Biotech finances

www.biotech-finances.com

18 janvier 2010 - N° 446

SOMMAIRE

Dernière Heure
- 2010 : le *come back* des financements *early-stage* ? ....p. 1

Le Billet Bio de H. ELLA
- Haro sur les pôles de complexitivité !!! ....p. 2

Partenariats
- Selexis deale avec Laureate Pharma ....p. 3

Financements
- A+B font 26 M€pour Adocia ....p. 4

Marchés
- CellaVision transfère ses titres sur le Nasdaq suédois....p. 5

Interview
- Espagne : la bio-*movilizacion* est en route ! ....p. 6-7

Repère
- Vivalis acquiert la société Humalys....p. 2

Veille Stratégique
- Europe - Israël : les *deals* du 7 au 14 janvier 2010
- Indices Biotech Finances ....p. 8

ÉVÉNEMENT

BioVaria 2010

Europe's Next Top Technologies
Le 20 avril 2010
à Munich – Allemagne

Renseignements :
www. biovaria.org

Dernière Heure

2010 : LE *COME BACK* DES FINANCEMENTS *EARLY-STAGE* ?

Risk is beautiful ! Voilà une phrase qui n'était plus guère en vogue depuis plusieurs mois et qui semble reprendre de la vigueur. Les prédicateurs de la reprise sont là, qui annoncent 2010 comme une année prometteuse pour les investissements dans les valeurs *early-stage*. Nous verrons prochainement si cela a été confirmé dans les travées de la *Healthcare Conference* de JP Morgan, qui s'est déroulée cette semaine à San Francisco. Mais sans plus attendre, le suisse BioMedPartners, qui vient de clôturer son second fonds pour 71,5 millions d'euros, veut croire à la renaissance de cette tendance. Un véhicule volontairement de petite taille, comparativement aux ténors du secteur, qui détiennent 436 M€dans le cas d'Abingworth Bioventures V, 260 M€ pour Sofinnova Capital VI, près de 200 millions d'euros pour Atlas Venture ou 150 M€pour Biodiscovery d'Edmond de Rothschild Investment Partners. « *Nous voulions rester, pour notre second fonds, sur des fondamentaux équivalents à ceux de BioMedInvest I, qui avait réuni 67 M€ en 2003* », commente le docteur Gerhard Ries, General Partner chez BioMedPartners. « *Les bons résultats de notre premier fonds, dont la cession emblématique cet automne d'EsbaTech à Alcon pour 400 M€* ***(1)****, ou celle de Glycart à Roche en 2005, ainsi que les* IPOs *d'Evolva, Santhera et Arpida, ont été des éléments déterminants pour la levée* ». Nul besoin dans ces conditions de changer de stratégie pour l'allocation du second fonds, qui restera très similaire au premier. Les cibles privilégiées ? Des bio ou medtechs, en *early-* ou *mid-stage*, sur une aire géographique englobant l'Allemagne, la Suisse et leurs pays voisins dont la France et l'Italie en premier lieu. Un fonctionnement opérationnel très classique, qui diffère toutefois de celui des autres *VCs* européens en un point : l'implication forte au sein des structures. « *Nous ne nous satisfaisons pas, comme la plupart des investisseurs, d'une place au* board *des entreprises que nous suivons* », explique Gerhard Ries. « *Nous entrons directement aux postes opérationnels, en réalisant des intérims ciblés sur des responsabilités clés comme la direction générale, les finances ou les ventes, par exemple. Nous intervenons également directement dans les négociations avec les partenaires industriels, en faisant profiter les équipes dirigeantes de notre expertise ainsi que de notre carnet d'adresses* ». Une stratégie intrusive forte, qui ne peut être réalisée qu'avec un soutien des autres actionnaires, que BioMedPartners se laisse le droit de choisir en tant que *lead* sur la majorité des dossiers qu'il suit. De quoi dérisquer ce qui peut l'être dans ce type d'investissement très amont. ▮

La SUISSE donne le RYTHME avec la LEVÉE de BIOMEDPARTNERS

Juliette Lemaignen
jlemaignen@biotech-finances.com

1 – Lire « Ophtalmologie : Alcon s'offre ESBATech AG pour 400 M€» dans le n°431 de *Bf* du 21/09/2009

H.ELLA

Haro sur les pôles de complexitivité !!!

2009, vous croyiez en être sortis, avoir tourné la page ? Que nenni, il reste encore des couleuvres à avaler et des grenouilles à embrasser et celles-là ne sont pas près de se transformer en princes ou princesses charmant(e)s. Ainsi, voici 2010 et le grand retour du chantier des pôles de compétitivité. Ces derniers temps, le landernau politico-scientifique ne cesse de bruisser sur leur rationalisation. Grandes interrogations du moment : à l'issue des premières étapes d'audit par le BCG et CM International, est-il toujours nécessaire d'avoir autant de pôles de compétitivité ? Une stratégie de regroupement ne s'impose-t-elle pas ? Pure rhétorique, vous diront les lettrés, puisque la réponse est déjà dans la question et que dès le départ, 71 pôles, cela faisait désordre.

