

# UI Investissement dans la santé en Occitanie



Novembre 2022

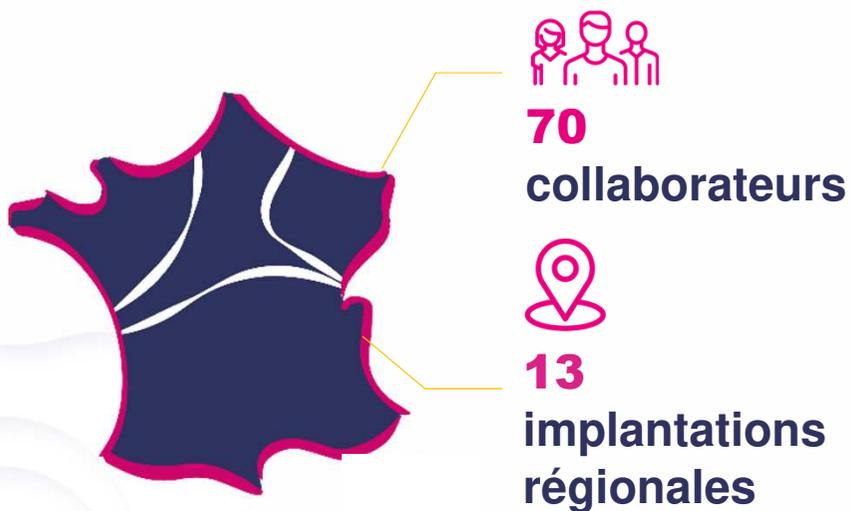
*Strictement confidentiel*

# **PRESENTATION UI INVESTISSEMENT – FOCUS EXPERTISE SANTÉ**

# UI INVESTISSEMENT – 1,5 MDS € SOUS GESTION

UN MODÈLE INSTITUTIONNEL PORTEUR DE SENS

## UN MAILLAGE TERRITORIAL UNIQUE



**Centre-Nord** : Paris, Lille  
**Est** : Besançon, Dijon, Reims, Strasbourg  
**Ouest** : Nantes, Rennes  
**Sud** : Clermont-Ferrand, Limoges, Lyon, Marseille, Orléans,

