

• Le Dr Bernard Majoie a créé en 2006 une Fondation sur la base d'un financement personnel de 20 millions d'euros.

• Il souhaite ainsi offrir son soutien aux chercheurs-trouveurs-entrepreneurs qui ont la volonté de développer des projets en oncologie.

Mystère dévoilé d'un mécène dédié au cancer

“Je voudrais donner à d'autres la chance que j'ai eue”

Reportage Laurence Dardenne

L'heure d'un léger lunch a sonné à la Fondation Roi Baudouin, entre deux réunions du Caring Entrepreneurship Fund, qui a pour vocation d'aider les jeunes entrepreneurs à “décoller” dans les domaines du bien-être et de la santé. Bernard Majoie se permet d'ouvrir la bouteille du “nectar” qu'on lui tend; il hume, “pense qu'il peut être mis en circulation” et en propose aux convives, avec bienveillance. Aux petits sandwiches qui lui sont présentés, il ne touchera pas. On s'étonne. Il répond : “Je ne suis pas très gourmand en calories ni en heures de sommeil. Je saute souvent le repas de midi. C'est un moment où les gens sont généralement pris; j'en profite pour travailler”.

Le matin, il se lève à 5 heures, sans réveil, frais et dispo. Une partie du mystère Majoie vient de nous être dévoilé. “Je sais que je ne vais pas pouvoir continuer comme ça. Un jour, je vais devoir passer à la caisse...”, nous dit l'air de rien ce petit homme de 77 ans, “Vieille France”, tout en élégance, à la mâchoire carrée et au regard déterminé sous une charmante paupière tombante.

L'innovation dans le diagnostic du cancer

Petit par la taille mais grand de cœur et d'esprit, ce pharmacien de formation (voir par ailleurs) devenu philanthrope a engagé, à titre personnel, la somme de 20 millions d'euros dans la Fondation Fournier-Majoie (FFM) pour l'innovation, qu'il a créée en décembre 2006. La FFM s'est donné pour mission “d'aider les chercheurs-entrepreneurs-trouveurs jusqu'à ce qu'ils mettent à la disposition de la communauté médicale les outils de première détection, d'identification ou de pronostic des cancers afin que les patients puissent être traités plus efficacement”.

Pourquoi le cancer ? “Parce que je crois à la nécessité d'être spécialisé dans un domaine pour être vraiment utile. On ne peut pas être compétent sur tous les champs”. Pourquoi le diagnostic ? “Ce domaine est souvent délaissé parce que le retour sur investissement est moindre que sur le médicament. Or le diagnostic est un facteur clé de guérison, en particulier dans le domaine du cancer”.

Si le Dr Majoie – car il est diplômé de pharmacie mais aussi licencié ès-sciences et PhD en pharmacologie – est aujourd'hui en visite à la Fondation Roi Baudouin (FRB), c'est précisément pour suivre les projets qu'il soutient. “Je vous avais dit avoir apporté mon obole dans le pot commun de la FRB il y a six ans, soit 25000 euros. En fait, en plus des trois projets auxquels je suis associé, Dynalytics (un fournisseur de services), Dombios (un système anti-acarien) et Esperity (un réseau social pour les patients cancéreux), j'ai aussi amené 5000 euros à ce projet-ci, nous dit-il, en pointant du doigt une initiative lancée par une jeune femme diabétique. Un coup de cœur, comme d'habitude...”

Un investisseur qui comprend les projets

Bien qu'il dise fonctionner au coup de cœur, le philanthrope ne choisit pas pour autant à la légère les projets que soutient sa Fondation. Dans les laboratoires de l'UZ Jette, le projet Camel-IDS, que vient visiter Bernard Majoie en ce début d'après-midi, comme il le fait environ une fois par mois, correspond bien à cet objectif. De fait, cette jeune société bruxelloise, spin-off de la VUB, exploite les anticorps de camélidés dans la lutte contre le cancer du sein, plus précisément pour développer des outils de diagnostic et des traitements de cancers par radiothérapie moléculaire.

Pour voir comment se déroulent les phases de recherche en cours, il faut passer la bande jaune marquée au sol indiquant que l'on entre dans une “Rizicozone Pet-centrum”. Dans sa blouse blanche, le Dr Tony Lahoutte, co-fondateur de Camel-IDS, explique à son généreux donateur les derniers développements – positifs – du projet. Celui-ci écoute attentivement, prend des notes, fronce les sourcils de concentration et pose moult questions pointues. Preuve qu'il suit de près et en connaissance de cause les projets qu'il a décidé de soutenir.

Et lorsque l'on pose la question au chercheur de la VUB, il confirme : “Monsieur Majoie est très exceptionnel. Si un investisseur ne comprend pas ce que vous faites, c'est un problème. Lui, il comprend, il a une grande expertise dans le domaine pharmaceutique; il est fort intéressé et ouvert au monde académique.”

“De mes ou nos multiples combats, j'ai retenu et partagé la devise des Seigneurs de Pierrefonds ‘qui veut peut’ que j'avais adoptée à l'âge de 12 ans. C'est aussi cette devise que je m'efforce d'inculquer aux lauréats de ma fondation”

DR BERNARD MAJOIE
Président Fondateur de la Fondation Fournier-Majoie

Il est aussi très critique par rapport aux questions de processus. Ça doit avancer, on ne peut pas traîner. Il nous aide beaucoup, pas uniquement en versant de l'argent, mais aussi avec son carnet d'adresses et au niveau du développement de la société. On le sent très engagé”. Pourquoi le Dr Lahoutte pense-t-il que son projet a été sélectionné ? “Parce que le concept est original. Et je pense que le Dr Majoie croit dans l'équipe, et pas seulement dans les idées. S'il a confiance, il dit oui.”

