

CFNEWS mag

DÉCEMBRE /2023
N° 31

MARCHÉ L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE CHERCHE SA PLACE DANS LE NON-COTÉ

CAPITAL INNOVATION
LES ACTEURS DE LA TECH
RETROUVENT LA RAISON

FOCUS SECTORIEL
LA BIOTECH EXPÉRIMENTE
LE FINANCEMENT PALLIATIF

EVENTS

6^E ÉDITION DES GRANDS PRIX CFNEWS
DE LA CROISSANCE EXTERNE EN AuRA

4^E ÉDITION DES CFNEWS TECH AWARDS





Il n'est jamais trop tard pour
accélérer votre croissance.

**Croissance organique ou externe, transition écologique,
digitalisation, déploiement à l'international...**

Au plus près de l'économie réelle, dans les territoires,
nous finançons et accompagnons les entreprises
qui inventent, se transforment et se transmettent !
Ouest Croissance, c'est 500 dirigeants accompagnés
en 35 ans, 250 Millions d'euros d'actifs gérés en 2023.



**MULTIPLIONS LES PERFORMANCES
INVESTISSONS DEMAIN**

ouest-croissance.com 

ÉDITO P.5

COMME
UN OURAGAN...



P.6

MARCHÉ

**L'INTELLIGENCE
ARTIFICIELLE**
CHERCHE SA PLACE
DANS LE NON-COTÉ

P.25

IA : DES USAGES
À ENCADRER

CAPITAL INNOVATION
LES ACTEURS DE LA TECH
RETROUVENT LA RAISON

P.28



FOCUS SECTORIEL

P.38

LA BIOTECH EXPÉRIMENTE
LE FINANCEMENT PALLIATIF

P.48

LES BIOTECH COTÉES
DIVERSIFIENT LEURS OUTILS



P.58

EVENTS

6^E ÉDITION DES GRANDS PRIX
CFNEWS DE LA CROISSANCE
EXTERNE EN AuRA



P.52

EVENTS

4^E ÉDITION
DES CFNEWS
TECH AWARDS



En 2024, profitez des nouveaux outils développés par CFNEWS pour faciliter vos recherches, mettre à jour vos data et booster vos expériences-utilisateurs

- **UN OUTIL DE VEILLE** PERSONNALISABLE AVEC ISCAN;
- **UN DASHBOARD DÉDIÉ** AVEC PLUS D'OPTIONS ET DE PARAMÈTRES;
- **UNE MISE À JOUR DE VOS DONNÉES** DIRECTEMENT DANS VOTRE FICHE ABONNÉE;
- **UN OUTIL POUR RENSEIGNER VOS DEALS** EN DIRECT À PARTIR DE L'ONGLET ANNUAIRES & BASE DE DEALS;
- **UNE APPLICATION MOBILE** MIEUX ADAPTÉE À VOTRE USAGE;
- **UNE API** (HORS ABONNEMENT) POUR BOOSTER VOTRE CRM

RETROUVEZ EN LIGNE TOUTE L'ACTUALITÉ ET LES BASES DE DONNÉES DU CORPORATE FINANCE ET PRIVATE EQUITY

CFNEWS
L'INFO ET DATA DU CORPORATE FINANCE

ÉDITO

COMME UN OURAGAN...



AUORE BARLIER,
CHEFFE DE SERVICE CFNEWS



Le vent a indéniablement tourné pour la tech. Disparu l'argent qui coulait à flots, envolées, les licornes ! Seules deux ont vu le jour sur les onze premiers mois de l'année : Verkor et Aledia. Les start-up industrielles ont désormais éclipsé les jeunes pousses avides de *cash burn*, les tempêtes économiques ayant amené les fonds de capital-innovation à se précipiter sur les sociétés aux activités les plus tangibles, parfois même sous la forme de LBO (lire page 28). Un segment encore peu représenté en France, que Nicolas Dufourcq a d'ailleurs invité à voir fleurir, ce 23 novembre devant le gratin de l'industrie. L'événement Capital Invest organisé par Bpifrance a, aussi, été l'occasion de faire la part belle au segment de la santé. En pleine mutation sous le coup de l'IA - qui permet notamment de gagner du temps dans la recherche de médicaments - le secteur des biotech souffre pourtant d'une pénurie de financements. Certaines sont même contraintes d'attendre patiemment les beaux jours promis par Tibi 2, alors que les investisseurs préfèrent désor-

mais irriguer les biotech proches de la maturité ou promettant de révolutionner leur milieu (lire page 38). Véritable *game changer* dans le monde de la santé, l'IA se déverse également dans les métiers du *corporate finance*. Quelques acteurs l'ont déjà adoptée au quotidien grâce à leurs nouvelles recrues « *geek* », mais toute l'industrie se demande déjà comment se saisir de cet outil qui pourrait bien devenir incontournable pour survivre dans un environnement marqué par des *process* parfois menés en un temps éclair (lire enquête page 6). C'est d'ailleurs par une démonstration de ChatGPT de notre *key speaker* qu'a été lancée notre cérémonie des Tech Awards. Un air de nouveauté a également soufflé sur nos Grands Prix AuRA, qui ont réuni le nombre record de plus de 280 personnes pour leur sixième édition ce 30 novembre. Les lauréats de ces deux cérémonies sont à retrouver à partir de la page 52.