Souvenons-nous qu'à l'origine, un comité de sages avait été appelé pour statuer sur la possibilité de créer une demi-douzaine de ces *clusters* comme ceux que nous enviions tant au monde anglo-saxon. Chemin faisant, les réunions succédant aux colloques et aux interventions diverses, nous avions abouti à ce nombre pharaonique de 71, classé en trois catégories. À l'époque, les considérations électoralistes le disputaient à l'aménagement du territoire, conduisant à un infléchissement de la ligne directrice, car le souci était alors « *d'irriguer le territoire plutôt que de privilégier quelques gros pôles...* », ce qui allait à l'encontre de l'avis des sages, mais qu'avait-on à en faire ? Aujourd'hui, la raréfaction de l'argent et les résultats qui ne semblent pas être au rendez-vous poussent tout un chacun à réfléchir et à se dire, en paraphrasant Sacha Guitry : « *Mon père avait raison* ». Une bonne demi-douzaine de *clusters* internationaux, finalement, ce pourrait être une bonne chose pour la visibilité et la crédibilité de notre pays. Aussi sommes-nous entrés dans l'ère de délabellisation à tout va. Décidément, souvent gouvernement varie. ▮

REPÈRE

Vivalis acquiert la société Humalys

La *biopharma* nantaise Vivalis (NYSE Euronext : VLS) vient de réaliser une acquisition stratégique en rachetant les actions de sa consœur Humalys. Basée à Lyon, cette société privée est spécialisée dans la génération d'anticorps monoclonaux humains. Elle a développé une plate-forme unique, baptisée HUMALEX®, qui lui permet de générer efficacement des produits à vocations thérapeutique et diagnostique. Cette acquisition très ciblée permet à Vivalis de compléter et d'accélérer son modèle de développement pour accroître considérablement la génération de *cash-flows* par l'isolement et le *licensing* d'anticorps monoclonaux humains ciblant des indications thérapeutiques spécifiques, en complément de sa politique actuelle de *licensing* de la technologie cellulaire EB66® de production de vaccins et d'anticorps monoclonaux. Elle lui assure en outre la possibilité de proposer à ses clients une offre complète de services et de produits, comprenant la génération d'anticorps monoclonaux humains spécifiques de l'indication thérapeutique ou diagnostique ciblée par le client, une lignée cellulaire disposant d'avantages compétitifs pour la production d'anticorps anti-cancers et une capacité de production industrielle de lots précliniques et cliniques sur lignées cellulaires. Vivalis pourra en outre désormais identifier et développer ses propres produits propriétaires, sans augmenter son profil de risque. ▮

© Editions Européennes de l'Innovation. La photocopie non autorisée est un délit.

SUISSE

Selexis deale avec Laureate Pharma

Selexis vient de décrocher un nouvel accord de collaboration qui devrait l'aider dans la réalisation d'objectifs stratégiques de taille prévus pour 2010. Spécialisée dans la mise au point d'outils et de technologies pour le développement de lignées cellulaires mammifères à haut rendement, la biotech suisse vient en effet de signer un contrat avec la CMO **(1)** américaine Laureate Pharma. Établie dans le New Jersey, cette dernière se concentre sur le segment de la production de médicaments dits recombinants, dont les anticorps monoclonaux font partie. Ce partenariat permettra à Selexis d'accroître sa visibilité auprès de nouveaux clients, comme elle l'a déjà fait dans le cadre de partenariats similaires avec d'autres CMOs telles que Diosynth en Caroline du Nord ou Eden Biodesign en Grande-Bretagne. « *Cela fait quatre ans que nous construisons notre réseau de CMOs, ce qui nous donne accès à leurs clients, qui bénéficient de leur côté de prix préférentiels* », *explique Igor Fisch,* co-fondateur et CEO de Selexis.

UN CHIFFRE D'AFFAIRES DOUBLÉ CHAQUE ANNÉE

Cette stratégie proactive apporte aussi un plus en termes de marketing, puisque la marque de Selexis accompagne ses collaborateurs dans les conférences et autres Salons, faisant ainsi connaître l'entreprise à travers le monde. À ce plan d'actions prometteur, Selexis ajoute plusieurs projets en gestation. Parmi ceux-ci, Igor Fisch souhaite « *augmenter son offre actuelle, en ajoutant à ses marchés, aujourd'hui centrés sur la bioproduction et le diagnostic, ceux du drug discovery, des biosimilaires et des thérapies cellulaires* ». Des perspectives de croissance qui passeront par la mise en place d'un nouveau bureau, vraisemblablement en Asie où le marché des biosimilaires est très prometteur. Cette implantation devrait être autofinancée par les revenus de la firme, qui doublent chaque année depuis plusieurs exercices. Et si Selexis n'a pas prévu de levée de fonds dans un futur proche, une restructuration du capital est néanmoins envisageable dans les 12 à 18 mois pour permettre l'entrée de nouveaux investisseurs et ainsi ouvrir de nouveaux réseaux à la société. ▮

Un SECTEUR PEU COMPÉTITIF

Anna Moreau
amj@biotech-finances.com

1– ***Contract Manufacturing Organization***

SELEXIS

VALORISATION ESTIMÉE

Entre 60 M€ et 80 M€
(source *Biotech finances*)

PARTENAIRES

Banques
Banque Cantonale Genevoise (BCGe) – Genève, Suisse

Conseil juridique, affaires courantes propriété industrielle
Étude Tavernier-Tschanz – Genève

Partenariats académiques
Université de Lausanne – Suisse

Partenariats industriels
Laureate Pharma (USA)
Eden Biodesign (GB)
Artelis SA (Belgique)
Diosynth (USA)
Alpha Biologics (GB)
Henogen SA (Belgique)

OPPORTUNITÉS D'AFFAIRES

Partenariats
Selexis est à la recherche de nouveaux partenaires industriels pour la fabrication de ses produits.

Recrutement
Le recrutement prévu dans les deux ans à venir se fera essentiellement en recherche et développement ainsi qu'en marketing et distribution. Selexis souhaite passer de 18 salariés à 50 en 2012.

