

UN DOUBLE ADN INVESTISSEUR ET INDUSTRIEL pour accélérer la croissance des champions français de la HealthTech

Grégoire Cayatte (X90) et Jacques Rossignol (X90), managing partners de TechLife Capital, nous en disent plus sur le positionnement de leur fonds d'investissement. Ils reviennent notamment sur les spécificités de leur approche et leur valeur ajoutée dans le monde de la santé et de la tech, qui connaît actuellement un fort développement.



Grégoire Cayatte (X90), Henry Huyghues Despointes, Jacques Rossignol (X90), Managing Partners de TechLife Capital

Comment se positionne le fonds d'investissement TechLife Capital ?

TechLife Capital est un fonds d'investissement de croissance ou *Growth Private Equity* dédié à la santé, à la tech, ainsi qu'à la santé-tech ou *HealthTech*.

Agréé par l'AMF, TechLife Capital est une société de gestion indépendante qui a vu le jour il y a 3 ans. Nous sommes aussi labélisés TIBI, par le ministère de l'Économie et des Finances, dans le cadre du financement des

entreprises innovantes en technologie et santé. Nous nous positionnons donc comme un fonds de *Growth* qui aide les entreprises dans l'accélération de leur croissance. Pour ce faire, nous cherchons et identifions les entreprises françaises à la croisée du monde de la santé et des nouvelles technologies et qui ont la capacité à devenir des leaders européens, voire mondiaux sur leur marché. Ce changement d'échelle implique généralement des enjeux significatifs pour ces

entreprises notamment en termes de structuration, de consolidation, de recrutement, d'internationalisation... Nous les accompagnons sur une durée moyenne de cinq ans. Aujourd'hui, TechLife Capital est un acteur identifié et reconnu dans le secteur de l'investissement dans la santé. Nous avons plus de 100 millions d'euros sous gestion et nous réalisons des investissements d'un montant compris entre 5 et 50 millions d'euros, pour un montant moyen de l'ordre de 15 millions d'euros. Nous avons d'ores et déjà réalisé 6 investissements dont 5 en HealthTech ou en santé avec une forte dimension technologique.

Qu'est-ce que ce positionnement implique ?

L'investissement dans la santé nécessite une maîtrise avérée non seulement des enjeux de santé mais aussi des enjeux technologiques, car aujourd'hui les nouvelles technologies sont omniprésentes en santé et peuvent apporter une évolution complète des *business models* et voire plus globalement des secteurs.

Ainsi, en ce qui concerne les données de santé, historiquement la problématique pour les acteurs du secteur était l'accès à la *data*. Aujourd'hui, les volumes de données accessibles explosent ce qui pose un enjeu fort en matière de tri, d'exploitation, de protection et de valorisation de ces données afin de les mettre au service des patients et du développement de nouveaux traitements.

On voit ainsi des entreprises de services mettre à disposition des outils et solutions logicielles pour mieux exploiter et valoriser cette masse d'informations.

En parallèle, de nouveaux enjeux et sujets technologiques émergent poussés par l'innovation. Par exemple, l'IA a vocation à digitaliser l'imagerie et la radiologie, et à en disrupter complètement le modèle. Elle est aussi de plus en plus utilisée dans les processus de développement des nouveaux médicaments et thérapies.

Quelle est la typologie de projets que vous financez ? Sur quels critères de sélection vous concentrez-vous ?

Nous avons une approche proactive d'identification et d'investigation de verticales sectorielles de marché, qui correspondent à des métiers en forte croissance, et dans lesquelles nous cherchons à interagir avec un maximum d'acteurs et d'experts. Dans le cadre de ces démarches, nous avons l'opportunité d'identifier les acteurs les plus dynamiques, cherchant un partenaire pour les épauler dans leur développement, et avec lesquels nous nous associons.

En termes de modalité d'investissement, nous sommes flexibles : majoritaire ou minoritaire, par augmentation de capital ou par rachats d'actions, avec ou sans endettement, en une fois ou en plusieurs tranches...

Le moteur premier de notre investissement est avant tout une conviction sectorielle forte couplée à l'ambition et au dynamisme de l'entreprise dans laquelle nous investissons ; ensuite nous sommes pragmatiques !