Bonne lecture et belles fêtes de fin d'année à tous ! ●

PRIVATE
EQUITY

L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE CHERCHE SA PLACE DANS LE NON-COTÉ



AIDE AU SOURCING DES DEALS ET AUX DÉCISIONS D'INVESTISSEMENT, ACCÉLÉRATION DE LA REVUE JURIDIQUE... LES DÉBOUCHÉS DE L'IA SONT SOURCE D'INNOVATION CHEZ LES ACTEURS DU PRIVATE EQUITY ET DU M&A, EN QUÊTE D'UNE MAXIMISATION DE LEUR VALEUR AJOUTÉE.

AUORE BARLIER

À l'heure où ChatGPT défraie la chronique, 75 % des acteurs européens du secteur des services financiers veulent investir plus massivement dans le déploiement de l'intelligence artificielle au sein de leur métier, selon une étude menée par EY. L'industrie du capital-investissement est toutefois bien en retard, alors que les gestionnaires d'actifs cotés confient déjà depuis une demi-douzaine d'années la réalisation d'arbitrages à des algorithmes. « L'IA ne se fait pas sans *data* et la *data* ne se fait pas sans digital. Or, contrairement au monde de la finance de marché, déjà bien avancé sur ces sujets, le *private equity* est encore en train de se digitaliser », reconnaît Alexis Deudon, *chief data officer* de Raise, qui sait de quoi il parle pour avoir commencé sa carrière chez Exane. Contrairement à leur usage dans les

marchés cotés, ces outils - dont l'apparition remonte à une conférence du Dartmouth College en 1956, bien avant donc que ChatGPT ne *booste* leur notoriété,- ne sont pas destinés à automatiser les décisions d'investissement des GPs, mais à les éclairer. Tel est en tout cas le positionnement adopté par Jolt Capital vis-à-vis de Ninja, son logiciel propriétaire. « Il peut s'écouler 6 à 9 mois entre le jour où Ninja présente une société à l'équipe et la réalisation effective de l'investissement », développe Philippe Laval, CTO de Jolt, évoquant la nécessité d'une analyse humaine complémentaire. Si la solution d'IA du fonds est aujourd'hui responsable des deux tiers de son *deal flow*, à son lancement en 2017, peu d'acteurs de l'écosystème auraient misé sur sa pérennité tant



les profils tech étaient peu communs dans l'industrie. En arrivant chez Jolt, Philippe Laval s'est pourtant vu confier la tâche cruciale d'écrire des programmes qui explorent le web et les bases de brevets pour éprouver la profondeur du marché européen de la *deeptech* et, par là même, la viabilité du *business model* du GP. Avec son équipe désormais composée de quatre personnes, il alimente l'équipe du fonds en opportunités, grâce au *screening* de millions d'entreprises sur Internet. Cette donnée brute est ensuite analysée par traitement du langage naturel (*natural language processing, NLP*) pour détecter les sociétés qui correspondent aux critères de Jolt. Et dans le contexte de concurrence accrue entre les GPs, couplé à un environnement macro-économique qui se complexifie, l'utilité de ces outils algorithmiques s'en trouve décuplée. « Investir en VC revient souvent à chercher une aiguille dans une botte de foin. L'IA permet d'aider les équipes à trouver cette perle rare en fournissant de la donnée qualifiée pour identifier les meilleurs entrepreneurs ou les meilleurs concepts et être capable de les contacter en dehors de tout *process* intermédiaire », souligne Alexis Deudon.