REGARDS CROISÉS SUR LA SOCIÉTÉ

Florian Wurm, fondateur et directeur scientifique d'ExcellGene

« Le secteur de la mise au point de lignées cellulaires mammifères à haut rendement est devenu extrêmement compétitif. Les processus nécessaires à la production de ces protéines sont très complexes et il existe de nombreuses technologies pour les appréhender. Quand ils ont été mis en place avec succès, et ont été à l'origine de protéines pouvant aider les patients, les résultats ont été extrêmement lucratifs. Quelques *blockbusters* l'ont montré, comme Enbrel, Herceptin et Rituxan, qui génèrent chacun 1 Md€par an.
Parmi les sociétés en lice, qui grâce à un marketing bien ficelé ont pu trouver des financements, plusieurs ne pourront pas survivre sur la base d'une société de services uniquement. En ce qui concerne Selexis, le management a su construire une bonne image, le marketing a été bien fait et ils ont des accords de partenariat de qualité. Maintenant, il faut remplir les promesses vis à vis du client et c'est souvent là que ces compagnies pèchent. Nous avons remarqué un phénomène où, dans un marché très peuplé, les sociétés se sentent obligées de survendre leurs services et ne répondent pas forcément aux attentes qu'elles ont créées. La sous-traitance de la production peut être une solution intéressante à court terme, mais au final, les compagnies perdent de l'argent. Il leur faudrait la capacité d'investir dans la construction de leurs propres unités de production, ce qui est très coûteux. »

© Editions Européennes de l'Innovation. La photocopie non autorisée est un délit.

FRANCE

A+B font 26 M€ pour Adocia

Une fois n'est pas coutume, la biotech française Adocia a eu l'embarras du choix des investisseurs et du montant pour son second tour de table. Au total, 14 millions d'euros sont venus compléter le *round* A de 12 millions d'euros qui avait été bouclé deux ans auparavant. Parmi les financiers intéressés à l'opération, les sept actionnaires historiques, AGF Private Equity, Société Générale Asset Management, Bioam Gestion, Viveris Management et deux investisseurs privés, Jean Deléage et Alain Tornier, ainsi que Gérard Soula ont repris un ticket. Ils ont été accompagnés par l'assureur lyonnais SHAM, qui concrétise par là-même, et après trois tours dans Pharmaxon, Nokad et Alizé Pharma, son fort intérêt pour les biotech innovantes. Pour boucler le syndicat, c'est le fonds national français InnoBio, lancé par le Gouvernement à la fin de l'année pour un montant total de plus de 130 millions d'euros, qui a opéré, en apportant 6 millions d'euros. « *Il est toujours intéressant, pour une société à notre stade de développement, de faire entrer un important actionnaire européen pour accroître sa visibilité internationale, et nous avons d'ailleurs eu la proposition de nous rejoindre d'un VC de grande renommée* », nous a confié Gérard Soula, fondateur et président d'Adocia, qui est particulièrement aguerri aux refinancements grâce à 15 années passées à la tête de Flamel Technologies. « *L'hésitation entre l'ajout de ce partenaire et la signature avec InnoBio n'a toutefois pas été longue du fait de la présence, pour plus de 60 % du capital du fonds InnoBio, des principaux industriels de la* pharma. *Cet élément a été décisif puisqu'il nous offre une plate-forme privilégiée de présentation de notre modèle et nous ouvre des perspectives partenariales fortes* ».

14 M€ DONT 6 M€ apportés par INNOBIO

CINQ PRODUITS DANS LE *PIPE*

Le développement d'Adocia est en effet très fortement lié à l'attrait de partenaires pharmaceutiques à différents stades de développement. L'enjeu de la firme consiste à générer rapidement des preuves de concept convaincantes pour ses produits de médecine régénératrice – phase IIa ou modèles animaux lorsqu'ils sont pertinents –, puis à les licencier aux sociétés leaders du domaine afin de générer des revenus. Basés sur l'utilisation de facteurs de croissance, les outils de délivrance mis au point par l'entreprise sont formés de polymères, qui miment le comportement de l'héparine avec les protéines et offrent une alternative simple et prometteuse aux thérapies cellulaires et géniques. Les premiers marchés ciblés sont ceux pour lesquels les protéines d'intérêt sont approuvées et commercialisées, dont la cicatrisation des plaies, avec deux produits dans les domaines des ulcères veineux et du pied diabétique, ainsi que la régénération osseuse avec trois candidats-médicaments pour le traitement de la dégénérescence discale, l'ostéoporose et la cicatrisation des fractures réfractaires. « *Sur la base de nos premiers résultats, nous avons établi cinq collaborations dont trois avec des leaders mondiaux des dispositifs médicaux, et deux avec des groupes leaders en biopharmacie* », commente Olivier Soula, VP, directeur de la R&D de l'entreprise. « *Ces alliances permettront de mettre au point des traitements de 'seconde génération' plus efficaces et globalement moins onéreux que les composés actuellement commercialisés pour traiter des maladies chroniques* ». Les revenus liés à ces partenariats, avec un premier contrat prévu en 2011, devraient permettre à Adocia de s'autofinancer dès 2013. D'ici là, une introduction sur le marché boursier pourrait être envisagée. ■

Juliette Lemaignen
jlemaignen@biotech-finances.com

ADOCIA

VALORISATION ESTIMÉE

Plus de 70 M€ au 15/01/2010
(source Adocia)

PARTENAIRES

Conseil juridique, affaires courantes
Cabinet CMS Francis Lefebvre, Pascale Deveraux – Lyon

Conseil juridique pour la clôture de la levée de fonds
Cabinet Alérion, Pierre-Olivier Brouard, Antoine Rousseau – Paris

Conseil financier
Aelios Finance, Alain Lostis – Paris

Conseil juridique, brevets, PI
Cabinet Lavoix
Cabinet Inès Tripoz

OPPORTUNITÉS D'AFFAIRES

Partenaires
Adocia souhaite trouver des partenaires pharmaceutiques pour reprendre les droits de ses composés. Son produit indiqué contre l'ulcère du pied diabétique, en cours de phase II, sera disponible dès la fin de l'année.