Dans notre démarche, nous ne cherchons pas à prendre de risque technologique disruptif. Ainsi, nous n'investissons pas dans des start-up, mais dans des entreprises profitables, au business model éprouvé, avec des produits, des clients, dans une logique d'accélération et de changement d'échelle, en renforçant leur leadership français et leur assurant un rôle prépondérant au niveau européen, voire global. Et notre rôle est justement de leur apporter les moyens pour franchir ce cap.

Pouvez-vous nous donner des exemples ?

Nous avons notamment investi dans l'entreprise Quinten. En capitalisant sur l'IA, Quinten a développé un logiciel qui permet de sécu-

“Nous avons la chance en France, en santé comme en technologie, d'avoir un vivier de dirigeants et d'entrepreneurs de qualité qui ont créé de belles entreprises très prometteuses qui ont ce potentiel de rayonnement à l'international.”

riser les ordonnances établies par les médecins et validés par les pharmaciens en hôpitaux notamment dans le cadre d'une hospitalisation. L'idée est ainsi de pouvoir identifier les patients à risque afin de vérifier que les médicaments prescrits ne sont pas en contre-indications avec d'autres pathologies, ce qui, in fine, permet aussi de limiter voire éviter, les mauvais traitements. En parallèle, Quinten met aussi à la disposition des laboratoires pharmaceutiques des modèles complets de maladie, s'appuyant sur des données de vie réelle, ce qui leur permet d'extrapoler sur l'ensemble de la population et sur longue période les données limitées issues des essais cliniques pour des candidats médicaments. L'enjeu est ainsi d'en optimiser l'efficacité et le coût de développement. On peut également citer l'entreprise XPATH qui opère dans le diagnostic des cancers. C'est une société de services santé composée de médecins spécialistes qui posent leur diagnostic sur la base d'images de cellules observées au microscope. Ce métier, qui a une certaine ancienneté, connaît une forte accélération avec la digitalisation des images, observables sur ordinateur, et en faisant potentiellement appel à l'IA.

Un autre exemple est MyData-Trust, une société belge positionnée dans le domaine de la gestion des données pour les laboratoires pharmaceutiques avec un focus sur la protection des données dans le cadre des essais cliniques. Les laboratoires pharmaceutiques et les biotechs doivent, en effet, enrôler des patients dans leurs essais cliniques afin de développer leur candidat-médicament. Dans cette démarche, ils ont l'obligation d'anonymiser ces données et de respecter un certain nombre de protocoles pour garantir la sécurisation de ces

données. MyData-Trust propose justement des solutions afin d'être en conformité avec ces contraintes réglementaires, en s'appuyant sur des outils technologiques.

Comment résumeriez-vous la valeur ajoutée de TechLife Capital ?

Le métier d'investisseur est un métier de grande humilité. Il faut être à l'écoute du marché, partir à la rencontre des entreprises et des acteurs qui font ce marché et être en veille permanente sur le plan technologique et en matière d'innovation. TechLife Capital a ainsi développé cette capacité à comprendre un marché et en cerner les enjeux afin d'identifier les verticales et les thématiques sectorielles les plus pertinentes. Au-delà, il y a aussi une forte dimension humaine. Il faut, en effet, pouvoir choisir les bonnes équipes dirigeantes et les soutenir pour réussir les plans de transformation envisagés et le changement d'échelle.

Basés en France, nous nous concentrons sur l'accompagnement de champions français qui, comme précédemment mentionné, ont le potentiel de devenir des leaders européens. Nous avons, d'ailleurs la chance en France, en santé comme en technologie, d'avoir un vivier de dirigeants et d'entrepreneurs de qualité qui ont créé de belles entreprises très prometteuses qui ont ce potentiel de rayonnement à l'international.

Enfin, notre valeur ajoutée réside aussi dans notre double ADN industriel et investisseur très complémentaire au regard des marchés que nous appréhendons. En effet, pour réussir un *scale up*, la dimension financière ne suffit pas et doit être complétée par des considérations humaines, stratégiques et industrielles. X