AVEC L'IA, LES BANQUIERS
D'AFFAIRES POURRONT
SE CONCENTRER SUR LEURS
SOFT SKILLS



DAVID SALABI,
PRÉSIDENT-FONDATEUR DE CAMBON

DES PERSPECTIVES DANS LE M&A

Loin de laisser leur place, les banques d'affaires misent, elles aussi, sur la digitalisation de leur métier. Cambon a pris le sujet de l'IA à bras le corps il y a 18 mois, se dotant même d'un CTO, Jérémy Foucray, recruté chez Zetoolbox. Après avoir consacré 1 M€ d'investissement annuel à ce projet, le conseil M&A se prépare à lancer Cambon X, un outil basé sur l'IA avec lequel il entend générer automatiquement, pour un *deal* donné, une liste des acquéreurs les plus pertinents. Faisant, lui, le pari de combler les déficiences du marché sur le *very small cap*, Alvo.market a émergé en 2022 sous l'impulsion de Thomas Colin, Germain Michou-Tonning et Matthieu Stefani. La société a mené ses premiers développements grâce à une levée d'amorçage d'1 M€ (voir tableau page 16) « L'objectif de nos outils est de rendre les opérations de moins de 15 M€ intéressantes pour les intermédiaires, en les aidant à gagner en productivité via l'industrialisation des traitements », explique Thomas Colin. Outre une *marketplace* mettant en relation cédants et acquéreurs de façon optimisée selon les critères de chacune des contreparties (à l'instar de DotMarket ou de l'américain MicroAcquire), la jeune pousse a développé une suite d'outils s'adressant principalement aux experts-comptables. Son objectif : les aider à cartographier des repreneurs potentiels pour leurs clients. Sur cette activité, exercée également par Deal Mkr, Alvo.market analyse la donnée ex-



Jean-Charles Simon,
associé-gérant
de Simon Associés

DE NOUVEAUX LEVIERS POUR LE CONSEIL M&A BUY-SIDE

L'IA peut aussi constituer un vecteur de diversification. C'est ainsi que le cabinet d'avocats Simon Associés s'est récemment ouvert au... conseil M&A à l'achat. Target, sa solution lancée en début d'année, puise de façon exhaustive dans de la donnée blanche (en accès libre sur le net) ou grise (difficile à obtenir), pour identifier des cibles potentielles. Sollicité par des banques ou par des fonds pour aider leurs participations à réaliser des *build-up*, le cabinet d'avocats joue ainsi le *cross selling* avec son cœur d'activité. « Target permet à nos clients de sourcer à l'achat des entreprises qui ne sont pas sur le marché en valorisant un travail *buy side* de ce type souvent peu développé par les banques d'affaires car cela représente une part réduite de leur activité », décrit Jean-Charles Simon, associé-gérant du cabinet éponyme. En s'appuyant sur des algorithmes de *clustering* sémantiques propriétaires, l'outil génère une liste d'une quarantaine de sociétés correspondant aux critères de sélection de l'acquéreur. Charge ensuite à l'équipe du cabinet de l'affiner, en prenant contact avec les sociétés, pour s'assurer qu'elles correspondent bien au cahier des charges et -surtout - qu'elles sont vendeuses.

traite des 6 000 inscrits sur sa plateforme ainsi que de la *data* externe. Sur le même modèle, KPMG a développé Blue, le « Tinder des entreprises en difficulté ». Cette solution lancée en 2020 se nourrit de registres de transactions propriétaires ou publics pour permettre aux équipes de KPMG de présenter ces actifs à des acquéreurs identifiés par leur outil. Un logiciel qu'il réfléchirait à généraliser pour son activité de M&A traditionnelle.

LE NERF DE LA GUERRE : LA DONNÉE

Pour que des résultats concluants émergent de ces algorithmes, encore faut-il que ces derniers disposent de données suffisantes. L'enjeu de la construction des *data lakes* (le fait de centraliser des données à un même endroit de façon pérenne) est donc clé. « L'IA est pertinente à la seule condition d'avoir un volume et une qualité de données suffisants », exprime ainsi Arnaud Mercier, *managing director* au sein de l'équipe *Secondaries & Primaries* d'Ardian. Un prérequis qui suppose que fonds et conseils dotent leurs équipes d'outils numériques communs - en l'occurrence, Notion et la suite professionnelle Microsoft pour Raise. Quant à Jolt, ses collaborateurs veillent à renseigner la moindre de leurs prises de contact directement au sein de Ninja. « Construire un tel logiciel n'aurait jamais été possible si je n'avais pas été assis à la table des investisseurs », reconnaît d'ailleurs



“
LES CLIENTS ACCEPTENT
DE MOINS EN MOINS
LA RÉMUNÉRATION DE TÂCHES
À FAIBLE VALEUR AJOUTÉE

”
YANNICK PIETTE,
CORPORATE PARTNER CHEZ WEIL,
GOTSHAL & MANGES LLP

Philippe Laval, qui mêle la *data* propriétaire tirée des rencontres effectuées par l'équipe d'investissement à celle de bases externes comme Capital IQ ou DealRoom, ainsi qu'à celle trouvée sur le web. Grâce au concours de l'ensemble des collaborateurs, quelque 25 000 sociétés ont pu être manuellement taguées. Après avoir systématiquement renseigné les décisions d'investissements pour chacun de ces entités, et ce qui les a motivées, Ninja peut ainsi identifier grâce au *machine learning* les nouvelles entreprises susceptibles d'intéresser les équipes. Tout en affûtant sa capacité d'analyse au fil de ses six années d'apprentissage.



