

---

## PRESENTATION APPEL À CANDIDATURES

---

PROGRAMME NATIONAL D'ACCOMPAGNEMENT DE LA MATURATION  
DE PROJETS EN ONCOLOGIE

# MATWIN

Maturation and Accelerating  
Translation With INdustry

Mots-Clés  
Consulter

🔗 Oncologie, valorisation, maturation, preuve de concept, transfert  
🔗 [www.matwin.fr](http://www.matwin.fr)

Avec le soutien de :


---



## CONTACT

Emmanuel CONSEILLER – Directeur scientifique MATWIN

 [emmanuel.conseiller@matwin.fr](mailto:emmanuel.conseiller@matwin.fr)

 06 84 01 61 70

Suivant l'origine géographique des projets, la discussion autour de l'intérêt d'une candidature à MATWIN pourra être partagée avec les représentants des structures accompagnantes concernées (cancéropôle, SATT, incubateur, etc.).

## CALENDRIER

1	Dépôt dossier candidature <i>pour éventuel coaching et Board 2019</i>	Possible toute l'année, mais deadline au 31 octobre 2019 pour sélection 2020
2	Session Pitch MATWIN	Mi-novembre 2019
3	Coaching MATWIN	Mars et Avril 2020
4	Eventuelle présentation au Board International MATWIN	Mai 2020

## CONTEXTE

Programme national d'accompagnement de la maturation de projets en oncologie, MATWIN s'inscrit dans une démarche d'open-innovation pour développer la recherche translationnelle en cancérologie et faciliter le transfert des innovations vers les patients. Son objectif principal est d'expertiser et accompagner des projets innovants à potentiel de développement en favorisant des partenariats précoces (industriels, investisseurs).

S'appuyant sur l'ensemble des structures dédiées du territoire (cancéropôles, structures de valorisation, SIRIC, incubateurs, pôles de compétitivité,...), MATWIN vise à accompagner et optimiser le potentiel de transfert de projets de recherche précoce, au travers d'un processus collaboratif mutualisé entre recherche et industrie. La majorité des grands laboratoires internationaux engagés en oncologie sont à ce jour partenaires du programme MATWIN (Amgen, AstraZeneca, Boehringer Ingelheim, Bristol-Myers Squibb, Celgene, Genomic Health, Gilead, GlaxoSmithKline, Janssen, Nanostring Technologies, Novartis, Pfizer, Pierre Fabre, Roche, Sanofi) et cherchent au travers du programme à identifier des projets innovants à fort potentiel de développement. Depuis 2018, le programme est ouvert aux candidats européens (hors France), pouvant attester d'une collaboration avec une équipe académique ou entreprise française.

## OBJECTIFS

En accompagnant spécifiquement la phase précoce de maturation en oncologie, MATWIN propose un programme construit pour maximiser le potentiel de transfert de l'innovation. En s'appuyant sur l'écosystème en place sur le territoire (cancéropôles, SIRIC, Unicancer, structures de valorisation, incubateurs, etc.) et sur son réseau propre construit au travers de dix années d'existence du programme, MATWIN sélectionne et accompagne des projets de recherche d'excellence en oncologie à fort potentiel de développement. L'accompagnement proposé permet d'accroître l'attractivité industrielle de ces projets au travers de trois champs d'actions :

- Retour d'expertises (académique et industrielle) de niveau international ;
- Coaching individualisé pour mieux structurer le projet et optimiser son potentiel de transfert ;
- Présentation des meilleurs projets à un Board international unique en Europe, réunissant leaders d'opinion académique des plus grands centres européens de recherche en cancérologie et décideurs internationaux de la R&D Monde Oncologie de grands laboratoires partenaires du programme MATWIN.

