

Capital-investissement

La pierre angulaire du développement des biotech

Encore trop peu nombreux en France, les capital-investisseurs impliqués dans les sciences de la vie veulent contribuer à la naissance des grandes sociétés biopharmaceutiques et des medtech de demain. Focus sur la stratégie de quatre acteurs clés français : Sofinnova Partners, Truffle, Seventure Partners et Financière Arbevel.



« Nous investissons dans la science et vérifions que toutes les pièces rentrent dans le bon puzzle », souligne Antoine Papiernik, président et managing partner de Sofinnova Partners.



Philippe Pouletty, cofondateur et directeur général de Truffle : « Nos équipes sont des entrepreneurs-investisseurs. »

Au début des années 2010, un nouveau champ des possibles s'ouvre sur les travaux d'un professeur à l'INRA, Stanislav Dusko Ehrlich, pionnier du microbiote intestinal. De ses recherches naît Enterome en 2012, sous l'impulsion de Seventure Partners. L'entreprise est devenue aujourd'hui une référence dans le domaine du microbiome et de l'inflammation, menant de front quatre essais cliniques.

D'autres sociétés phares du secteur n'auraient jamais vu le jour ces dernières années sans les capital-investisseurs : Carmat, cocrée par Truffle, ou encore Actelion, soutenue par Sofinnova Partners, revendu 30 Mds\$ début 2017 à Johnson & Johnson.

Les capital-investisseurs interviennent aux tout débuts de la vie d'une entreprise, mais aussi

tout au long de leur développement. Ils influent sur la stratégie des sociétés dans lesquelles ils prennent une participation. Afin de protéger la valeur de leurs investissements, ils s'entourent d'experts des biotech et des medtech qui sont

en mesure d'apprécier – ou non – le potentiel des innovations en santé. Et qui s'engagent à travailler main dans la main avec elles en menant une approche proactive et pragmatique. Les entreprises, qu'elles soient en amorçage, venture ou growth (voir encadré), et donc non encore profitables, se financent auprès de capital-investisseurs, de family office ou encore via des collaborations avec des big pharma (mais en licenciant un candidat-médicament). A ce stade, elles n'ont pas d'autre choix.

Distinguer le bon grain de l'ivraie

« Très tôt, dès le développement d'un candidat-médicament en phase préclinique, nous identifions des projets dont la probabilité de succès s'avère cependant limitée. Nous investissons dans la science et vérifions que toutes les pièces rentrent dans le bon puzzle, souligne Antoine Papiernik, président et managing partner de Sofinnova Partners. Nous ne sommes pas juste des investisseurs mais des experts avec une forte expérience qui aident l'entrepreneur à recruter, trouver les meilleurs dans son domaine : directeur du développement, spécialiste du manufacturing... » La construction, c'est un peu comme un Lego. « Il est important de nouer un bon partenariat avec les équipes de ces entreprises, en ouvrant par exemple nos réseaux quand nous cherchons un nouveau membre au conseil d'administration d'une société. Nous investissons à Paris, Milan, Londres, Copenhague... et vendons aussi aux entrepreneurs notre

couverture géographique », ajoute-t-il. Pour sa part, Philippe Pouletty, cofondateur et directeur général de Truffle, estime que ses équipes « ne sont pas des investisseurs au sens classique du terme mais des entrepreneurs-investisseurs. Pour créer une société, nous passons au crible environ 1 000 demandes de brevets non publiées par an dans les 50 meilleures universités mondiales, nous les étudions et en sélectionnons quelques-unes, nous négocions avec l'université concernée une licence exclusive et mondiale. Puis, nous inventons le nom de la société et l'établissons en France, recrutons le directeur général, structurons l'équipe de management internationale et le conseil d'administration, concluons les contrats de collaboration avec d'autres universités, et accompagnons les entreprises pendant 5 à 12 ans, tout en restant l'actionnaire le plus important, très souvent majoritaire. »

Trois critères essentiels guident la sélection de Truffle : une technologie ou un produit qui pourrait révolutionner la chirurgie ou la médecine ou bien aider la planète, une propriété intellectuelle forte, une publication possible des résultats cliniques dans les meilleures revues scientifiques conditionnant un agrément de mise sur le marché probable, un prix élevé et un bon remboursement, et un chiffre d'affaires potentiel de 500 millions à plusieurs milliards d'euros.