EDACTO

STRATEGY. DATA. INSIGHTS



Leading European strategy advisors to the Education sector

We are the leading European strategy consulting firm specialised in Education and recognised as such by the leading investors in the sector. We have worked on over 120 transactions and most of the largest Education deals (>€200M EV) in Europe over the past 5 years. We work across all levels of education and training supporting businesses with their growth strategies and identifying opportunities at a pan-European level.



#1

EUROPEAN CONSULTANCY SPECIALISED IN EDUCATION

>20

COUNTRIES WORKED IN ACROSS EMEA

+120

DEALS COMPLETED IN THE SECTOR

TREIZE VISAGES DE LA DATA CHEZ LES FONDS

VOICI QUELQUES EXPERTS DE CE NOUVEL ÉCOSYSTÈME DEVENU, AUJOURD'HUI, UN ACTIF STRATÉGIQUE POUR LES ACTEURS DU PRIVATE EQUITY



Boubacar Roger Thiam,
Swen Capital Partners



Domitille Doat-Le Bigot,
Eurazeo



Nicolas Réquillart-Jeanson,
Siparex



Thierry Picard,
Archimed



Walter Rolim Alves,
Breega

Les banquiers de Cambon s'attachent, eux, à structurer leur *data* depuis quatre fois moins longtemps. Avec des efforts déjà payants puisque leurs données internes ont été décuplées en l'espace de six mois, rendant plus concrète l'ambition de la boutique de créer ses *propres assets* technologiques. « Nous avons l'habitude de travailler avec de nombreux outils externes. Cela présentait l'inconvénient de nous rendre tributaires de partenaires pour la gestion de nos données internes, autant que pour l'acquisition de *datas* extérieures », présente Jérémy Foucray. Pour décupler sa donnée, la banque d'affaires s'est, comme Jolt, attachée à « indexer les points de contact entre les banquiers d'affaires et les entreprises ou les fonds ». Sans pour autant que cela pèse sur le travail de ses collaborateurs. Bien au contraire. « Les

banquiers d'affaires pourront se concentrer sur leurs *soft skills*. Ils n'ont pas à faire l'effort de documenter toutes leurs interactions et les renseigner dans un CRM : l'outil le fait automatiquement pour eux », insiste David Salabi, président-fondateur de Cambon.

Certains font d'ailleurs le choix de limiter le déploiement de leur outil propriétaire sur de l'information qu'ils maîtrisent. « Conformément à notre label 'France Garantie' et dans le respect de notre obligation de secret professionnel, nous veillerons à encadrer l'utilisation de l'IA générative et envisageons une solution entraînée sur des bases privées, propres à notre cabinet », illustre Aurélie Klein, avocate spécialisée en droit des données et responsable innovation de Fidal. La firme, actuellement en phase d'audit de plusieurs legaltech, cherche à



Walé Robert,
Quilvest



Alexis Deudon,
Raise



Vincent Joly,
Ardian



Alexandre Durrive,
Partech



Marc Boullier,
PAI Partners



Stéphanie Huiban,
Sofinnova Partners



Bertrand Honoré,
Tikehau Capital



Philippe Laval,
Jolt

s'équiper en interne d'un outil utilisant l'IA, notamment générative, pour l'aider à écrire des actes simples.

L'ATTENTE DE NOUVEAUX OUTILS DE PLACE

Si la conscience de l'importance d'embrasser le sujet de la transformation digitale est désormais collective, certains acteurs restent en effet en attente de solutions ayant fait leurs preuves. « En leur qualité de *very fast followers*, les fonds sauront très rapidement adopter des technologies une fois qu'elles auront été éprouvées chez d'autres », considère Rémy Boulesteix, associé, responsable *Deal advisory* de KPMG en France. Et les avocats sont visiblement les plus prudents. « Chez Weil, nous considérons que le déve-

loppement de systèmes propriétaires, qui requièrent des investissements massifs, n'est pas notre métier », tranche Yannick Piette, *corporate partner* au sein du bureau parisien de la firme. Celui-ci est d'ailleurs convaincu qu'« une poignée d'outils remportera certainement l'adhésion de la profession. » Selon Alexis Deudon, le consensus pourrait se porter vers les suites professionnelles les plus utilisées par les entreprises, Microsoft et Google, qui « intégreront certainement dans un futur proche des solutions natives ».

