

---



## PRESENTATION APPEL À CANDIDATURES

---

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

# MATWIN

Maturation and Accelerating  
Translation With INdustry

**Mots-Clés**     Oncologie, valorisation, maturation, preuve de concept, transfert  
**Consulter**     [www.matwin.fr](http://www.matwin.fr)

Avec le soutien de :
































## CONTACT

Avant tout dépôt de candidature, merci de prendre préalablement contact avec l'équipe MATWIN pour en évaluer conjointement la pertinence, en fonction des objectifs recherchés et du degré d'avancement du projet.

**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 2022</i>	Possible toute l'année, mais deadline au 31 oct 2021 et 28 fev 2022 pour sélection 2022
2	Session Pitch MATWIN	Novembre 2021
3	Coaching MATWIN	Mars et Avril 2022
4	Présentation au Board International MATWIN (si sélectionné)	11 & 12 Mai 2022

## 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 de l'écosystème d'innovation du territoire (cancéropôles, structures de valorisation, SIRIC, incubateurs, pôles de compétitivité,...), MATWIN optimise le potentiel de transfert de projets d'innovation 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, Exact Sciences, Gilead, GlaxoSmithKline, 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 douze 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 en optimiser son potentiel de transfert ;
- Présentation des meilleurs projets à un Board international unique en Europe

## BOARD INTERNATIONAL

Unique en Europe, le Board International MATWIN réunit une vingtaine de membres de renommée internationale : décideurs internationaux de la R&D Monde Oncologie des laboratoires partenaires du programme et leaders d'opinion académique des plus grands centres européens de recherche en cancérologie. Les représentants de l'industrie sont spécialement détachés par leur groupe pour auditionner, labelliser et repérer des projets à fort potentiel de développement. Cette instance est mobilisée une fois par an en France à l'initiative de MATWIN pour auditionner les projets, évaluer leur potentiel et labelliser les meilleurs pour de possibles collaborations.

La qualité de cette instance unique en Europe reflète la valeur de l'engagement de l'ensemble des partenaires. Un réseau d'investisseurs (business angels, fonds de capital-risque) gravitent également autour de MATWIN pour repérer des projets d'intérêt potentiel et accompagner financièrement leur développement.

**Moderator :** Jean-Yves BONNEFOY  SYNDIVIA

International Industrial Representatives			Academic Key Opinion Leaders	
 <b>Philip TAGARI</b> VP of Therapeutic Discovery	 <b>David M. ANDREWS</b> Director of Pre-clinical Scientific Alliances, IMED Oncology	 <b>James CARMICHAEL</b> VP Integrative Sciences	 <b>Arthur BERTELSEN</b> Expert Review Board member	 <b>Veronique BIRAULT</b> Head of Translation
 <b>Mark PEARSON</b> VP New Therapeutics Concept Discovery	 <b>Steven SHAK</b> Chief Medical Officer	 <b>Nathalie SCHOLLER</b> Senior Director, Biology	 <b>Jean-Pierre BIZZARI</b> Chairman New Drug Advisory Committee	 <b>Olivier HERMINE</b> Head of Clinical Hematological Department
 <b>Kenneth HANCE</b> Sr Director & Head Immune Biology, IO & Combinations Research Unit	 <b>Sarah Warren</b> Senior Director, Translational Science	 <b>Laure DE PARSEVAL</b> Clinical Site Head Translational Clinical Oncology	 <b>Paul MOSS</b> Director of Research, College of Medicine	 <b>Pedro ROMERO</b> Emeritus Professor, Faculty of Biology and Medicine
 <b>Anette SOMMER</b> Senior Director Emerging Science & Innovation Oncology	 <b>Anna KRUCZYNSKI</b> Director of Department, External Innovation Oncology		 <b>Claire LABREVEUX</b> Director of Research & Development	
 <b>Magnus FONTES</b> General Manager Institut Roche	 <b>Cédric BARRIERE</b> Senior Manager, External Innovation Oncology		<b>Invited Members</b>	
			 <b>Jerome MAJOIE</b> CEO	

## MODALITÉS DE L'APPEL À CANDIDATURES

### CANDIDATER À MATWIN

Avant tout dépôt de candidature, il est impératif de prendre préalablement contact avec l'équipe MATWIN pour en évaluer conjointement la pertinence, en fonction des objectifs recherchés et du degré d'avancement du projet.

Pour candidater au programme MATWIN, les porteurs de projets disposent de 2 parcours possibles. Le principe est le suivant : + la candidature est soumise en amont, + l'accompagnement de MATWIN est développé. Le [détail des différents parcours d'accompagnement](#) peut être consulté sur le site en ligne :

- Parcours classique (6 mois): **candidature possible jusqu'au 31 octobre 2021** au plus tard; dossier à compléter disponible sur la page « [Appel à projet MATWIN](#) » du site web MATWIN.