Développements
La société prévoit d'étendre sa technologie dans d'autres indications, au-delà des facteurs de croissance.

REGARDS CROISÉS SUR LA SOCIÉTÉ

Laurent Arthaud, responsable des investissements – InnoBio

« Ce qui est frappant chez Adocia, ce sont les compétences de son équipe dirigeante, composée de plusieurs personnalités dont Gérard Soula qui a passé 15 ans chez Flamel Technologies, qu'il a lui-même fondée. Son expérience, dans les moments porteurs comme dans les phases plus difficiles, est un atout de taille pour affronter les obstacles qui se présenteront sur la route d'Adocia. Son carnet d'adresses et sa faculté à nouer des *deals* solides sont en outre des atouts de poids dans le paysage biotech actuel. La firme a en effet opté pour une stratégie de développement très différente de celle de ses consœurs de la biotech, en ce sens qu'elle entend nouer des partenariats sur ses produits très en amont, parfois même dès le préclinique. Cette gestion très pragmatique permettra à l'entreprise d'enregistrer des revenus rapidement, et dérisque en partie l'investissement des actionnaires. Sur le plan scientifique, Adocia adopte également un comportement prudent puisqu'elle travaille sur la base de protéines déjà identifiées et commercialisées pour la plupart. Seules les formulations, qui mettent en œuvre des facteurs de croissance pour la médecine régénérative, sont novatrices. Maintenant que la firme est refinancée pour 3 ans environ, son grand challenge va être de trouver, dans les 12 prochains mois, un premier partenaire commercial pour ses produits de régénération osseuse. Les trois grandes *pharmas* impliquées dans le secteur devraient être sondées ».

© Editions Européennes de l'Innovation. La photocopie non autorisée est un délit.

SUEDE

CellaVision transfère ses titres sur le Nasdaq suédois

La biotech suédoise CellaVision, focalisée sur le développement d'outils d'analyse de cellules en hématologie, va franchir un cap important dans le courant du premier semestre 2010. Cotée depuis mai 2007 sur le premier segment du First North, une place boursière alternative du Stockholm Stock Exchange, l'entreprise vient de se porter candidate pour transférer ses actions sur la principale place boursière suédoise : le Nasdaq OMX Stockholm, dans le segment *Small Cap*. « *Une procédure classique pour les sociétés de petite taille, qui testent en général ainsi l'appétit des investisseurs pour leur valeur à moindres frais* », explique Erik Kramming, analyste chez Redeye, qui précise : « *Si leur modèle se développe, et si la demande est importante, il devient ensuite nécessaire d'accéder au marché régulé, sur lequel les volumes échangés sont significativement plus grands* ». Cette étape clé, CellaVision l'a franchie en fin d'année dernière. Un momentum salué par une inflexion forte du titre de la firme qui, après avoir doublé, a pris +60 % depuis le début de l'année. Parmi les principaux arguments qui ont poussé l'équipe dirigeante de CellaVision à réaliser cette opération se trouvent le fort besoin de liquidités, et l'accès à des investisseurs clés. « *Sur le First North, seuls les petits porteurs sont présents. Les institutionnels n'ont en effet pas suffisamment de visibilité et de transparence sur les valeurs pour pouvoir investir* », commente Yvonne Mårtensson, CEO de CellaVision. « *Compte tenu de nos développements, nous avons besoin d'avoir accès à des sommes importantes, que seul le Nasdaq peut apporter* ».

Un seul CONCURRENT DÉCLARÉ au JAPON

SYSMEX AMERICA ET BECKMAN COULTER ASSURENT LA DISTRIBUTION US

Une levée, conjointe à l'introduction, pourrait en effet être réalisée afin de soutenir l'expansion du réseau de distribution de CellaVision. Pour le moment, la majeure partie de l'Europe est contrôlée par le distributeur Sysmex, les Pays nordiques, le Canada et le Japon étant pour leur part suivis en solo par des équipes de ventes internes à la société. Les États-Unis sont de leur coté couverts en parallèle par les équipes commerciales internes et deux distributeurs, Sysmex America ainsi que Beckman Coulter, qui a signé un contrat avec CellaVision il y a quelques jours. De nombreux autres revendeurs, dont Vastec Medical Ltd pour Hong-Kong et la Chine, Dover Medical & Scientific Equipment pour Israël, Roche Diagnostics pour l'Albanie, l'Estonie, la Grèce, la Turquie, l'Espagne et la Macédoine, et Top Diagnostics pour la Roumanie sont également aux côtés de la firme. Sur le plan technique, les outils développés par CellaVision permettent aux personnels de laboratoires d'analyser des cellules sanguines de manière très poussée, sans avoir besoin d'avoir recours à un microscope. Ils peuvent en outre transférer de manière sécurisée et rapide les résultats à analyser à d'autres postes partout dans le monde, ce qui permet de faire travailler ensemble plusieurs équipes dans des localités différentes, à toute heure du jour ou de la nuit. Une innovation très porteuse en termes d'efficacité, de standardisation et de rapidité d'exécution, qui n'est à ce jour concurrencée que par une seule technologie, développée par une compagnie japonaise. ▮

Bertrand Gardère
bgardere@biotech-finances.com

CELLAVISION

VALORISATION ESTIMÉE

Environ 38 M€ au 15/01/2010
(source Redeye)

PARTENAIRES

Banque
Nordea

Audit
Deloitte

Conseil juridique, propriété intellectuelle et affaires courantes
Cabinet Lindahls

Conseil juridique, brevets
Cabinet Awapatent

Principaux distributeurs
Sysmex, Beckman Coulter

Principaux actionnaires
Life Equity Group (Précédemment H&B Capital LP)
Stiftelsen Industrifonden
Metallica Förvaltnings AB
Christer Fåhraeus
Life Equity Sweden KB
Unionen

OPPORTUNITÉS D'AFFAIRES

Finance
La société sera cotée sur le Nasdaq OMX Stockholm à partir de mi-2010.