Peu de fonds se sont déjà pleinement saisis de ce sujet coûteux qui est encore loin d'avoir libéré son plein potentiel. D'autant que ceux qui souhaitent se doter de solutions d'IA propriétaires doivent manier l'art de mélanger des modèles de langage commerciaux (notamment ChatGPT 4)

DES USAGES NATURELS DANS LE SECONDAIRE



Arnaud Mercier, managing director de l'équipe Secondaries & Primaries d'Ardian

La technologie est encore plus utile quand on a 1 600 fonds et 10 000 sociétés en portefeuille. C'est le cas de l'équipe Secondaries & Primaries d'Ardian, qui s'attache depuis une quinzaine d'années à alimenter sa base de données pour être capable d'embrasser la mutation de son métier. « Il y a encore quinze ans, vendre un portefeuille prenait en moyenne six mois. Aujourd'hui, il n'en faut plus que trois, voire moins. L'IA permet de suivre cette accélération en offrant une plus grande rapidité dans l'analyse des données », exprime Arnaud Mercier, managing director. Concrètement, l'investisseur de la place Vendôme s'est doté d'un outil interne, Business Intelligence Portal (BIP), sur lequel se basent les équipes pour aider au pri-

cing des opérations, gagnant en réactivité sur les deals. L'outil se nourrit de la data récoltée « à la main » par les équipes dans les fonds où ils sont déjà investis, mais aussi de celle remontée par la solution d'IA fournie par eFront - son partenaire historique en fund finance - pour renseigner la data des plus petites lignes de ses fonds partenaires. Autant de rapports qui sont... loin d'être standardisés. « En nous appuyant sur du machine learning appliqué aux outils de lecture automatique de documents, nous commençons à récupérer les KPIs communiqués par les GPs dans leurs reportings, pour ensuite les intégrer à notre plateforme de données et effectuer des requêtes sur les portefeuilles et sur l'évolution des métriques fi-

nancières », développe le MD. L'analyse ex-post du comportement des lignes existantes peut ensuite aider l'équipe à se positionner sur des opérations portant sur des portefeuilles similaires... à condition de doubler cette analyse technologique de compétences bien humaines. « On ne gagne pas toujours un deal grâce au prix. Les relations historiques nouées avec les gérants ou avec les vendeurs, la capacité d'exécution et la réputation ont aussi un rôle important à jouer », martèle Arnaud Mercier.

et *open source* (avec par exemple Llama ou Mistral AI). « Nous ne développons pas l'intégralité de notre logiciel en interne, mais assemblons de nombreux composants "sur étagère" en nous appuyant sur des outils de *deep learning* (un dérivé du *machine learning* capable d'apprendre par lui-même et non pas de restituer une règle programmée, ndr) qui permettent d'aller beaucoup plus vite », confirme Philippe Laval. Conscient des investissements massifs que ce type de déploiement requiert - environ 10 M€ pour Jolt - et de l'importance du *track* pour aug-

menter la pertinence des outils (le sien serait seulement à 20% de ses capacités), le responsable n'exclut pas d'ouvrir Ninja « en collaboratif », sans pour autant le monétiser. Le logiciel est ainsi mis à disposition des participations qui veulent faire du M&A, mais aussi de la Direction générale des entreprises notamment en vue de la réindustrialisation, et de certains LPs partenaires, comme Vertex (une branche de Temasek) qui, en échange d'un accès à Ninja, l'alimente en données portant sur des sociétés d'Asie du Sud-Est. Le VC nourrit également

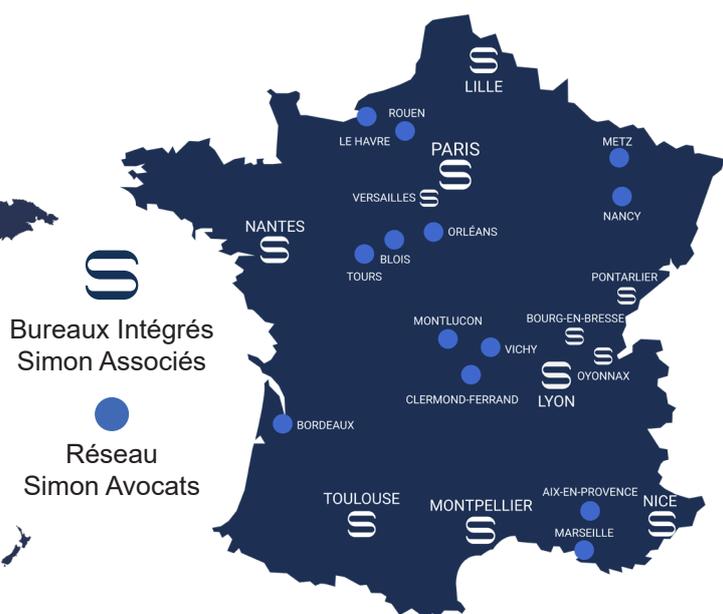
Secteurs d'Activité

- Agroalimentaire & Sécurité alimentaire
- Aéronautique, Maritime & Automobile
- Banque, Finances et Assurances
- Construction & Urbanisme
- Distribution, Réseaux & Franchise
- Economie sociale & solidaire
- Education, Formation et Recherche
- Immobilier & Habitat social
- Industries
- Information, Communication et Numérique
- Santé, Sanitaire & Sciences de la Vie
- Services
- Produits de Consommation & Luxe
- Tourisme, Hôtellerie & Loisirs