## UNE COUVERTURE DE L'ENSEMBLE DES MÉTIERS DU CAPITAL INVESTISSEMENT



## DES EXPERTISES SECTORIELLES FORTES



**SANTÉ**



**AGRO BUSINESS**

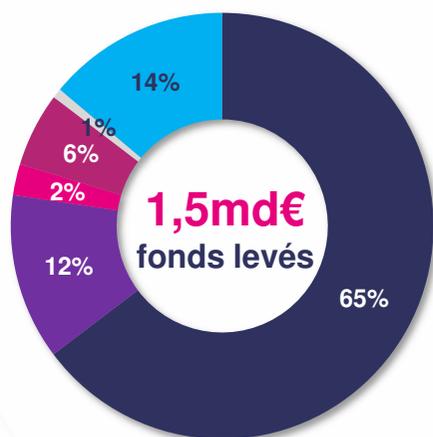


**SERVICES & INDUSTRIE**

# UN PROJET CONSTRUIT AUTOUR DE PARTENAIRES FIDELES

DES PARTENARIATS LONG TERME AVEC UNE AMBITION PARTAGEE

RÉPARTITION DES LEVEES DE FONDS D'UI  
PAR TYPOLOGIE DE SOUSCRIPTEURS



DYNAMIQUE DES LEVÉES DE FONDS D'UI  
2006 – 2021 en m€



## LA CONFIANCE DE PARTENAIRES DE PREMIER PLAN



ET PLUS DE 250 FAMILLES ET ENTREPRENEURS

# L'EXPÉRIENCE ET LE SAVOIR-FAIRE SANTE

D'UNE ÉQUIPE RECONNUE ET IMPLIQUÉE

Equipe  
SANTE UI



**Pauline  
de BRETEUIL**  
Directrice Associée



**François  
MICELI**  
Biochimiste  
Directeur Associé



+ Comités scientifiques, Club Santé

Interlocuteur régional



**Aurélie  
VIAUX**  
Directrice  
d'Investissement



**Louis  
CHAMPION**  
Médecin



**Thomas  
SCHMIDT**  
Médecin



# INVESTISSEMENTS UI – INNOVATION

## SANTE



**Pancréas artificiel  
Diabète de type 1**



**Solution de robotisation  
Microchirurgie oculaire**



**imagerie de fluorescence  
pour la chirurgie**



**Nouvelle génération  
d'anticorps conjugués**



**Neurostimulation électrique  
fonctionnelle**



**Identification & Diagnostic  
Septicémie**



**Traitement de l'infertilité  
féminine et masculine**



**solutions de navigation  
chirurgicale**



**Cession à**



**Asset deal avec**



**Cession à**

**REVENIO**  
ENABLING EASY & EFFICIENT DIAGNOSIS

**OUTIL n°1 DEDIE A LA FILIERE SANTE OCCITANE**  
**Fonds d'amorçage Pertinence Invest 2**

# PERTINENCE INVEST 2 : UN FONDS D'AMORCAGE DEEPTECH

TECHNOLOGIE ISSUE OU EN LIEN AVEC DES ETABLISSEMENTS D'ENSEIGNEMENTS ET DE RECHERCHE



20  
partenaires  
académiques

11  
industriels

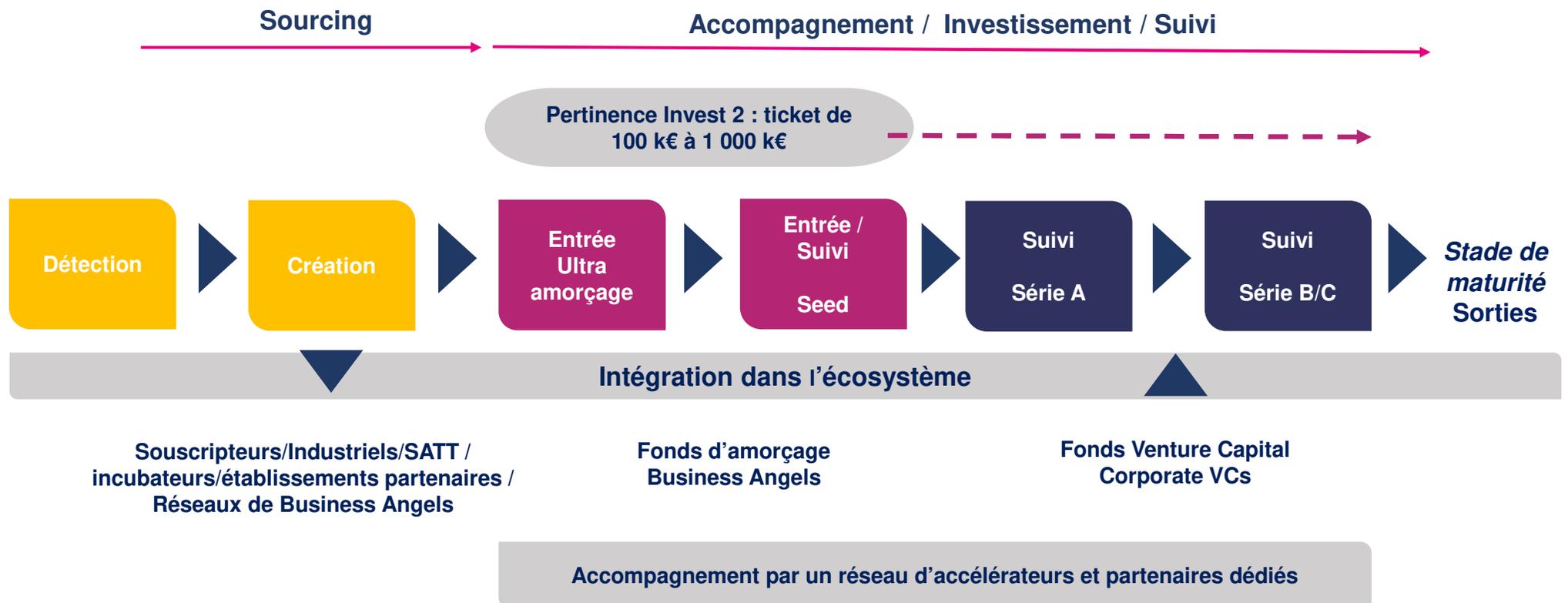
53m€

4  
Institutionnels  
&  
RÉGION  
BOURGOGNE  
FRANCHE  
COMTE

13  
participations

# PERTINENCE INVEST 2 : UNE PREMIERE INTERVENTION EN AMORÇAGE OU ULTRA AMORÇAGE

ET SE POURSUIVANT DANS LA DURÉE



# STRATEGIE SECTORIELLE

**Santé / Nutrition  
(hors biotech)**

deepull™

mablink

ACUSURGICAL®



**Numérique**

**Portefeuille  
Pertinence  
Invest 2**

**Usine 4.0**

**Gestion des ressources et  
de l'énergie**

**Chimie / matériaux**

**OUTIL n°2 DEDIE A LA FILIERE SANTE OCCITANE**  
**Fonds de late stage : Majycc Innovation Santé**

# MAJYCC INNOVATION SANTE

SOUTENIR LE DÉVELOPPEMENT DES START-UP INNOVANTES DU SECTEUR DE LA SANTE

**FPCI MAJYCC INNOVATION SANTE**  
100m€



## CIBLES

15 – 20 entreprises

France à 90% avec des interventions spécifiques en régions

Investissements possibles en Europe (10%)



