

Évènement - Inauguration du laboratoire Flen Health Luxembourg

Contact - Philippe Sollie, CEO de Flen Health SA

### L' historique de Flen Health SA

Je m'appelle Philippe Sollie. En 2000, j'ai fondé Flen Pharma, une société basée sur un produit innovant pour les soins des plaies, Flamigel. Flen Pharma est basée à Kontich, elle possède aujourd'hui des bureaux aux Pays-Bas, en Allemagne, au Royaume-Uni et au Luxembourg et emploie 80 employés environ.

Il faut que je vous explique comment tout a commencé ... C'était il y a plus de 20 ans, dans les années 90, quand la petite fille de l'un de mes amis, alors âgée de 1 an, s'est gravement brûlée lors d'un BBQ en famille. Elle commençait à peine à marcher et il y avait une friteuse sur l'une des tables. Alors que cette petite s'élançait pour marcher, elle a cherché son équilibre en s'accrochant au fil électrique de la friteuse, celle-ci s'est renversée et tout son contenu s'est déversé sur l'enfant. La petite a été admise au centre des brûlés de Stuivenberg, mais il est rapidement apparu que l'enfant était allergique aux produits de traitement existants.

Lorsque j'ai entendu cela, j'ai contacté le Dr Peeters, qui était chef de service à l'époque, pour lui demander s'il accepterait de me conseiller dans le développement d'un produit pour aider cette petite fille. C'est ainsi qu'est né Flamigel. Je me souviens parfaitement du moment où le Dr Peeters m'a dit, après avoir travaillé sur le produit pendant un moment, « Tu as réussi. C'est un bon produit. Commercialise-le, je veux le prescrire à mes patients. »

En réalité, la procédure s'est révélée plus complexe. Monter un dossier d'enregistrement et obtenir l'autorisation de commercialiser le nouveau produit a pris du temps. En 1999, la Belgique a ratifié la directive européenne pour le marquage CE des dispositifs médicaux. Sans cette législation, je n'aurais jamais pu enregistrer un produit de manière indépendante.

Au départ, je travaillais avec des distributeurs et, en 2000, j'ai signé mon premier contrat avec UCB qui a positionné et lancé Flamigel en tant que produit OTC en Belgique, aux Pays-Bas et en Grèce. Ensuite est venu Zambon et, après, Novartis Consumer Health. L'Arabie saoudite et la Chine ont été mes deux premières incursions sur le marché de l'exportation.

Flen était, au départ, basée à l'UBCA, le centre de spin-off de l'Université d'Anvers. C'était l'ancien laboratoire Virco-Tibotec. Ces années ont été difficiles. En 2001, je ne pouvais même pas payer mon loyer. C'est Marc van Boven de l'Université d'Anvers qui m'a aidé et s'est porté garant pour moi auprès des responsables. « Soyez patients, leur a-t-il dit, Mr. Sollie y arrivera et il pourra alors payer son loyer. » Et, en effet, quatre mois plus tard, les ventes d'UCB ne faisaient que croître et mon salaire d'augmenter : Marc van Boven avait vu juste et j'ai pu rembourser mes loyers.

Les revenus qu'offraient ces contrats ont permis à Flen de rester indépendante, bien qu'au début, ils n'étaient pas suffisants pour financer à la fois le soutien scientifique continu des produits et le développement de nouveaux produits.

Entre 2003 et 2007, Flen a réussi à commercialiser deux autres produits pour le traitement des plaies. Ces produits, Flaminal Hydro et Flaminal Forte, ont donné un nouvel élan au marché des soins des plaies en Belgique et au-delà des frontières.