Un ou plusieurs sièges au conseil d'administration

A l'opposé des family office ou d'autres types d'investisseurs, les capital-investis-

seurs aident les entreprises à stimuler leur croissance. « Non seulement nous apportons des fonds mais nous exerçons un rôle actif dans les organes de gouvernance de la société, aux côtés des dirigeants, dans le conseil d'administration, souligne Isabelle de Crémoux, pdg de Seventure Partners. Ainsi, un représentant de notre société, parfois deux, occupe(nt) un ou deux sièges, avec une responsabilité juridique pour épauler les dirigeants et prendre conjointement les décisions de gouvernance : la stratégie à suivre, une éventuelle augmentation de capital, des cessions, une cotation en Bourse, un investissement industriel, des acquisitions, l'ouverture d'une filiale aux Etats-Unis... »

Même analyse du côté de Marc Le Bozec, gérant du Fonds Arbevel life-science crossover 1 de la Financière Arbevel, pour lequel « les conseils d'administration représentent une figure imposée ». La fréquence des réunions varie en fonction des entreprises, de très intense (dix à onze par an) à

une par trimestre. « Ce qui ne nous empêche pas d'avoir des contacts très réguliers avec le management, normalement en face à face, par visioconférence et par téléphone dans la période actuelle, pour prendre de leurs nouvelles, les reconforter, les encourager et répondre à des questions spécifiques, impliquant le plus souvent une mise en relation avec un expert en brevet, un bon cabinet de propriété intellectuelle. C'est aussi l'occasion de refaire un point sur la stratégie et de s'assurer du bon alignement des intérêts. »

Un accompagnement au plus près

Outre leur rôle au conseil, ces sociétés apportent leur aide aux dirigeants de façon informelle, en les rencontrant toutes les semaines pour les aider à prendre les décisions touchant à la vie courante de l'entreprise : une embauche à l'étranger, le licenciement d'un directeur, un amendement au protocole pour accélérer leur étude clinique car les recrutements n'avancent pas vite en période de Covid. « Nous ne prenons pas les décisions à la place du management, indique Isabelle de Crémoux, mais nous alimentons sa réflexion par toute notre expérience et lui apportons notre vision internationale : comment choisir les bons CROs pour le développement clinique, les bons manufacturiers pour la fabrication de lots cliniques, les meilleurs centres experts pour conduire les essais et, dans

« Non seulement nous apportons des fonds, mais nous exerçons un rôle actif dans les organes de gouvernance de la société », souligne Isabelle de Crémoux, pdg de Seventure Partners.



DR



Marc Le Bozec, gérant de fonds à la Financière Arbevel : « Nous avons accompagné NG Biotech, une société bretonne qui a mis au point un test sérologique Covid-19. »

le contexte actuel, comment redémarrer des essais cliniques, en menant les discussions dans chaque pays et dans chaque centre. Pour y parvenir, nous nous appuyons sur nos expertises dans le réglementaire, les brevets, le recrutement et l'expansion internationale, le financement et la sortie, notamment via une introduction en Bourse. » Dans le petit monde de l'innovation en santé, « c'est grâce à de multiples discussions entre le management et les actionnaires qu'émerge la stratégie », souligne de son côté Marc Le Bozec.

Autre condition : l'alignement des intérêts pour s'assurer que le management soit bien dans sa position, qu'il ait conscience du soutien des actionnaires et ce, durablement. « Ce que nous apportons en plus ce sont aussi des solutions concrètes dans une montée dans le capital ou un accompagnement en période de crise, ajoute-t-il. Par exemple, nous avons accompagné NG Biotech, une société bretonne qui a mis au point un test sérologique Covid-19. Mon associé et moi avons consacré beaucoup de temps à aider l'entreprise à se structurer, notamment en mettant en place un financement de plus de 20 M€, ce qui lui a permis de construire une capacité de production de l'ordre de 50 millions de tests par an. »

In fine, les capital-investisseurs accompagnent les entreprises jusqu'à ce qu'elles puissent voler de leurs propres ailes : s'introduire en Bourse ou être vendues à un grand groupe pharmaceutique. Leur but n'en reste pas moins aussi de faire gagner de l'argent avec une forte plus-value à leurs clients investisseurs. ■

Christine Colmont

Les étapes du soutien aux jeunes entreprises

Avant d'avoir réalisé le moindre chiffre d'affaires, les sociétés, start-up ou très jeunes pousses, ont besoin d'investisseurs pour se développer. Les capital-investisseurs prennent des parts de ces sociétés non cotées, avec comme principal objectif la réalisation de plus-values substantielles dans un délai relativement court, généralement compris entre 4 et 7 ans, selon Bpifrance.

- Le capital-amorçage (Seed Capital) : avant ou juste après le réel démarrage d'activité d'une nouvelle entreprise, au stade de la mise au point d'un nouveau produit : prototype, pré-séries, etc.
- Le capital-crédation (early stage start-up) : au démarrage de la société ou pendant son tout premier développement.
- Le capital-risque (venture) : au moment de la création ou un peu après le démarrage, financements dits de "série A" et "série B" pour accompagner les premières phases de développement.
- Le capital-développement : intervention dans une entreprise en pleine maturité lors d'une nouvelle phase de développement (lancement d'une gamme de produits, renouvellement de l'appareil de production...).
- Le capital-transmission (LBO : leveraged buy-out ; LMBO : leveraged management buy-out) : intervention en capital au moment d'une cession d'entreprise.