Domaines d'Expertise

- Contentieux et arbitrage
- Contrats, Affaires complexes
- Distribution, Concurrence & Consommation
- Entreprises en difficulté & Retournement
- Financement Structurés, Banque
- Fiscalité
- Immobilier, Construction & Urbanisme
- International
- Média, Entertainment & Communication
- Numérique, Innovation & Data
- Pénal de l'Entreprise, Ethique, Conformité, Intelligence Economique
- Propriété intellectuelle
- Sociétés, Finance, Cessions-Acquisition
- Santé & Sciences de la vie
- Social & Ressources Humaines

Droit des Affaires en France et à l'International



LES PRINCIPALES LEVÉES DE FOURNISSEURS DE SOLUTIONS D'IA UTILISÉES PAR LES PROFESSIONNELS DU DROIT ET DU CORPORATE FINANCE DEPUIS JANVIER 2022

SOCIÉTÉ	INVESTISSEURS	MONTANT(*)	DATE	TYPE
DOCTRINE	SUMMIT PARTNERS, PEUGEOT INVEST (EX GROUPE FFP)	120 à 130	04/2023	Cap dév
SESAMM	ELAIA PARTNERS, OPERA TECH VENTURES, UNIGESTION, ELEVATOR VENTURES, AFG PARTNERS, CEGEE CAPITAL, CARLYLE, NEWALPHA AM	35	03/2023	4 ^e tour
73 STRINGS	BLACKSTONE, FIDELITY INTERNATIONAL, BROADHAVEN CAPITAL PARTNERS	9,1	08/2023	1 ^{er} tour
JIMINI AI	POLYTECHNIQUE VENTURES SAS, J12 VENTURES, GALION.EXE, ÉVOLEM, BETTER ANGLE, CMA CGM, BUSINESS ANGELS	1,9	11/2023	Amorçage
CORPORATINGS	INRIA, BPIFRANCE INVESTISSEMENT, COVÉA, GROUPE BNP PARIBAS, FAMILY OFFICES, MALAKOFF HUMANIS, PERSONNES PHYSIQUES, FONDS NATIONAL D'AMORÇAGE 2	1,4	09/2022	Amorçage
ALVO	BUSINESS ANGELS, SOCIETE FINANCIERE SAINT JAMES, SEPFI (GROUPE REVUE FIDUCIAIRE), FINANCIERE SEXTANT	1	11/2022	Amorçage

(*) En millions d'euros.

Sources : CFNEWS / Sociétés



NOTRE ENJEU PERMANENT EST D'ARRIVER À APPORTER CES TECHNOLOGIES DANS LES PROCESS "AT DEAL SPEED"



NICOLAS RICHARD,
ASSOCIÉ, MEMBRE DU COMEX EN CHARGE
DES ACTIVITÉS DE CONSEIL DE KPMG EN FRANCE

de grandes ambitions avec l'École nationale de la statistique et de l'administration économique (Ensaë). En s'appuyant sur son expertise en statistique, il entend modéliser les trajectoires de développement des *deeptech* via la GenAI et les comparer avec celles de sociétés similaires connues, pour déduire des agrégats financiers clés de ces entreprises.

UNE PRODUCTIVITÉ AMÉLIORÉE

Au-delà de son rôle dans l'identification des opportunités, l'IA a aussi changé la donne dans la réalisation même des opérations. Chez les avocats, l'émergence d'acteurs comme Legisway, Legal Suite, Seraphin.legal ou Legal Pilot, a ainsi été clé. « Les documents itératifs qui nécessitent peu de créativité juridique, comme les NDA par exemple, peuvent être réalisés en s'appuyant sur l'IA à

HOWDEN

Capital-Investissement

Vos risques et ceux de vos investissements sont au coeur de nos spécialités

Découvrez notre approche assurantielle 360° à destination du Private Equity

- Conseils & Intermédiation sur vos risques opérationnels
- Assurances M&A
- Due diligence pré ou post investissement de vos participations
- Des expertises sectorielles sur la Technologie, le Médical et l'Énergie