- Parcours accéléré (3 mois): **candidature possible jusqu'au 28 février 2022**; pitch de soumission à soumettre au format vidéo (5 slides, 5 mn)



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 qui fournira au candidat un retour écrit détaillé des forces et faiblesses du projet

Si le retour est positif, le projet se verra proposer d'intégrer le process d'accompagnement par l'organisation de sessions de coaching individualisées en vue de son éventuelle présentation devant le Board international MATWIN.

#### 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 peuvent être domiciliés sur le territoire français ou européen. Pour être éligible à l'accompagnement de MATWIN, les candidats européens doivent 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 spécifique adapté soumis à facturation (voir coût de l'accompagnement dans la 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)
- 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 : 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 DU PARCOURS CLASSIQUE (NOVEMBRE 2021)

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 présélection composé d'une douzaine d'experts (industriels, académiques et investisseurs) intervenant régulièrement dans le process MATWIN.

Le pitch aura lieu en novembre (idéalement 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 auront l'opportunité de déposer une candidature pour pitcher lors de la convention d'affaires MEET2WIN, organisée conjointement à la réunion du Board international (mai 2022).

Estimation volume :

- ± 20-25 candidatures reçues chaque année (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 2022)

Deux sessions de travail seront organisées pour optimiser la structuration et l'orientation industrielle des projets (travail sur le fond) et leur présentation (travail sur la forme). Les structures de valorisation sont fortement incitées à y participer au côté du porteur de projet.

Dans le cas d'une candidature au parcours « accéléré », le candidat n'aura accès qu'à une seule session de coaching (session 2)

---

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

- **session 1 : 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 et conduit souvent à réorganisation totale du projet. A l'issue de la session, les candidats reçoivent une synthèse écrite de recommandations formulées par les coaches intervenants.

- **session 2 : 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. Elle permet de vérifier que les recommandations de la session précédente ont bien été intégrées.

A l'issue des deux sessions de coaching, les coaches intervenants 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 pourront présenter leur projet durant la session QUICK PITCH de la convention partnering MEET2WIN, organisée conjointement à la réunion du Board international (mai 2022).

### PRÉSENTATION DEVANT LE BOARD (MAI 2022)

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

De plus, chaque année le Board auditionne les projets présentés lors de la session QUICK PITCH de MEET2WIN et se réserve le droit de retenir 1 à 2 projets complémentaires pour une présentation plus approfondie du projet le jour même

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 hautement significative pour le développement du projet. Dans le cas des équipes académiques, les retours du Board MATWIN servent souvent d'arguments pouvant légitimer la prise de décision d'investissement de certaines structures d'accompagnement qui suivent les projets (cancéropôles, 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-Conflict d'Intérêt. Par conséquent, il est impérativement demandé aux porteurs de projets de jouer la carte de la transparence sur l'ensemble des données 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. Bénéficiant d'un traitement spécifique dans le programme, leur accompagnement fera l'objet d'une facturation (Cf. Coût d'accompagnement du programme, Charte annexée au dossier de candidature MATWIN).

### FINALITÉS DE MATWIN

#### Qu'attendre de MATWIN ?

Les chercheurs académiques, ou les jeunes entreprises qui souhaitent voir leurs travaux valorisés et développés trouveront dans MATWIN les moyens d'accroître le potentiel de transfert de leur projet au regard des attentes des partenaires industriels. Tous les projets bénéficieront de recommandations d'experts académiques et industriels internationaux de haute valeur ajoutée 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 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). Si l'intérêt vient d'un partenaire de MATWIN, le premier contact sera fait par l'intermédiation de MATWIN puis les Parties discuteront librement entre eux.

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, et associé à minima en terme de communication (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, mise en relation réseau) 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 basée sur le principe de success-fees. Les candidats à MATWIN (et leur structure de valorisation mandataire si 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 dans le cas d'une collaboration résultant d'une action directe de MATWIN (Cf. Charte annexée au dossier de candidature);
- Pour les projets (académique ou start-up) domiciliés en Europe (hors France) sélectionnés pour intégrer le programme : ces projets bénéficiant d'un accompagnement spécifique par MATWIN, leur accompagnement fera l'objet d'une facturation. Les modalités de rémunération de MATWIN sont identiques à celles stipulées ci-dessus pour les candidats français à la différence que les frais d'accompagnement feront l'objet d'une refacturation en fin de process sous forme de facture (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.