelles opportunités de croissance et de différenciation identifiez-vous pour Priothera dans le domaine des maladies orphelines et des thérapies oncologiques innovantes ?

Le mocravimod est aujourd'hui le seul traitement offrant le potentiel de rééquilibrer le système immunitaire du patient, en améliorant l'effet anticancéreux de la greffe et en prévenant les effets indésirables. Le mocravimod a le potentiel d'améliorer significativement la survie globale et les taux de récurrence dans la LMA.

Ayant coécrit la série IQVIA sur l'excellence dans le lancement de médicaments, quelles sont les idées ou bonnes pratiques que vous trouvez les plus pertinentes pour conseiller les entreprises pharmaceutiques aujourd'hui ?

Pour assurer le succès d'un lancement, les entreprises biotechnologiques doivent se concentrer sur la conception d'un produit à forte valeur ajoutée, qui ne se limite pas à obtenir l'approbation réglementaire mais garantit également un accès au marché local à un prix acceptable. Cela implique une compréhension approfondie du marché, des besoins médicaux clés non satisfaits, ainsi que des principaux atouts et obstacles liés au produit dès les premières phases de développement. La maîtrise de ces aspects est essentielle pour réussir la mise sur le marché. ×

Bio express

Simone Seiter, MD, Présidente du Conseil commercial et scientifique et est cofondatrice de Priothera. Simone est également associée chez Simon-Kucher & Partners, où elle dirige le pôle de stratégie commerciale au sein de la division Sciences de la Vie. Elle a été auparavant responsable mondiale de l'équipe commerciale et de stratégie de marque d'IQVIA et a dirigé sa plateforme d'excellence en matière de lancement. Simone est dermatologue et a exercé dans les hôpitaux universitaires de Heidelberg et Homburg en Allemagne, ainsi que dans plusieurs cliniques de dermatologie. Elle a également travaillé comme chercheuse postdoctorale au NIH. Simone est spécialisée dans la stratégie commerciale pharmaceutique : mise sur le marché, stratégie prix et d'accès au marché, gestion du portefeuille et du cycle de vie, lancement de la marque et maladies orphelines. Elle a conseillé nombre de sociétés pharmaceutiques parmi les 20 premières actuelles à développer et à commercialiser avec succès leurs innovations pharmaceutiques, en Europe et aux États-Unis. Simone a publié un certain nombre d'articles et de livres blancs sur l'excellence du lancement et a co-écrit la série IQVIA Launch Excellence.