Didier Seigneur
Directeur des Lignes Financières
Howden France



Sylvie Ménashé
Directeur Commercial
Howden Lignes Financières



Marc de Neuville
Directeur Secteur Institutions Financières
Howden France



Jean Guibert Ciavaldini
Directeur Secteur Technologies
Howden France



Lucie Bocel
Director | Howden M&A
French-qualified lawyer (Paris Bar)



contact@howdenlignesfinancières.com

CRF Assurances devient
Howden Lignes Financières

condition d'avoir structuré correctement sa *data* et de retenir le principe de préférence humaine visant à ne fonder aucune décision uniquement sur une solution proposée par l'IA », poursuit Aurélie Klein. Les logiciels basés sur l'OCR (*Optical Character Recognition*, reconnaissance optique de caractères), sont tout aussi sources de gain de temps, en permettant de retranscrire des dossiers de centaines de pages parfois manuscrites (contrats commerciaux, conventions d'actionnaires...), et de retrouver - grâce à une couche d'intelligence artificielle - certaines clauses ou pièces spécifiques. Une technologie qui pourrait, selon Jean-Charles Simon, « permettre de gagner 20 à 30% de temps sur des dossiers contentieux ». Allant même, pour certaines tâches, jusqu'à « remplacer le travail actuel d'un avocat sur deux », poursuit l'associé, persuadé qu'il faudra que la profession justifie sa création de valeur face à ces outils de smart contract de plus en plus nombreux. « Aux États-Unis, un juge a déjà statué, certes de manière isolée, que les honoraires sur un dossier n'étaient pas justifiés car le travail avait en grande partie été effectué par une machine », poursuit-il.

Et la montée en puissance de ces solutions pourrait bien s'accélérer sous l'impulsion des donneurs d'ordre. « Le déploiement de l'IA répond d'abord à un objectif purement économique, assure Yan-



“
CHATGPT PEUT RÉALISER
SEUL LA PRÉSENTATION
DES ÉTATS FINANCIERS
NORMÉS DES ENTREPRISES



THOMAS COLIN,
CO-FONDATEUR D'ALVO

nick Piette. L'IA permet aux avocats de gagner en productivité en les déchargeant des tâches à moindre valeur ajoutée, à l'heure où les clients acceptent de moins en moins les équipes pléthoriques et la rémunération de tâches à faible valeur ajoutée ». Même constat dans le monde du M&A, où l'IA pourrait « permettre de gagner 30 à 70% de temps de production sur un dossier », tente de chiffrer Thomas Colin. « L'info-mémo constituant une figure assez imposée avec des pratiques partagées par l'ensemble du marché, ChatGPT peut réaliser seul la présentation des états financiers normés des entreprises et des *waterfalls* », poursuit le COO d'Alvo, insistant sur la nécessité d'affiner par intervention humaine les valorisations suggérées par sa plateforme d'après Mukei ou l'indice Argos.



DLA Piper : Un acteur incontournable de la place

Présent dans plus de 40 pays à travers les 5 continents, DLA Piper s'impose comme un partenaire de premier plan pour accompagner ses clients partout dans le monde.

A Paris, DLA Piper réunit plus de 160 avocats, dont près de 40 associés, et conseille les entreprises, banques et fonds d'investissement français et internationaux ainsi que les gouvernements et autorités de régulation dans leurs opérations stratégiques et pour tous leurs besoins juridiques.

Nos domaines d'intervention en France couvrent l'ensemble du droit des affaires :

- Aéronautique, Spatial et Défense
- Droit bancaire et financier
- Marchés des capitaux
- Contrats commerciaux
- Distribution
- Droit de la concurrence
- Conformité
- Protection des données
- Contentieux
- Droit social
- Energie
- Financement de projets
- Structuration de fonds
- Infrastructures et PPP
- Assurance et Réassurance
- Propriété intellectuelle
- Arbitrage international
- Pharma et Sciences de la vie
- Média et Télécommunications
- Fusions & Acquisitions
- Marques et Brevets
- Private equity
- Droit public
- Immobilier et Construction
- Affaires réglementaires
- Droit fiscal
- Internet et nouvelles technologies
- Droit boursier
- Droit des entreprises en difficulté
- Droit pénal des affaires

UN NOUVEAU TREMPLIN POUR L'ESG

CSRD, taxonomie, SFDR... La réglementation inflationniste en matière de durabilité est source d'innovation pour l'IA. Certaines ont, notamment, introduit la nécessité pour les sociétés de gestion de démontrer que leurs participations ne génèrent pas d'impacts négatifs sur la société. Ouvrant ainsi un boulevard à SESAMm, spécialisé dans la détection des controverses via l'analyse de milliers de documents publics. « Alors qu'une agence de notation classique couvre en général 10 000 sociétés, l'IA nous permet d'en analyser 5 millions », assure Sylvain Forté, fondateur de cette solution qui compte parmi ses clients 7 des 10 plus gros fonds de *private equity* au monde (Carlyle,