## BOARD INTERNATIONAL

Unique en Europe, le Board International MATWIN réunit une vingtaine de membres de renommée internationale : leaders européens d'opinion académique des grands instituts de cancérologie et décideurs de la R&D Monde Oncologie des partenaires industriels du programme spécialement détachés par leur groupe pour auditionner et labelliser les meilleurs projets. Cette instance est mobilisée une fois par an en France à l'initiative de MATWIN pour auditionner les projets, évaluer leur potentiel de développement et labelliser les meilleurs d'entre eux pour de possibles collaborations. Un réseau d'investisseurs (business angels, fonds de capital-risque) sont également invités à participer à ces échanges pour repérer des projets d'intérêt potentiel et accompagner financièrement leur développement.

La qualité de cette instance unique en Europe reflète la valeur de l'engagement de l'ensemble des partenaires.

**Modérateur :** Jean-Yves BONNEFOY

Leaders d'opinion académique	Dirigeants de l'industrie pharmaceutique
<p><b>Veronique BIRAULT</b> Head of Translation Francis Crick Institute</p>	<p><b>Leila KOCKLER - Amgen</b> Executive Medical Director</p>
<p><b>Jean-Pierre BIZZARI</b> Chairman New Drug Advisory Committee EORTC, Bruxelles</p>	<p><b>David M. ANDREWS - AstraZeneca</b> Director of Pre-clinical Scientific Alliances, IMED Oncology</p>
<p><b>Olivier HERMINE</b> Head of Clinical Hematological department Imagine Institute - Necker Hosp., Paris</p>	<p><b>Arthur BERTELSEN - BMS</b> Vice president Research Collaborations</p>
<p><b>Paul MOSS</b> Director of Research, College of Medicine University of Birmingham</p>	<p><b>Mark PEARSON - Boehringer Ingelheim</b> VP New Therapeutics Concept Discovery</p>
<p><b>Martine PICCART</b> Scientific Director Jules Bordet Institute, Brussels</p>	<p><b>Jay BACKSTROM - Celgene</b> Senior VP Hematology &amp; Oncology R&amp;D, Global Head Regulatory Affairs</p>
<p><b>Miguel Angel PIRIS</b> Associate Medical Chief Pathology Service Fundación Jiménez Díaz, Madrid</p>	<p><b>Steven SHAK - Genomic Health Inc.</b> Chief Scientific Officer</p>
<p><b>Pedro ROMERO</b> Associate Director, Department of Fundamental Oncology Lausanne University Hospital (CHUV)</p>	<p><b>Axel HOOS - GSK</b> Senior Vice President TA Head Oncology R&amp;D</p>
	<p><b>Sonal PATEL - Janssen</b> Vice President, Oncology Scientific Innovation</p>
	<p><b>Adrian BOT - Kite Pharma (Gilead)</b> Vice President Translational Medicine</p>
	<p><b>Laure DE PARSEVAL - Novartis</b> Clinical Site Head Switzerland, Translational Clinical Oncology</p>
	<p><b>Sean FERREE - Nanostring</b> Vice President of Product Development</p>
	<p><b>Mary FARIS - Pfizer</b> Senior Director, Emerging Science and Innovation Oncology</p>
	<p><b>Abderrahim MAHFOUDI - Pierre Fabre</b> Head External Innovation Oncology</p>
	<p><i>Représentant à identifier - Roche</i></p>
	<p><b>Laurent DEBUSSCHE - Sanofi</b> Vice President, Head of Oncology Therapeutic Area</p>

Avril 2019

Membres invités : Unicancer, Fondation ARC, Fondation Fournier Majoie

## MODALITÉS DE L'APPEL À CANDIDATURES

### DOSSIER DE CANDIDATURE (AVANT 31 OCTOBRE 2019)

Avant tout dépôt de candidature, il est demandé de compléter et retourner le dossier de candidature (Project Application Form) disponible sur la page « [Appel à projet MATWIN](#) » du site web MATWIN. Ce document permettra à MATWIN de définir le niveau de maturation du projet et son éligibilité à intégrer le programme.

Le dossier de candidature présente le projet à travers trois chapitres :

- 
- I. Abstract
  - II. Propriété intellectuelle
  - III. Projet scientifique et plan de développement
- 

L'éligibilité et le potentiel d'intérêt du projet sera examiné en première instance par un jury de présélection intervenant régulièrement dans le process MATWIN (pitch de présélection) puis soumis à l'avis des membres du Board international de MATWIN.

