

POINT FORT

Endeavour Vision parmi les leaders mondiaux

CAPITAL-RISQUE. La spécialisation medtech du VC genevois, parmi les principaux européens, se renforce avec le lancement d'un nouveau fonds dédié fin 2018.

ELSA FLORET

La stratégie d'Endeavour Vision, capital-risqueur genevois parmi les leaders européens spécialisés dans les technologies médicales (medtech), se renforce avec le lancement d'un nouveau fonds medtech fin 2018, début 2019, de taille similaire à supérieure au précédent, pour répondre à la demande des investisseurs.

Son premier fonds dédié, clôturé en mars 2016, avait levé 250 millions d'euros, soit à ce moment le plus gros fonds européen dédié au medtech.

Damien Tappy, président et cofondateur d'Endeavour Vision, partage sa vision du secteur medtech, qui représente aujourd'hui en Suisse 1,4 milliard de francs, soit 2% du PNB, pour 10 milliards d'exportations et plus de 50.000 emplois via 1400 sociétés.

Dans un marché mondial compris entre 300 et 400 milliards, avec une croissance de l'ordre de 5 à 6%, Endeavour Vision investit dans les technologies et entreprises susceptibles de figurer parmi les trois meilleures au monde, et dans des secteurs médicaux forts d'une croissance de 20% minimum par an, selon les critères fixés par sa douzaine d'experts in-house. Equipe composée à moitié de suisses et d'étrangers - que le groupe prévoit de renforcer ces prochains mois.

Initialement Endeavour Vision était investi dans la biotech.

Après un premier fonds medtech dédié en 2016, vous prévoyez le lancement d'un deuxième fonds medtech.

Notre premier fonds dédié, clôturé en mars 2016, avait levé 250 millions d'euros, soit à cette époque le plus gros fonds européen dédié au medtech. Le deuxième sera de taille similaire, voire supérieure. Contrairement à la biotech, le medtech ne fait pas un pari futur sur la science.

Nous recherchons les technologies, qui peuvent figurer dans le Top 3 mondial et l'amenons à un niveau de commercialisation à l'international. Pour réussir dans ce domaine, les sociétés medtech doivent ambitionner d'être «first in class» ou «best in class»; au-delà les entreprises résistent difficilement et la rentabilité devient plus faible pour les investisseurs. Les technologies dans lesquelles nous investissons doivent adresser un marché potentiel suffisamment grand, de l'ordre d'un milliard de dollars minimum à terme. Par ailleurs nous devons avoir la conviction que la technologie est valide pour les patients; nous ne prenons aucun risque sur ce point.

Les segments visés sont ceux où il n'existe pas encore de solution capable de répondre à la demande. On parle en anglais de «high unmet medical needs.» Nous cherchons donc à investir chez des futurs leaders, en particulier ceux susceptibles d'intro-



DAMIEN TAPPY. «Il faut dire haut et fort qu'en Suisse nous avons des sociétés de croissance, des bijoux technologiques, des leaders mondiaux et des investisseurs.»

duire un changement de paradigme dans l'offre de soins, pour les accompagner à accélérer leur croissance.

Ce nouveau fonds sera de taille identique, voire supérieure. Quelles seront les différences?

Notre ambitionnons de renouveler le succès du fonds précédent, en visant les mêmes objectifs. Nous allons simplement intensifier notre action en augmentant les montants investis dans chaque société. De 15 à 20 millions de dollars investis par société dans le premier fonds, nous allons monter à 20 et 30 millions, sur 12 à 14 sociétés. La cible reste identique. Les critères d'investissement aussi.

Malgré vos critères stricts, des erreurs peuvent être commises. Lesquelles et comment les éviter?

On investit dans une société, mais d'abord sur des personnes. Attention donc au pari humain. Il est fondamental de bien choisir les entrepreneurs sur lesquels nous investissons et de les accompagner dans toutes les phases de leur croissance, spécialement dans les moments difficiles. At-

«DE 15 À 20 MILLIONS DE DOLLARS INVESTIS PAR SOCIÉTÉ DANS LE PREMIER FONDS, NOUS ALLONS MONTER À 20 ET 30 MILLIONS, SUR 12 À 14 SOCIÉTÉS.»

ention également à ne pas sous-estimer l'importance de l'obtention du remboursement, qui joue un rôle clé dans le succès des entreprises de ce secteur. La prédictibilité du remboursement est fondamentale. Les «health economics» sont un critère capital dans un environnement où les budgets des gouvernements et des assureurs sont sous pression, aussi bien en Europe qu'aux Etats-Unis. Attention finalement à bien estimer le temps nécessaire pour passer du prototype à la commercialisation; un delta de 5 ans est lourd de conséquences dans ce domaine. A ceci

investisseurs. Les VC américains avec lesquels nous travaillons sont surpris par la qualité des deals ici. Contrairement aux idées reçues, la Suisse offre des coûts compétitifs, dans des technologies de pointe. Avec un savoir-faire pour optimiser les processus de production, il est possible d'être compétitif en Suisse. Symetis en est un parfait exemple, de même que Straumann ou Medartis à Bâle également. Le potentiel est gigantesque!

Quel est votre track record dans le medtech?

Nous ne communiquons pas sur le track-record des fonds que nous conseillons, mais notre objectif est de réaliser 3 à 5 fois notre mise sur les investissements. Ce que je peux dire c'est qu'il ne faut pas juger la medtech à l'aune de la biotech, où vous verrez des multiples incroyables, mais seulement dans 20% des cas, voire moins. Dans la biotech, dans la grande majorité des cas, la société est revendue avant que le produit ne soit commercialisé. Avec la

medtech, vous devez aller sur le marché. Délaisée vers 2008, lorsque la FDA introduit des nouvelles obligations concernant les études cliniques aux Etats-Unis, la medtech effectue son retour en grâce, dans un contexte où l'exigence du remboursement a profondément modifié la donne pour les investisseurs medtech. En outre le marché

«40% DES DEALS POTENTIELS PROVIENNENT D'EUROPE ET 60% DES ETATS-UNIS. CETTE PROPORTION, QUI EXPRIME LA TENDANCE DU MARCHÉ, EST REFLÉTÉE DANS NOS INVESTISSEMENTS.»

boursier medtech, fermé depuis des années, est en train de s'ouvrir. Aux Etats-Unis, une petite dizaine de sociétés ont lancé leur IPO cette année. Il s'agit là d'une tendance fondamentale, qui offre aux sociétés une autonomie de développement. La prédictibilité du rendement et la performance dans le long terme par rapport à

la biotech présente enfin des attraits pour les investisseurs institutionnels. C'est un vrai secteur qui s'ouvre.

Quid d'investir dans la robotisation médicale?

C'est d'abord un sujet, qui fait débat dans la profession même. Lorsque vous interrogez des chirurgiens issus de l'ancienne génération, ils vous disent que la robotisation ne leur apporte rien dans leur pratique. Au contraire, la jeune génération l'adopte fortement. Les avantages dépendent aussi des secteurs. La robotisation présente moins d'avantages dans la cardiologie que pour des opérations de la prostate, qui s'effectuent désormais aux Etats-Unis à grande majorité via la robotisation. Le corps médical estime en général que cela permettra d'obtenir une plus grande homogénéité des résultats. Chez Endeavour Vision, nous estimons que c'est le bon moment pour chercher des investissements liés à la robotisation médicale, tout en conservant nos stricts critères de sélection. ■



Toutes les clés de l'immobilier.

Vous cherchez à louer, à vendre ou à acheter un logement, un bureau ou un espace commercial. Nous vous ouvrons les portes du marché immobilier.