## SECTEURS

Santé (Biotech / Medtech / eSanté – IA)

REGLEMENT DISCLOSURE / SFDR  
Article 8



**MAJYCC INNOVATION SANTE PLUS**  
Statut fiscal 150-0 BTer



## TYPE D'OPÉRATIONS

Tickets moyens

5m€ à 10m€

Série (A) / B / C

Pré-IPO

IPO

Lead / Co-lead avec présence active dans la gouvernance

Investissement en capital ou parfois en OC (pas de dette)

# MAJYCC INNOVATION SANTE

UN ECOSYSTEME SANTE INEGALE AUTOUR DE NOS 13 BUREAUX REGIONAUX

## 1. Centres de recherche & Accélérateurs



Accélérateur dédié aux startups de la santé



Pôle de compétitivité santé de l'auvergne-Rhône-Alpes



Pôle de compétitivité du Sud de la France, dédié à la Healthtech



Pôle de compétitivité en santé du Grand Ouest



## 2. Etablissements de santé / PSAD



1<sup>er</sup> hôpital privé de France et 5<sup>ème</sup> groupe national



4<sup>ème</sup> groupe de cliniques privées en France



Groupement de cliniques



Acteur majeur de PSAD

## 3. EPHAD



3<sup>ème</sup> groupe d'EPHAD en Europe  
CA 2019: + de 1.5 Mds €



Un des groupes leaders au Québec  
CA 2018: 136 m€



Groupe d'EPHAD au positionnement haut de gamme  
CA 2019: c. 250 m€

## 4. Mutuelles & Bpifrance



Près de 40 ans d'expertise  
Plus de 100 entreprises en portefeuille  
1 Md€ d'en-cours sous gestion



5,4 M de sociétaires adhérents  
Plus de 22 Md€ d'épargne gérée  
1,4 M de personnes protégées en santé



**OUTIL n°3 DEDIE A LA FILIERE SANTE OCCITANE**  
**Fonds dédiés de capital développement/LBO**

# **QUELQUES PRINCIPES GENERAUX DE LA LEVEE DE FONDS**

# Stade de développement & levée potentielle

## Typologie de filière santé

## Amorçage

### Biotechnologie

### Biopharmacie

- *Lead optimization*
- *Preuve de concept animale*
- *Approche des aspects de Safety*
- *Plan de développement préclinique*
- *Dépôts des brevets*

### Dispositifs médicaux

### Diagnostic in vitro

### eSanté

- *Prototype*
- *Preuve de concept animale*
- *Préparation des aspects réglementaires*
- *Dépôt des brevets*

# Stade de développement & levée potentielle

Typologie de filière santé	Série A	Séries B, C...
<b>Biotechnologie</b>  <b>Biopharmacie</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <i>Lead candidat-médicament</i></li> <li>▪ <i>Aspects réglementaires</i></li> <li>▪ <i>Production GMP</i></li> <li>▪ <i>Essais précliniques (ADMET...)</i></li> <li>▪ <i>IP : PCT...</i></li> <li>▪ <i>Positionnement candidat / Indication(s)</i></li> <li>▪ <i>Préparation de la phase 1 (aspects réglementaires, choix partenaires CMO/CRO...)</i></li> <li>▪ <i>Lancement phase 1</i></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <i>Phase 1</i></li> <li>▪ <i>Sélection des indications</i></li> <li>▪ <i>Phase 2a</i></li> <li>▪ <i>Sécurisation des aspects de production</i></li> <li>▪ <i>Positionnement produit</i></li> <li>▪ <i>Aspects réglementaires sur la stratégie de commercialisation (indication(s), protocole thérapeutique, prix &amp; remboursement...)</i></li> <li>▪ <i>Déploiement international (FDA)</i></li> <li>▪ <i>Contacts business pour licence / commercialisation</i></li> </ul>
<b>Dispositifs médicaux</b>  <b>Diagnostic in vitro</b>  <b>eSanté</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <i>Essais animaux à plus grande échelle</i></li> <li>▪ <i>Finalisation du produit commercial</i></li> <li>▪ <i>Opinions KOL</i></li> <li>▪ <i>Préparation de la FIM (First in Man)</i></li> <li>▪ <i>Aspects réglementaires pour la FIM</i></li> <li>▪ <i>Marquage CE</i></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <i>Essais chez l'homme</i></li> <li>▪ <i>Marquage CE</i></li> <li>▪ <i>Dépôt AMM (si nécessaire)</i></li> <li>▪ <i>Déploiement international (FDA)</i></li> <li>▪ <i>Soutien des KOL</i></li> <li>▪ <i>Aspects réglementaires sur la stratégie de commercialisation (indication(s), protocole thérapeutique, prix &amp; remboursement...)</i></li> <li>▪ <i>Contacts business pour licence / commercialisation</i></li> </ul>