Si le retour est positif, le projet se verra proposer un coaching individualisé en vue de son éventuelle audition devant le Board international.

#### Peuvent candidater :

- les équipes académiques quelle que soit leur(s) tutelle(s) (universités, CHU, organismes de recherche, CLCC, etc.) et les structures privées (de type start-up exclusivement, mais non filiale d'un grand groupe) ;
- les candidats devront être domiciliés sur le territoire français. Les candidats domiciliés sur le territoire européen peuvent aussi toutefois candidater et bénéficier d'un accompagnement spécifique dans la mesure où ils peuvent attester à *minima* d'une collaboration avec une équipe académique ou une entreprise en France. Si une candidature européenne est sélectionnée pour intégrer le programme, elle fera l'objet d'un accompagnement adapté soumis à refacturation (voir Charte annexée au dossier de candidature MATWIN) ;

#### Critères d'éligibilité pour pouvoir intégrer le programme MATWIN :

- projet de R&D innovante compétitive et non une offre de services (type prestations CRO)
- qualité scientifique du consortium
- originalité et caractère innovant de la cible ou du mécanisme d'action pour un produit, originalité du marqueur/biomarqueur pour un test de diagnostique
- degré de maturité : pour intégrer le process, le projet doit être suffisamment avancé et présenter de premiers éléments scientifiques probants de démonstration d'efficacité du produit (preuve de concept *in vitro/in vivo*, mécanisme d'action établi, SAR, biomarqueur associé...) ou du test de diagnostic (sélectivité, spécificité, impact sur le choix thérapeutique ...)
- solidité de la propriété intellectuelle (si existante). Une innovation hors brevet peut toutefois être éligible si la question de la protection des résultats est à l'étude.

## PITCH DE PRE-SELECTION (NOVEMBRE 2020)

Une fois réceptionnées, toutes les candidatures feront l'objet d'une validation interne après discussion avec les porteurs de projet pour vérifier leur éligibilité d'accès au programme.

Les candidatures éligibles présenteront leur projet à un jury de pré-sélection composé d'une dizaine d'experts (industriels, académiques et financeurs) intervenant régulièrement dans le process MATWIN.

Le pitch aura lieu mi-novembre (sur Paris) dans un format court : présentation 8-10 mn suivi d'une discussion de 10 mn max avec les membres du jury.

Les projets sélectionnés par le jury d'experts seront ensuite soumis à l'avis des membres du Board international de MATWIN qui décideront seuls quels projets peuvent intégrer le programme.

Les retours du Board MATWIN (et leurs commentaires écrits) seront retournés aux candidats en janvier.

Les candidats non sélectionnés par le Board MATWIN feront partie de la liste préférentielle des 10 candidats qui seront sélectionnés pour pitcher lors de la convention d'affaires MEET2WIN, organisée conjointement à la réunion du Board international (mai 2020).

Estimation volume :

- 30 candidatures reçues (Project Application Form)
- 15-20 projets sélectionnés à l'issue de la session Pitch (novembre)
- 8-10 projets sélectionnés à l'issue de leur examen par le Board MATWIN pour bénéficier du coaching MATWIN

## SESSIONS COACHING (MARS-AVRIL 2020)

Des sessions de travail sont régulièrement organisées pour optimiser la structuration et l'orientation industrielle des projets. Les structures de valorisation sont fortement incitées à y participer au côté du porteur de projet.

---

### Deux sessions de coaching (obligatoire pour les porteurs de projet retenus comme éligibles) :

- **session I : revue plan développement :**

Animée par des consultants, experts en R&D, cette session de travail sur la structuration du projet permet d'optimiser la structuration du projet et son orientation industrielle. Elle s'inscrit dans une politique d'accompagnement des porteurs de projets dans leur démarche de valorisation.