Distribution
CellaVision recherche en permanence à étendre son réseau de distribution avec des partenaires spécialisés dans le monde entier.

Recrutements
Plusieurs recrutements vont être opérés dans les six prochains mois autour des fonctions de support clientèle et de développement de produits.

REGARDS CROISÉS SUR LA SOCIÉTÉ

Erik Kramming, analyste – Redeye

« Au stade où elle est parvenue, il était important pour CellaVision de pouvoir accéder à des financements importants, que seul le Nasdaq local pouvait lui apporter. Les volumes échangés sur le First North sont en effet réduits, et les investisseurs peu qualifiés. Le titre de la firme, une fois côté sur le Nasdaq OMX Stockholm, sera en outre beaucoup plus attractif et mis en valeur car plus transparent. Cette procédure de transfert est relativement commune en Suède pour les petites capitalisations, qui testent en général leur modèle pendant 1 à 3 ans sur le First North Premier avant de se lancer sur le Nasdaq, car être ainsi coté coûte relativement cher et est très contraignant. Parmi les principales forces de CellaVision se trouve son solide réseau de distribution, qui combine des équipes internes et des partenaires spécialisés. Ce dernier couvre à la fois l'Europe, l'Asie, les États-Unis et le Canada. La firme n'a en outre quasiment pas de compétiteurs identifiés et menaçants. Pour poursuivre sa lancée, l'équipe de direction va devoir continuer à éduquer les laboratoires internationaux, pour les convaincre de passer des process manuels, encore utilisés dans la majeure partie des structures, à l'automatisation, qu'elle propose. Une phase importante, qui sera encore certainement longue et coûteuse ».

© Editions Européennes de l'Innovation. La photocopie non autorisée est un délit.

ESPAGNE

ESPAGNE : LA BIO-*MOVILIZACION* EST EN ROUTE !

Faut-il craindre le réveil de la biotech santé en l'Espagne ? Certainement, car ce membre de l'Union européenne n'a pas de complexes. Il a par exemple signé des accords internationaux majeurs dans le domaine des OGM, quand d'autres pays de la Vieille Europe sont définitivement lestés de plomb sur ce même domaine. Alors certes, la recherche thérapeutique espagnole ne figure peut-être pas en haut des « *charts* » mondiaux, mais les acteurs entrepreneurs, institutionnels, investisseurs sont capables de s'adapter très vite et avec enthousiasme (1). Le premier fonds biotech espagnol Ysios Capital Partners, doté de 70 M€, est une illustration du mouvement en cours. Joël Jean-Mairet, *Partner* au sein de cet instrument, nous donne sa vision.

BIOTECH FINANCES :
Pour la première fois, un fonds privé dédié aux biotech digne de ce nom ouvre la voie en Espagne. Confirmez-vous cette analyse ? Quel accueil avez-vous reçu ?

Joël Jean-Mairet : Replaçons-nous d'abord dans le contexte économique. Le cru 2009 n'est quand même pas ce que nous avons connu de meilleur au niveau mondial. Les répliques successives de la crise des *subprimes* ont été très perturbantes. Malgré tout, nous avons mis environ 18 mois pour boucler notre fonds, ce qui reste raisonnable dans le cadre d'une création, qui plus est dans une région où l'activité biotech est encore à développer. Nous avons démarré en septembre 2008, avec un *closing* de 67 millions d'euros, que nous avons complété pour un total de 69,2 millions d'euros grâce au soutien d'ACC1Ó CIDEM/COPCA. Ysios BioFund I est à ce jour le plus important véhicule jamais fédéré dans le secteur des sciences de la vie en Espagne. Il existe certes d'autres petits acteurs dans le domaine sur notre territoire, mais la filière n'est pas encore réellement solide. Le plus dur pour convaincre les investisseurs locaux a été de prouver l'intérêt et la rentabilité du modèle biotech, qu'ils ne connaissent en général pas. Nous avons également dû leur montrer que nous avions, en interne, les compétences pour délivrer un *news flow* important et pour assurer un retour sur investissement conséquent. Nous visons des retombées d'environ 20 %, ce qui est un grand challenge, mais nous sommes confiants. Notre équipe est en effet très expérimentée dans le secteur de la *pharma* et de la biotech, avec des passages chez Glycart, Almirall ou F. Hoffmann-La Roche, par exemple. Cela nous permet d'aborder les choses plus sereinement et a été un atout de taille dans la négociation avec les investisseurs. Celà étant dit, Ysios n'est pas arrivé dans un désert. La péninsule Ibérique compte depuis plusieurs années 3 à 4 fonds dédiés aux sciences de la vie prêts à investir en amorçage. Chacun d'eux dispose d'une manne de 15 à 20 M€

BIOTECH FINANCES :
Quelles seront vos cibles privilégiées ?

