

33  
ANS BIOTECH

“  
2006  
”

“  
BIOTECH  
”

*Parce que Clermont-Ferrand est la place forte dans la recherche contre la douleur, François Caussade quitte tout, en 2006, pour rejoindre la capitale auvergnate en famille, et y créer A.N.S. Biotech (Auvergne Neuro Sciences). Avec un cap très clair dès le départ - être une référence mondiale dans le développement de nouveaux analgésiques - il ne lui faut que quelques années pour obtenir la reconnaissance internationale et réaliser près de 80% de ses ventes à l'export.*

*« Nous sommes pratiquement les seuls au monde à nous être positionnés sur ce seul créneau de la douleur. La tendance dans l'industrie pharma, c'est l'externalisation des services et les grands groupes recherchent des partenaires hyperspécialisés comme nous.»*

*Pas mal ? c'est le cas de le dire.*

## FRANÇOIS CAUSSADE

### ”Créer une référence mondiale”

« J'avais la conviction d'avoir un projet, et que ce projet offrait une pertinence méritant d'être concrétisée. Cela faisait sens. J'avais « roulé ma bosse » dans l'industrie pharmaceutique : Big Pharma ou middle companies, avec une grande expérience internationale, je savais que le marché était en demande d'offres très spécialisées en pharmacologie pré-clinique dans le domaine de la douleur. En 2006, j'ai démarré sans étude de marché, mais avec une vision précise de l'entreprise à construire ; Onco-Design était mon modèle, je serais donc

l'Onco-Design de la douleur, entièrement dédiée à la recherche pré-clinique de ce domaine ; foi et convictions donc !

Puis arrivent les premières craintes : lancer une entreprise donne le sentiment de participer à un effort économique collectif, création de valeur, création d'emplois, par ricochet c'est faire vivre des familles entières, dont la vôtre ; cette responsabilité nouvelle entraîne des angoisses quotidiennes : *vais-je y arriver ?*



## FRANÇOIS CAUSSADE

La dimension RH est très importante. J'ai tenté de bâtir une entreprise à vision partagée, ce qui demande de l'implication de chacun, mais offre une possibilité d'épanouissement professionnel et personnel. J'étais certes le porteur du projet, l'initiateur, mais je ne me voyais pas être le dirigeant opérationnel d'ANS BIOTECH, son gestionnaire au quotidien ; je pensais naïvement me consacrer uniquement au champ de la recherche. Mon associé de l'époque semblait tout désigné pour cette fonction, mais très brutalement, il a lâché l'aventure ; ce fût un moment charnière, très dur à vivre. Marion Rongère, de l'incubateur BUSI, a été d'un grand soutien - tout comme les structures hospitalo-universitaires qui m'avaient accueillies à Clermont-Ferrand. Ce fût un nouveau départ, avec une équipe à construire, et l'idée que je pouvais devenir moi-même le dirigeant gestionnaire de cette entreprise, hors de ma zone de confort, la recherche. 14 ans après, je peux confirmer que j'apprécie ce rôle, mais aussi que le travail de BUSI à mes côtés a été fondateur, sur le juridique, le financier, l'humain... BUSI porte une large part de notre succès.

Aujourd'hui j'ai le sentiment d'avoir correctement emboîté les pièces du puzzle, offre de service, production, qualité, organisation. Il faut du temps pour arriver sur le marché - plus que prévu, on surestime toujours sa propre capacité à développer ! Notre notoriété internationale doit beaucoup à un service très innovant, *Algogram*, une plateforme de screening de molécules à visée antalgique, qui a remporté un succès mondial inattendu à partir de 2013, ce n'était pas prévu dans nos plans initiaux.

L'innovation est un vaste sujet. Pour nous, c'était de partir d'une réalité clinique, humaine ou vétérinaire, et du besoin du patient, pour modéliser la solution. La composante douleur apparaît dans tous les domaines thérapeutiques ; j'ai la prétention de penser aujourd'hui que si ANS BIOTECH n'existait plus, le marché perdrait un maillon essentiel dans l'expertise pré-clinique de la douleur : il n'existe pas dans le monde de société qui présente notre business model d'hyper spécialisation, nous travaillons sur quelque chose de transversal et si complexe.

“Nous venons de signer avec une Big Pharma américaine, sur un modèle que nous sommes le seul à commercialiser. Notre expertise est reconnue dans le monde, comme maillon essentiel dans la chaîne des candidats-médicaments. Plusieurs partenariats internationaux nous tendent les bras. Nous sommes petits, mais quasi- incontournable, parfois on renonce à l'humilité - de là à dire que nous sommes une pépite... **Nous aurons 20 ans dans 6 ans : croissance externe, fusion, adossement à une très grosse organisation ? Tout est possible aujourd'hui.**”