- **session II : training à la soutenance devant le Board :**

L'équipe prépare les candidats à leur audition devant le Board International. Elle apporte son expertise pour optimiser la présentation du projet. Répétition générale avant le Board MATWIN, cette session se fait en condition réelle, 30 mn de présentation en anglais devant un jury multidisciplinaire.

A l'issue des deux sessions de coaching, les coaches intervenant sélectionneront les 6-7 meilleurs projets qui seront auditionnés par le prestigieux Board MATWIN. A l'issue du coaching, les projets non retenus pour être auditionnés par le Board MATWIN feront partie de la liste préférentielle des 10 candidats qui seront sélectionnés pour présenter leur projet durant la session QUICK PITCH de la convention partnering MEET2WIN, organisée conjointement à la réunion du Board international (mai 2020).

## PRÉSENTATION DEVANT LE BOARD (MAI 2020)

Les candidats sélectionnés à la suite des phases de coaching présentent leur projet devant le [Board International MATWIN](#).

De plus, les 3 meilleurs projets sélectionnés par le Board lors de la session QUICK PITCH de MEET2WIN, seront également appelés à être auditionnés par le Board MATWIN pour une discussion approfondie autour du projet.

Ce comité, unique en son genre, auditionne les projets et labélise ceux qu'il estime à plus fort potentiel de développement industriel.

A l'issue du Board MATWIN, une synthèse écrite des principales recommandations du Board est envoyée aux candidats ainsi que le retour de chacun des membres du Board sur chacun des projets. Le feedback de ce comité unique représente une plus-value significative pour le développement du projet. Dans le cas des équipes académiques, les retours du Board MATWIN servent d'arguments pouvant légitimer la prise de décision d'investissement de la part des structures d'accompagnement qui suivent les projets (cancéro pôles, SATT, SIRIC, etc.). Au travers de l'action de MATWIN, la maturation des projets se voit ainsi soutenue dans l'intérêt de leur développement.

## CONFIDENTIALITÉ

Tous les membres des instances, experts / coaches / membres du Board amenés à prendre connaissance des dossiers sont soumis au strict respect de la confidentialité, et signent à ce titre un Engagement Personnel de Confidentialité, Non-Divulgateion et Non-Conflic d'Intérêt. Par conséquent, il est impérativement demandé aux porteurs de projets de jouer la carte de la transparence sur l'ensemble des éléments scientifiques et de propriété intellectuelle.

## FOIRE AUX QUESTIONS

### PROGRAMME MATWIN

#### À qui est destiné ce programme ?

Ce programme est ouvert à tout porteur de projet ayant identifié une innovation en oncologie pouvant avoir un bénéfice prédictif, diagnostique ou thérapeutique pour des patients. Cette innovation, brevetée ou non, doit présenter un fort potentiel de développement industriel. Les porteurs de projet peuvent être issus d'une structure publique ou d'une structure privée de type start-up (exclusivement, mais non rattachée à un grand groupe). Académiques, industriels souhaitant développer une innovation au travers d'une start-up nouvellement créée ou en cours de création peuvent aussi déposer une candidature.

#### Une start-up peut-elle candidater ?

Oui, une structure privée de type start-up, ou micro entreprise peut candidater. Par structure privée est entendu – *critères indicatifs* : (i) entreprise en cours de création ou de création récente < 10 ans ; (ii) effectif < 10 ETP ; (iii) entreprise non rattachée à un grand groupe.

#### Un candidat étranger peut-il candidater ?

Oui, les candidats (académique ou start-up) domiciliés sur le territoire européen peuvent aussi candidater et bénéficier d'un accompagnement spécifique dans la mesure où ils peuvent attester à *minima* d'une collaboration avec une équipe académique ou une entreprise en France mais s'ils sont sélectionnés pour intégrer le programme, leur accompagnement fera l'objet d'une refacturation (Cf. Charte annexée au dossier de candidature MATWIN).

### FINALITÉS DE MATWIN

#### Qu'attendre de MATWIN ?

Les chercheurs académiques, ou les startups qui souhaitent voir leurs travaux valorisés et développés trouveront dans MATWIN les moyens d'accroître le potentiel de transfert de leur projet vis-à-vis de partenaires industriels. Tous les projets bénéficient de recommandations d'experts académiques et industriels internationaux qui renforceront leur attractivité quelle que soit l'issue du process MATWIN.