J.J.-M. : Nous cherchons des dossiers matures en santé humaine, avec des données précliniques disponibles. Nous n'avons pas vocation, dans un premier temps, à réaliser de l'amorçage pur. Cela serait trop risqué au stade où nous en sommes. Nous allons d'abord sécuriser notre démarche avec des *rounds* A et B pour acquérir un *track record* et crédibiliser notre modèle. Hormis cela, nous resterons très ouverts sur nos thématiques d'interventions et nous regarderons non seulement les développements thérapeutiques, mais encore les outils de diagnostic ou les medtech. Il s'agit de dérisquer au maximum nos fonds. Beaucoup d'entreprises peinent à trouver de quoi réaliser leurs travaux, surtout pour les phases aval de développement, qui sont les plus coûteuses. Nombre d'entre elles ont encore des *business models* mixtes, services et produits, qui leur permettent de couvrir leurs besoins mais qui obèrent fortement leurs potentiels en les désaxant de leur *core business*. En ouvrant la porte à l'arrivée de *VCs* spécialisés comme nous le faisons, nous pensons que ces modèles vont peu à peu disparaître pour revenir à des métiers plus traditionnels de recherche pure. Dans notre cas, nous ne sommes par exemple pas intéressés pour investir dans des sociétés mixtes et encouragerons, si nous sommes en face d'une telle situation, l'abandon des prestations réalisées pour des tiers.

> **Dans 5 ans, LES PERSPECTIVES DE SORTIES en Espagne auront ÉVOLUÉ TRÈS POSITIVEMENT**

BIOTECH FINANCES :
Cela veut-il dire que vos tickets moyens seront inférieurs à 10 M€, pour vous permettre d'intervenir dans une dizaine de dossiers ?

J.J.-M. : Exactement. Nos 69 M€ doivent nous permettre d'entrer dans une douzaine de dossiers pour une mise unitaire d'environ 5 à 7 M€

(suite p.7)

LA COMPOSITION DU CAPITAL D' YSIOS BIOFUND I

TYPE D'INVESTISSEUR	POURCENTAGE DE L'INVESTISSEMENT
Institutions financières	47 %
Entreprises de *business development* et de promotion	21 %
Family offices et investisseurs privés	16 %
Investissements collectifs et autres	16 %
TOTAL	**100 %**

© Editions Européennes de l'Innovation. La photocopie non autorisée est un délit.

Compte tenu de notre forte intégration sur le territoire espagnol, nous souhaitons réaliser une partie de ces tours en tant que *lead*, aux côtés probablement de *VCs* étrangers. Notre prise de participation rassurera les investisseurs internationaux souhaitant miser sur des dossiers en Espagne. De notre côté, nous souhaitons également prendre des participations dans des sociétés européennes, à partir du moment où elles ne sont pas implantées trop loin de chez nous. Cette partie devrait rester toutefois secondaire, avec 3 ou 4 dossiers maximum prévus sur la durée de vie du fonds.

BIOTECH FINANCES :
Vers quels domaines particuliers vos préférences vont-elles ?

J.J.-M. : Les développements autour du système nerveux central sont intéressants en ce moment car ils laissent espérer de potentiels retours sur investissement importants. Ces travaux sont toutefois difficiles et risqués, ce qui nous limitera de fait à une ou deux mises. Nous équilibrerons avec les anti-infectieux, qui sont relativement prédictibles et faciles à mettre en place. Nous scruterons par ailleurs d'autres technologies chaudes, comme celles qui portent sur les RNAi et les cellules souches cancéreuses.

BIOTECH FINANCES :
Vous demeurez tout de même très traditionnels concernant vos critères de sélection…

J.J.-M. : Nous respectons les incontournables. Nous allons miser en priorité sur des équipes solides. L'idéal est d'avoir à faire à des *serial* entrepreneurs, disposant d'un *track record* dans le domaine et d'une expertise avérée pour faire prospérer au mieux leur modèle. Il ne s'agit pas de rejeter les dossiers avec des dirigeants non expérimentés, mais ces derniers devront accepter de s'adosser si besoin à des managers aguerris. Si nous pensons qu'ils ne sont pas mûrs pour ce choix, nous n'investirons pas à leur côté. Outre l'équipe, la science doit également être d'avant-garde dans un secteur en croissance, sur un marché encore peu compétitif et sur une aire thérapeutique pour laquelle les besoins médicaux non satisfaits sont importants. Cela peut paraître beaucoup mais ce sont à nos yeux les conditions *sine qua non* pour qu'une technologie ou un produit perce aujourd'hui commercialement. *In fine*, la propriété intellectuelle est aussi fondamentale pour la pérennité de l'entreprise et notre retour financier. Nous serons donc très regardants dans ce compartiment.

LES INVESTISSEMENTS *LIFE SCIENCES* D'YSIOS

NOM DE LA SOCIÉTÉ	ACTIVITÉ	LOCALISATION
BioVex	Développement et commercialisation de traitements contre le cancer et d'outils de prévention contre les maladies infectieuses	États-Unis
Cellerix	Thérapie cellulaire	Espagne
EndoSense	Medtech dans le domaine cardiovasculaire	Suisse

BIOTECH FINANCES :
Comment allez-vous organiser votre chasse à la biopépite locale ? Et quels engagements seront les vôtres une fois entré au capital des entreprises ?