Ce qui rendait Flaminal totalement différent, c'est qu'il s'attaquait à tous les facteurs responsables d'une mauvaise cicatrisation de la plaie. C'est pourquoi, dans Flaminal, il y a des enzymes dotés d'une activité antibactérienne au lieu des traditionnels antibiotiques ou antiseptiques. Nous avons d'ailleurs obtenu un brevet pour cela. Le gros avantage de cette approche innovante est que, contrairement aux antiseptiques traditionnels et aux antibiotiques locaux, Flaminal tue uniquement les bactéries dans la plaie et pas dans les tissus environnants. Les nouvelles cellules cutanées, toutes délicates, qui se forment lorsque la plaie est en train de cicatriser sont particulièrement sensibles et elles sont vulnérables aux approches traditionnelles qui peuvent ralentir la production de nouvelles cellules cutanées. En d'autres termes, cela peut ralentir le

processus de cicatrisation naturel de la plaie. Nous avons pu prouver que les enzymes contenues dans Flaminal tuent les bactéries, mais ne sont pas toxiques pour ces cellules cutanées.

Qu'est-ce que cela signifie concrètement ? Avant, lorsqu'un médecin était confronté à une plaie qui cicatrisait mal ou lentement, il avait deux solutions : soit il utilisait des antiseptiques toxiques ou des antibiotiques locaux pour réduire le risque d'infection, mais avec le risque de retarder le processus de cicatrisation de la plaie, soit il utilisait des produits non toxiques pour favoriser la cicatrisation de la plaie, mais ces produits n'avaient pas de protection antibactérienne, ce qui entretenait le risque d'infection. Avec Flaminal, un médecin ou un spécialiste des soins des plaies peut traiter la plaie avec un produit sûr qui stimule la cicatrisation de la plaie tout en prévenant l'infection.

Au départ, Novartis n'était pas intéressé par Flaminal, j'ai donc soigneusement formé mon propre réseau commercial en Belgique et j'ai commencé à chercher des distributeurs à l'étranger. Le Royaume-Uni est le premier pays où j'ai exporté Flaminal.

Cette fois encore, cela s'est avéré être une bonne décision, car j'ai reçu de la part des médecins et des patients des réactions extrêmement positives à propos de Flaminal.

Le professeur Monstrey du Ghent Burns Centre était, et est toujours, un homme débordant d'idées innovantes dans le traitement des brûlures et, avec son équipe, ils sont des fervents défenseurs de Flaminal. Il a développé une méthode totalement nouvelle dans la gestion des brûlures basée sur Flaminal qui est devenue une référence en matière de soins des plaies dans de nombreux pays d'Europe et du monde.

L'un de ses premiers patients à être traité par Flaminal était diabétique, il était hospitalisé à Gasthuisberg, à Louvain, et souffrait de gangrène. Ses orteils ont d'abord dû être amputés, ensuite son pied, puis la partie inférieure de sa jambe. Peu de temps après, c'est toute sa jambe qui a dû être amputée et il s'est retrouvé avec une plaie béante qui refusait de cicatriser. Il a alors dit à Rudi Deleus, l'infirmier en chef de l'époque, « Laissez-moi rentrer chez moi pourrir en paix ». Mais il a plutôt décidé de traiter la plaie avec Flaminal, et elle a fini par cicatriser. J'ignorais tout de cette histoire à ce moment-là, mais quand j'ai appelé pour aller voir Rudi Deleus, il m'a emmené au chevet du patient et lui a dit « Voici l'homme qui a inventé l'onguent ». Je n'oublierai jamais l'expression sur le visage de ce patient lorsqu'il m'a regardé. Si quelqu'un me demande un jour « Pourquoi as-tu créé Flen ? », voilà la réponse. J'ai vraiment aidé ce patient.

J'ai une autre anecdote. J'étais à Jeddah, en Arabie saoudite, je formais des médecins et des infirmiers avec le professeur Richard White, spécialiste en viabilité tissulaire. A la fin de l'une des sessions de formation, une infirmière âgée et toute frêle (elle devait avoir 75 ou 80 ans) est venue me voir et m'a demandé « Est-ce vous qui avez développé Flaminal ? » J'ai répondu oui, alors elle m'a regardé avec des yeux pétillants et m'a dit « si seulement vous saviez combien de personnes avec des plaies difficiles j'ai pu aider avec votre produit, vous seriez étonné ». Ses yeux brillaient, et les miens aussi.