#### MATWIN a-t-il des fonds à distribuer aux projets ?

A l'heure actuelle, MATWIN ne dispose pas de fonds propres pour financer les projets candidats qui ont reçu un label positif. Toutefois, à l'issue de leur présentation devant le Board et sur avis de ses membres, les meilleurs projets pourront éventuellement bénéficier d'un soutien financier pour accompagner leur développement.

La présence d'investisseurs partenaires dans le réseau MATWIN (business angels, VC, etc.) permet également d'offrir des perspectives de financement aux projets présentant un fort potentiel. Les structures d'accompagnement qui suivent les projets (cancéropôles, SIRIC, SATT, etc.) bénéficient également au travers de MATWIN, d'arguments pouvant légitimer la prise de décision d'investissement autour des projets et peuvent ainsi offrir des relais de financement pour soutenir la maturation des projets.

### PROPRIÉTÉ INDUSTRIELLE

#### La Propriété Industrielle, quels prérequis ?

L'innovation objet du projet peut ou non avoir fait déjà l'objet d'une demande de brevet. Idéalement, la propriété intellectuelle sera déjà assurée au moment du dépôt du dossier de candidature. Mais l'expertise de projet reste toutefois possible en dehors de toute protection puisque les experts sont engagés via un accord de confidentialité et non conflit d'intérêt. La solidité de l'éventuelle propriété intellectuelle reste est un élément d'appréciation de la valeur de l'innovation (ainsi que la liberté d'exploitation de la PI concernée).

### **En cas d'intérêt industriel sur un projet, comment est opéré le transfert de la PI ?**

Les discussions autour d'un éventuel accord de partenariat avec un partenaire industriel (issu ou non du programme) est opérée soit directement par la start-up concernée soit par la structure de la valorisation mandatée si applicable (SATT, Inserm Transfert, CNRS Innovation, etc.) sous la coordination de MATWIN.

Dans les deux cas, MATWIN n'est pas impliqué dans la négociation des contrats de licence ou de partenariat, mais demande à être tenu informé des discussions en cours et de leur aboutissement (Cf. Charte annexée au dossier de candidature).

## **COUT DE L'ACCOMPAGNEMENT**

### **Quel est le coût de l'accompagnement proposé par MATWIN ?**

A ce jour, l'ensemble des activités de MATWIN (expertise, coaching, connexion avec le monde industriel) repose en grande majorité sur le financement des partenaires industriels qui soutiennent l'initiative MATWIN.

- Pour les projets (académique ou start-up) domiciliés en France, la rémunération de MATWIN est basé sur le principe de success-fees. Les candidats à MATWIN (et leur structure de valorisation mandataire quand applicable) s'engagent au travers d'une Charte annexée au dossier de candidature, et uniquement dans le cas de revenus financiers générés à l'issue de son accompagnement :
  - à rembourser MATWIN des frais d'accompagnement mis en œuvre au travers du programme de soutien (Cf. signature contrat de licence d'exploitation commerciale, vente de brevet, levée de fonds start-up, etc.).
  - à intéresser financièrement MATWIN sur les revenus générés sous forme forfaitaire (Cf. Charte annexée au dossier de candidature);
- Pour les projets (académique ou start-up) domiciliés en Europe (hors France) sélectionnés pour intégrer le programme bénéficient d'un accompagnement spécifique par MATWIN. Les modalités de rémunération de MATWIN sont identiques à celles stipulées ci-dessus à la différence que les frais d'accompagnement mis en œuvre au travers du programme de soutien MATWIN font l'objet d'une refacturation en fin de process d'accompagnement sous forme de prestation de services (Cf. Charte annexée au dossier de candidature).

Pour tous les projets (domiciliés en France ou en Europe), les frais d'accompagnement mis en œuvre au travers du programme de soutien MATWIN déjà payés, seront déduit des success fees générés.