J.J.-M. : D'abord nous devons nous faire connaître des entrepreneurs avec des actions proactives auprès de sociétés qui pourraient être intéressées par notre soutien. Au sein d'Ysios, nos carnets d'adresses respectifs nous permettent d'être en étroite relation avec les *pharmas* et les centres de recherche locaux, qui nous envoient des propositions de participation dans les *spin-off* qu'ils essaiment. Ces dossiers sont très intéressants car ils sont soutenus et vraiment solides en termes de science et de propriété intellectuelle. Une fois l'accord signé, nous aurons réellement vocation à ajouter de la valeur aux entreprises en apportant notre savoir-faire. Cela signifie que nous nous intégrerons dans leurs organes de décision au sein du comité de direction de la société. En contrepartie, nous nous engagerons à suivre les dirigeants tout au long de l'histoire de leur firme, en réinvestissant dès que nécessaire, au fil de tours complémentaires.

BIOTECH FINANCES :
Êtes-vous confiant quant à l'évolution du secteur en Espagne et sur la manière dont cela rejaillira sur vos perspectives de sorties ?

J.J.-M. : Nous n'en sommes qu'au démarrage, mais nous programmons très en amont nos sorties. En moyenne, nous comptons rester entre 4 et 6 ans au capital des sociétés, guère plus, ce qui implique d'être très créatifs et réactifs sur les différentes possibilités de désinvestissement. Nous regarderons tout aussi bien les *IPO* et les fusions/acquisitions avec des partenaires industriels. Aujourd'hui, les introductions en Bourse en Espagne sont quasi inexistantes dans le secteur des biotech et le climat ambiant n'est pas porteur. Les choses doivent vraiment évoluer sur ce plan. Si l'Espagne veut faire éclore des leaders nationaux, elle doit faire en sorte de pousser tous les acteurs vers la maturité, de les soutenir pour éviter que ses meilleurs candidats ne se tournent vers d'autres solutions ou ne s'échappent vers d'autres places boursières dynamiques comme la Suisse, par exemple. Mais nous restons optimistes car l'intérêt croissant des investisseurs pour le secteur et le début de couverture des quelques valeurs déjà listées sur la Bolsas y Mercados Españoles (BME) laissent entrevoir de bonnes perspectives d'ici à 5 ans. La création fin 2008 du MAB, notre marché alternatif type Alternext, est également un plus pour motiver les entrepreneurs à tenter leur chance. Nous n'avons jusqu'à présent pas encore de véritable héros local à même de donner des idées et des envies à d'autres pour percer. Mais cela va venir et nous sommes ici pour le trouver. ▮

Nous disons : 'INVESTISSEURS INTERNATIONAUX, vous cherchez un *LEAD* LOCAL ? Nous sommes là !'

Propos recueillis par
Juliette Lemaignen
jlemaignen@biotech-finances.com

1 – Lire « Quelques belles opérations ont éclairé le semestre » dans le n°445 de *Bf* du 11/01/2010

© Editions Européennes de l'Innovation. La photocopie non autorisée est un délit.

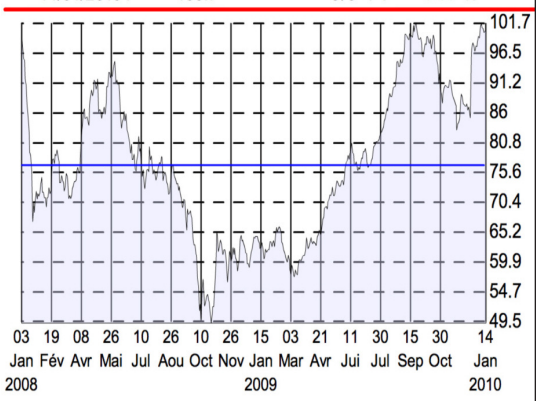
EUROPE - ISRAËL : LES *DEALS* DU 7 AU 14 JANVIER 2010

	Acquiror name	Acquiror country code	Target name	Target country code	All Deal values th EUR	Deal type	Deal status	Deal financing	Deal method of payment	Deal Enterprise values th EUR	Deal Estimated Enterprise values th EUR
1	-		Bavarian Nordic A/S	DK	42,744.17 *	Minority stake 33.333%	Announced	Capital increase	Cash	n.a.	39 382,17
2	Vivalis SAS	FR	Humalys SAS	FR	n.a.	Acquisition 100%	Completed		Deferred payment	n.a.	n.a.
3	Synexus Clinical Research Ltd	GB	ClinPharm International GmbH	DE	n.a.	Acquisition 100%	Completed			n.a.	n.a.
4	Institutional Investors		Mologen AG	DE	3584,00	Minority stake 4.963%	Completed	Capital increase - placing	Cash	n.a.	68 894,39
5	QIAGEN NV	NL	ESE GmbH	DE	13,092.35 *	Acquisition 100%	Completed		Cash	n.a.	13 843,55
6	Management SHS Gesellschaft für Beteiligungsmanagement mbH KfW Bankengruppe	US DE DE	TNI Medical AG	DE	n.a.	Institutional buy-out unknown stake %	Completed	Private Equity Development capital	Cash	n.a.	n.a.
7	Investors Filvest SCA	 IL	Endogun Medical Systems Ltd	IL	8 711,65	Minority stake unknown %	Completed	Development capital Venture capital	Cash	n.a.	n.a.
8	Istituto Ganassini SpA	IT	Dermofarm SA	ES	8950,00	Acquisition increased from 70% to 100%	Completed			n.a.	27 457,96
9	-		Biovitrum AB	SE	148,250.35 *	Acquisition 66.667%	Completed	Capital increase - rights issue	Cash	n.a.	177 262,50
10	-		ReGen Therapeutics plc	GB	30,02	Minority stake increased from 1.263% to 4.157%	Completed			n.a.	1 067,19