Les principaux critères de sélection

Qu'il s'agisse des projets discutés à la FRB ou de celui visité à l'UZ Jette, la sélection ne se fait pas par hasard. Les critères ? “Un, nous dit-il, il faut qu'il y ait une utilité médicale en perspective. Est-ce porteur d'un progrès médical qui sera bénéfique pour le patient et utilisable pour le corps médical ? Est-ce que cela correspondra à un progrès nécessaire ou au moins utile si pas novateur. Deuxième critère : l'équipe et le chef. Est-il capable de mener le projet et jusqu'à quel terme ? Est-il ouvert à des conseils extérieurs, et en particulier les nôtres ?”. Et s'il ne suit pas les conseils ? “Si le projet piétine ou se plante, la sanction est que j'arrête de le soutenir, nous répond tout de go Bernard Majoie, avant d'ajouter : c'est arrivé une fois sur quatorze”.

Et il poursuit : “Le troisième critère est moins réducteur. C'est le fait de partager les risques avec d'autres intervenants. Il est fréquent que nous cofinancions des projets. Ne pas être seul est important. J'apprécie qu'il y ait d'autres investisseurs ou superviseurs. C'est une façon d'habituer l'équipe à aller chercher les fonds et ne pas attendre que tout tombe du ciel”.

En dotant de 20 millions sa fondation qui a pour slogan “Ensemble, cerner et vaincre le cancer”, le philanthrope voudrait que “cette somme serve à aider des personnes qui pourraient saisir l'opportunité de construire une entreprise ou bâtir un programme dans le domaine du diagnostic du cancer.”

J'ai eu la chance de pouvoir développer une entreprise. On m'a fait confiance, on m'a donné les moyens. C'est une chance que je voudrais pouvoir donner à d'autres en leur octroyant au moins les moyens de faire le début du parcours et d'aller jusqu'au bout”.



Dans les labos de l'UZ Jette, le Dr Majoie se fait expliquer par le Dr Lahoutte les derniers développements du projet Camel-IDS.

Bio express

Comment tout a commencé...

► **Le Groupe Fournier**, une entreprise familiale née en 1880, basée à Dijon, engagée dans les produits de pansement (Urigo) et de pharmacie grand public, recrute Bernard Majoie en 1964 pour lui confier, en 65, la création d'une activité et d'une équipe de recherche pour la branche Pharmacie.

► **Progressivement**, il prend les responsabilités de la protection industrielle, du développement, du marketing et des ventes en France puis à l'exportation. Pour assumer in fine la présidence de la pharmacie et la direction générale du groupe.

► **En 1967**, il lance un programme visant le contrôle du taux de cholestérol et des triglycérides. La recherche une fois aboutie, le Lipanthy est lancé en 72; il a conquis la première place en France puis sur un nombre croissant de territoires. Les prescriptions médicales se sont multipliées jusqu'aux Etats-Unis où, après une bataille de 17 ans et 7 mois, contre vents et marées, la FDA a enfin accordé l'autorisation d'exploitation.

Mais d'où proviennent ces 20 millions d'euros ?

Mais qu'est-ce qui peut bien motiver un père de quatre enfants, grand-père de sept petits-enfants, diplômé de pharmacie, licencié ès-sciences et PhD en Pharmacologie, à créer – à l'âge de 67 ans – et doter de 20 millions d'euros une telle Fondation ? Et comment est-il arrivé à construire cette fortune colossale ?

“Tout a été très vite, nous dit-il en nous brossant les premières grandes étapes de sa carrière (voir l'encadré ci-contre) La croissance de la valeur de Fournier dont j'ai été le “moteur” – de 100 à 4400 postes et de 1 à 30 filiales à l'étranger – m'a valu de recevoir une partie de ma rémunération de PDG de la branche Pharmacie et DG du Groupe. De ce fait, lorsque les actionnaires ont pris la décision – concrétisée en 2005 – de vendre les entreprises, j'ai bénéficié d'une part du produit de la vente.”

C'est à ce moment que j'ai pris la décision d'affecter une partie de ce patrimoine (20 millions d'euros) à l'aide de ses candidats à l'entreprenariat, ou à de jeunes entrepreneurs”. Des particuliers et entreprises le rejoindront.

Partant de cette décision, Bernard Majoie crée en décembre 2006, la Fondation Fournier-Majoie pour l'Innovation (FFM), le premier appel à projets dans le domaine de la cancérologie en 2007.

Ses motivations profondes ? “J'étais désireux de “renvoyer l'ascenseur”. Pour avoir eu la chance exceptionnelle de faire et de réussir le parcours de la découverte à l'exploitation et de devenir un entrepreneur, mon vif désir est d'inciter, et de faciliter une telle perspective de carrière chez des chercheurs – trouveurs candidats volontaires pour s'engager sur le parcours du développement et de la valorisation de leur découverte”.

Des interventions de 200 à 1 000 000 d'euros

Au cours des 10 premières années de son existence, la FFM a apporté son aide technique en conseil rapproché et un financement de leur budget en faveur de 14 lauréats par des interventions de 200 à 1 000 000 €. Aidé dans la gestion des projets par un ingénieur, le mécène consacre deux tiers de son temps à l'aide/conseil des lauréats lors de la tenue de comités de pilotage ou en relation directe avec les acteurs impliqués.

Quant au nom de la Fondation ? “Le mien pour marquer l'initiative du sceaun familial, celui de Fournier pour rendre hommage à l'équipe gagnante qui m'a suivi tout au long de notre aventure”, explique le fondateur.

L. D.