

# LE FINANCEMENT DES BIOTECHS : complexités et opportunités

***Entretien avec Jean-Marc Le Doussal (82), fondateur et associé entrepreneur de Remora Capital SA (RCSA), qui nous en dit plus sur sa structure et son positionnement sur le marché très spécialisé du financement des biotechs.***



**Jean-Marc Le Doussal (82)**

**Dites-nous-en plus sur Remora Capital SA (RCSA) que vous avez créée en 2011 à Lausanne ?**

Il s'agit d'une société d'investissement gérée par des entrepreneurs expérimentés dans la santé. Au sein de RCSA, je gère, en qualité d'associé entrepreneur, plusieurs participations comme ATLAB Pharma (Nantes), OGD2 Pharma (Nantes), ou encore Activen SA (Suisse). J'interviens plus spécifiquement dans le domaine de l'(onco)-immunologie alors que mon associée entrepreneur, Florence Vullierme, est concentrée sur la santé connectée.

RCSA est née d'un constat que j'ai pu faire dans ma carrière de développeur de start-ups : le déficit de financement entre la phase Business Angels (qui, en France, investissent des petits montants), et les venture capitalistes, qui font des tours de plus en plus gros (plus de 10 millions). En France, même BPI investissement a tendance à jouer « les gros VC » en boudant les tours de 1 à 5 millions. Il est évident qu'entre

les deux, il est compliqué de lever des fonds ! En parallèle, la santé est de plus en plus segmentée et spécialisée ce qui oblige à une expertise qui peut manquer aux fonds généralistes ou régionaux qui doivent faire appel à des experts externes.

**Dans ce contexte, quel est votre positionnement ?**

Nous pensons qu'il faut confier les fonds à des serial entrepreneurs experts dans un segment du marché ou de technologie pour qu'ils puissent créer et développer un portefeuille de projets dans leur spécialité. L'idée est qu'ils savent gérer de très près leurs participations ce qui garantit un bon usage des fonds. Parce que les levées de fonds pour les biotechs nécessitent beaucoup de temps et représentent un processus complexe, l'enjeu est de libérer les entrepreneurs sur ce volet afin qu'ils puissent se concentrer sur leur cœur de métier, le développement de produits et les partenariats.

**Aujourd'hui, quels sont vos principaux axes stratégiques ?**

Nous voulons accélérer notre propre financement auprès des family offices et des institutionnels, qui sont nos principaux partenaires. En parallèle, nous travaillons sur l'optimisation de la liquidité pour nos actionnaires à travers l'accès à des plateformes pour investisseurs qualifiés ou la bourse.

Notre objectif est aussi de recruter de nouveaux associés entrepreneurs qui partagent notre vision et qui ont la capacité de gérer de nouveaux segments de marché comme la médecine régénérative, les technologies médicales ou l'intelligence artificielle appliquée à la santé.

Enfin, nous avons pour ambition d'accroître notre portefeuille de participation et de continuer d'accompagner leur succès, car c'est à ce niveau que réside notre valeur ajoutée.

**Qu'en est-il de vos enjeux ?**

Actuellement dans le cadre du financement des start-ups early-stage, deux tendances se dégagent. Il y a les sociétés intégrées qui créent des emplois locaux avec un coût fixe important. Si ce modèle est soutenu par les pouvoirs publics, il reste souvent inadapté aux biotech qui développent des produits. Les sociétés de développement de produits, qui ont recours à beaucoup de sous-traitance, ont plus de mal à mobiliser des fonds publics non dilutifs, car elles créent des emplois indirects souvent à l'étranger.

Notre principal enjeu est donc de combler un déficit d'investissement dans les start-up « produits » early stage / early growth. Un autre enjeu est de stimuler la collaboration entre les chercheurs, les bureaux de transfert de technologie, les entrepreneurs, et les financiers privés et publics. Nous pensons qu'en confiant des fonds à des serial entrepreneurs, nous pouvons mieux les utiliser et mieux gérer cette collaboration qui est critique pour le succès des start-ups early-stage/growth à fort contenu technologique.

Enfin, le contexte français, en comparaison avec la Suisse qui offre des conditions-cadres stables, reste assez marqué par nombre d'aléas (fiscalité mouvante, droit social opaque, réglementation excessive des essais cliniques précoces, bougeotte législative...) qui ne font qu'augmenter la prise de risques, ce qui est à regretter car la science et les personnes y sont de grande qualité. X