	Rumour date	Date announced	Date completed
1	11/11/09	1/8/10	
2	1/11/10	1/11/10	1/11/10
3	12/7/09	12/7/09	1/12/10
4	1/7/10	1/7/10	1/7/10
5	1/12/10	1/12/10	1/12/10
6	1/12/10	1/12/10	1/12/10
7	1/10/10	1/10/10	1/10/10
8	1/13/10	1/13/10	1/13/10
9	11/5/09	12/2/09	1/8/10
10	1/7/10	1/7/10	1/7/10

INDICE BIOTECH FINANCES

14/01/2010 : 100.7 J/J-1 : 0.39 %



Biotech finances est le seul indice boursier des valeurs de biotechnologies cotées en France. Il a été lancé par les Éditions européennes de l'Innovation, éditrices de Biotech Finances, la première newsletter francophone de la bioéconomie européenne. www.biotech-finances.com

INDICE BIOTECH FINANCES VALEUR PAR VALEUR

Tableau récapitulatif au 14/01/2010

Nom	Actions	Capitalisation totale au 14/01/2010	Poids indiciel au 22/12/2009	Valeur au 14/01/2010	J/J-1 (%)	J/J* (%)	Max Min	Courbes d'évolution 03/01/08 – 14/01/2010
BioAlliance Pharma	12896834	65.52 M€	9.76 %	**5.08 €**	-1.17%	-42.27%	8.86 2.09	
bioMérieux	39453740	3279 M€	15 %	**83.11 €**	3.23%	5.3%	84.19 49.24	
Cellectis	11493917	125.4 M€	7.61 %	**10.91 €**	-0.37%	34.03%	13.9 4.05	
Cerep	12611875	23.96 M€	3.81 %	**1.90 €**	1.6%	-58.15%	4.59 1.51	
ExonHit Therapeutics	32778282	118.66 M€	15 %	**3.62 €**	-1.36%	-27.89%	6.86 2.23	
Genfit	11270626	82.28 M€	0.98 %	**7.30 €**	1.39%	-33.64%	11 2.89	
GenOway	5903696	17.65 M€	0.86 %	**2.99 €**	0%	-48%	5.75 0.92	
Hybrigenics	10449561	29.78 M€	0.45 %	**2.85 €**	-0.35%	-59.86%	7.1 1.94	
Innate Pharma	25912259	65.82 M€	3.94 %	**2.54 €**	1.6%	-25.51%	3.51 1.11	
Ipsogen	4795031	45.31 M€	3.21 %	**9.45 €**	-1.36%	0%	9.58 5.36	
NicOx	72151318	427.86 M€	15 %	**5.93 €**	-0.87%	-51.39%	14.93 4.4	
Skinethic	940020	5.9 M€	0 %	**6.28 €**	44.37%	-14.91%	21.95 2.3	
Transgene	22105746	455.6 M€	15 %	**20.61 €**	0.98%	39.54%	21 7.47	
Vivalis	14796131	150.03 M€	9.32 %	**10.14 €**	1.4%	25.65%	11.08 3.25	
Zeta Biotech	1407880	1.32 M€	0.06 %	**0.94 €**	2.17%	-78.34%	4.34 0.6	
Capitalisation totale		**4894.09 M€**			**2.23%**	**1.13%**	491032366 275533957	
Indice Biotech Finances			**100.7**		**0.39%**	**0.7%**	101.68746 49.491833	

Une exclusivité Biotech Finances / Zephyr - Bureau Van Dijk Editions Electroniques

*Légende : * = valeur estimée*

ILS NOUS FONT CONFIANCE !

• Merci à ALIZE RP, BIONEST Partners, Bureau Van Dijk, Creativ Ceutical, Kurma Biofund, Pact & Partners, POEM, Technology Vision Group qui nous ont permis de diffuser notre numéro 445 spécial €deals dans sa version anglaise vers plus de **230 000 contacts à l'international**.

• *Vous souhaitez vous aussi devenir annonceurs dans Biotech finances ?*

Contactez FABIENNE REGNAUT chez frmédia.

Tél. **+ 33 (0)1 41 05 12 39** / Port. **33 (0)6 76 05 47 94**
Fax : **+33 (0)1 47 57 52 03 /** Mail : **regnaut@frmedia.fr**
Ad. **49 rue Marius Aufan 92300 Levallois-Perret**

Biotech Finances est une publication hebdomadaire des Editions Européennes de l'Innovation • **Directeur de la publication et de la rédaction**: Jacques-Bernard Taste • **E-mail:** jbtaste@biotech-finances.com • **Rédaction**: Juliette Lemaignen, jlemaignen@biotech-finances.com, Anna Moreau, amj@biotech-finances.com, H Ella, HE@bioteh-finances.com • **Bureau Anglais** : Wina Gunn, wgunn@biotech-finances.com, Steve Gunn, sgunn@biotech-finances.com • **Maquette:** www.anfetamine.fr • **Société éditrice**: Editions Européennes de l'Innovation, au capital de 8 000 € • **Siège social:** 72 boulevard des Brotteaux - 69006 Lyon - France • **Tél.:** +33 (0)9 8008 51 45 • **Fax:** +33 (0)9 8008 51 46 • **RCS Lyon :** 480 764 398 • **Commission paritaire:** 0606 I 79205 • **ISSN:** 1298-9428 • **Prix du numéro:** 37 € • **Prix de l'abonnement annuel:** 1 170 € • **Site web :** http://www.biotech-finances.com • **Contact commercial et gestion des abonnements :** +33 (0)9 8008 51 45 • **Impression:** Dupli-Print - 2, rue Descartes - 95330 Domont

© Editions Européennes de l'Innovation. La photocopie non autorisée est un délit.