Novartis a fini par être intéressé par le produit, mais pour eux c'était trop tard. Avec Flen et Flaminal, j'étais en passe de devenir une référence dans le traitement professionnel des plaies et je ne voulais pas laisser filer tout cela. C'est donc le contraire qui s'est produit. Petit à petit, j'ai repris la vente de Flamigel à Novartis. J'ai monté un réseau de vente aux Pays-Bas et, plus récemment, en Allemagne. L'année dernière, j'ai repris le contrôle des ventes de Flaminal au Royaume-Uni.

Dans tous les pays, nous sommes principalement actifs dans le domaine des soins des plaies pour les professionnels de la santé : Flaminal Forte pour les plaies en hôpitaux, Flaminal Hydro pour les plaies traitées par les médecins et infirmiers en dehors de l'hôpital, et Flamigel pour les lésions cutanées provoquées par la radiothérapie (oncologie).

Il n'y a qu'en Belgique que nous poursuivons nos activités de soins des plaies à domicile avec Flamigel.

Flen continue donc à grandir. En 2016, nous employions 80 personnes et approvisionnions le marché avec 145.000 kg d'onguent.

Nous sommes à des années lumières de mes débuts, lorsque UCB m'a demandé en 2000 de créer une société pour que je puisse signer un contrat de distribution. Je n'avais pas de business plan, pas de stratégie. Tout ce que j'avais, c'était un produit que j'avais développé pour aider cette petite fille, un dossier d'enregistrement accepté et quelques médecins désireux de prescrire le produit.

Il y a eu aussi une augmentation considérable de l'exportation des produits en dehors de l'Europe. Nous devrions d'ailleurs assister à l'augmentation la plus importante au cours des trois prochaines années.

Bien entendu, nous avons beaucoup investi également dans des activités administratives. Par exemple, nous avons un département chargé de la réglementation qui compte cinq employés, et un département finances et logistiques qui compte également cinq personnes. Une demande d'enregistrement de Flamigel auprès de la FDA a été approuvée, et une autre demande a été déposée pour Flaminal. Diverses demandes d'enregistrement dans d'autres pays sont en phase de préparation.

Malgré tout cet investissement dans la croissance, il est vite devenu évident que le portefeuille de produits n'était pas suffisant et il a fallu que je reprenne mes activités de recherche. Nous avons donc démarré un projet de recherche en nous concentrant sur l'optimisation de la technologie enzymatique dans le traitement des plaies et des soins de la peau.

Je suis convaincu que c'est notre vision centrée sur le patient, sur le fait que le patient est au centre de tout ce que nous faisons, qui est le fondement de la nature innovante et unique de nos produits. Nous voulons conserver notre identité et garder les valeurs défendues par Flen.

Il faut du temps pour que des produits innovants et révolutionnaires soient reconnus. Un paradigme ne se modifie pas en un bref instant. Les produits innovants, en particulier dans le secteur des soins de santé, ne deviennent pas un succès en un claquement de doigt. Ceux qui sont impatientes et qui ne pensent pas au patient en premier lieu ne se plairaient pas chez Flen.

Le patient occupe une position centrale pour nous, simplement parce qu'il y a encore tellement de souffrance à soulager chez tellement de patients. Nous n'abandonnerons jamais notre conviction selon laquelle nous pouvons continuer à offrir de meilleurs produits à nos patients. C'est cela qui fait de Flen ce que nous sommes. Je sais d'expérience que c'est lorsque vous écoutez vraiment vos patients et leurs besoins que vous savez si votre produit est le bon.

Je vous remercie pour votre attention.

Philippe Sollie

CEO de Flen Health SA