# TAILLE MOYENNE DES LEVEES SECTEUR SANTE

Typologie de filière santé	Amorçage	Série A	Séries B, C...
Biotechnologies Biopharma	3 – 7 M€	5 à 15 M€	20 – 75M€
Dispositifs médicaux Diagnostic in vitro eSanté	1 – 5 M€	5 – 10 M€	15 – 50 M€

# CONTACTS

**Aurélie VIAUX**

**Directrice d'Investissement**

10 place de la Joliette

Les docks 10.3

13002 Marseille

[aurelie.viaux@ui-investissement.fr](mailto:aurelie.viaux@ui-investissement.fr)

+ 33 6 23 46 30 06

# QUELQUES PRINCIPES GENERAUX DE LA LEVEE

- Le levée de fonds **doit être bien préparée** pour maximiser ses chances de succès et doit être **un objectif lié à un plan stratégique précis** (attention à ne pas tomber dans le travers de la course à la levée !).
- Le dirigeant **doit être accompagné** pour se lancer dans la levée de fonds :
  - Un conseil financier → Pas obligatoire mais cela peut être un réel avantage
  - Un avocat d'affaire adapté à la levée envisagée et ayant une expérience reconnue dans le domaine
  - Un expert comptable prêt à répondre aux questions des audits
  - + autres conseils d'intérêts : Conseil PI...
  - Des mentors qui sont déjà passés par là
- Une levée de fonds **dure entre 9 et 12 mois** en moyenne donc la société doit avoir une visibilité en trésorerie suffisante → Le pire étant de négocier en étant en difficulté de trésorerie !
- La levée de fonds doit être dimensionnée correctement (montant et typologie des investisseurs) pour avoir une **EQUITY STORY** cohérente et pas bloquante pour la suite – attention notamment aux équilibres dans la table de capitalisation et dans la gouvernance
- Être dans une **démarche positive** par rapport à l'entrée d'investisseurs → Le pire étant de voir que vous n'en n'avez pas envie !
  - Il faut donc prendre le temps de choisir ses partenaires investisseurs (attention c'est un mariage !)
  - Et avoir confiance dans ce qu'ils pourraient vous apporter (en plus de l'argent)

# AVOIR UNE BONNE EQUITY STORY

**Obtenir des financements  
au moment des besoins**

**Définir un plan de levée de  
fonds en adéquation avec le  
paysage du Venture capital**

**Avoir construit une histoire  
capitalistique en cohérence  
avec les exigences des fonds**

# TENDANCES ACTUELLES DU VENTURE

Fonds de plus en plus spécialisés avec des propositions de valeur dépassant le simple investissement financier

Forte centralisation dans les grandes métropoles

ESG & IMPACT :  
Must have

Renforcement des critères de sélectivité (IP, équipe, taille du marché adressable, exit...) car rendement attendu en aval élevé

Des tours syndiqués derrière un lead significatif

# IDENTIFIER LES BONS INVESTISSEURS

## Quelques clefs :

- **Être très clair** sur sa **stratégie** et sa **roadmap** de développement pour ne pas être déstabiliser par rapport aux questions des Investisseurs
- L'aide d'un **leveur de fonds** peut être cruciale pour avoir des **documents déjà prêts de qualité** → L'investisseur sera sensible à la qualité des informations rendues
- **Savoir interpréter** les réponses des investisseurs : Go / no go / pourquoi pas... et faire en sorte les mettre dans un entonnoir (= compétition !)
- **Bien comprendre** les process des uns et des autres → Chaque structure a ses règles
- **Bien comprendre** les stratégies d'investissement dans les premières discussions (lead ou non, secteur, intervention dans la durée ou non, ticket, gouvernance...)
- **Ne pas cacher d'informations importantes** qui pourraient être révélées plus tard et venir casser le deal !