Warburg Pincus...). La *fintech* créée en 2014, ayant récemment levé 35 M€ notamment auprès d'Elaia, apparaît ainsi complémentaire à Sirsa, Novata ou Greescop qui s'intéressent, elles, à la donnée privée des sociétés. Les fonds de capital-investissement, qui constituent 60% de sa clientèle, l'utilisent aussi bien en *due diligence* que pour le suivi de leurs participations. Concrètement, les équipes de SESAMm ont appris à leur solution propriétaire -TextReveal® - à se comporter comme un analyste ESG, tout en lui imposant d'agir dans un cadre réglementaire qu'ils lui ont préalablement expliqué. « En tant que couche applicative et experte, nous promptons et entraînons le modèle à effec-



Sylvain Forté,
fondateur de SESAMm

tuer des tâches très spécifiques, qu'il ne peut pas faire par défaut », développe Sylvain Forté. Si l'outil ne se substitue pas encore à l'humain, l'apparition de ChatGPT 4 pourrait bien rebattre les cartes. « L'émergence de la *GenAI* a permis à notre solution de diviser par deux le nombre de faux positifs et, par là même, de s'approcher un peu plus d'une qualité d'analyse ESG humaine », constate le jeune dirigeant.

REPENSER SON BUSINESS MODEL

Utile en phase de production de la documentation, l'IA serait toutefois bien moins efficace pour la négociation des transactions, de même qu'en aval des opérations. « Grâce à l'IA, nous partagerons probablement avec les fonds des analyses plus rapides, plus pointues et plus déterminantes. Mais le rôle des consultants reste ensuite crucial pour mettre en œuvre ces recommandations auprès des équipes de management », estime Nicolas Richard,

associé, membre du comex en charge des activités de conseil de KPMG en France. Reconnaisant pour autant : « En *deal advisory*, notre enjeu permanent est d'arriver à apporter ces technologies dans les *process 'at deal speed'* ». La collaboration homme-machine semble donc pour l'heure inévitable... avec quelques ajustements à prévoir sur les fiches de poste. « Le temps des collaborateurs autrefois dédié en partie à la collecte des données brutes est désormais principalement affecté à la validation et à la production d'informations à plus forte valeur ajoutée », note Arnaud

Partenaire des ambitions de nos clients : fonds d'investissements et dirigeants de PME, ETI et grands groupes.

Notre département Financial Advisory vous accompagne, en France ou à l'étranger, au travers de Due Diligence (finance, fiscal, social et ESG), lors d'un accompagnement M&A (cession, acquisition, financement).



L'IA RISQUE D'ATROPHIER
LA GYMNASTIQUE JURIDIQUE
DES JEUNES AVOCATS ET LEUR
APPÉTENCE À RÉFLÉCHIR
PAR EUX-MÊMES



AURÉLIE KLEIN,

RESPONSABLE INNOVATION DE FIDAL



Mercier. Cette nécessaire intervention humaine (pour valider que le chiffre présenté comme étant un Ebitda en est bien un, que les entreprises ne sont pas présentes en doublon dans le système sous des noms différents, etc.) ouvre d'ailleurs un boulevard aux cabinets de conseil dédiés à la structuration des équipes. « Le développement de l'IA sera pertinent s'il intègre l'humain. Il s'agira de penser les usages et de s'y adapter, de redessiner les organisations pour que les technologies apportent un bénéfice et pas seulement un coût supplémentaire », avertit Nicolas Richard. Toutes les fonctions, cependant, ne pourront pas être remplacées par l'IA. « La levée de fonds restera un exercice où l'équipe d'investissement doit être en première ligne. L'IA aura sans doute peu de valeur ajoutée, à part peut-être dans la communication entre GPs et LPs sur la durée d'investissement », affirme Rémy Boulesteix. De même chez Jolt, on préfère faire monter en grade les juniors pour en faire de jeunes *partners*, tandis

que Simon Associés « met en avant les jeunes avocats les plus ouverts sur les sujets d'IA ». Mais encore faut-il qu'ils soient aptes à s'approprier ces nouvelles technologies. Or, si le Conseil National des Barreaux aurait demandé aux écoles d'avocats d'enseigner aux étudiants à rédiger des prompts, selon Aurélie Klein, « l'IA risque d'atrophier la gymnastique juridique des jeunes avocats et leur appétence à réfléchir par eux-mêmes, à être créatifs ». Amenant peut-être le risque, donc, de voir un jour l'intelligence humaine dépassée par l'intelligence artificielle... ●



À LIRE AUSSI...

SESAMm analyse cinq nouveaux investisseurs

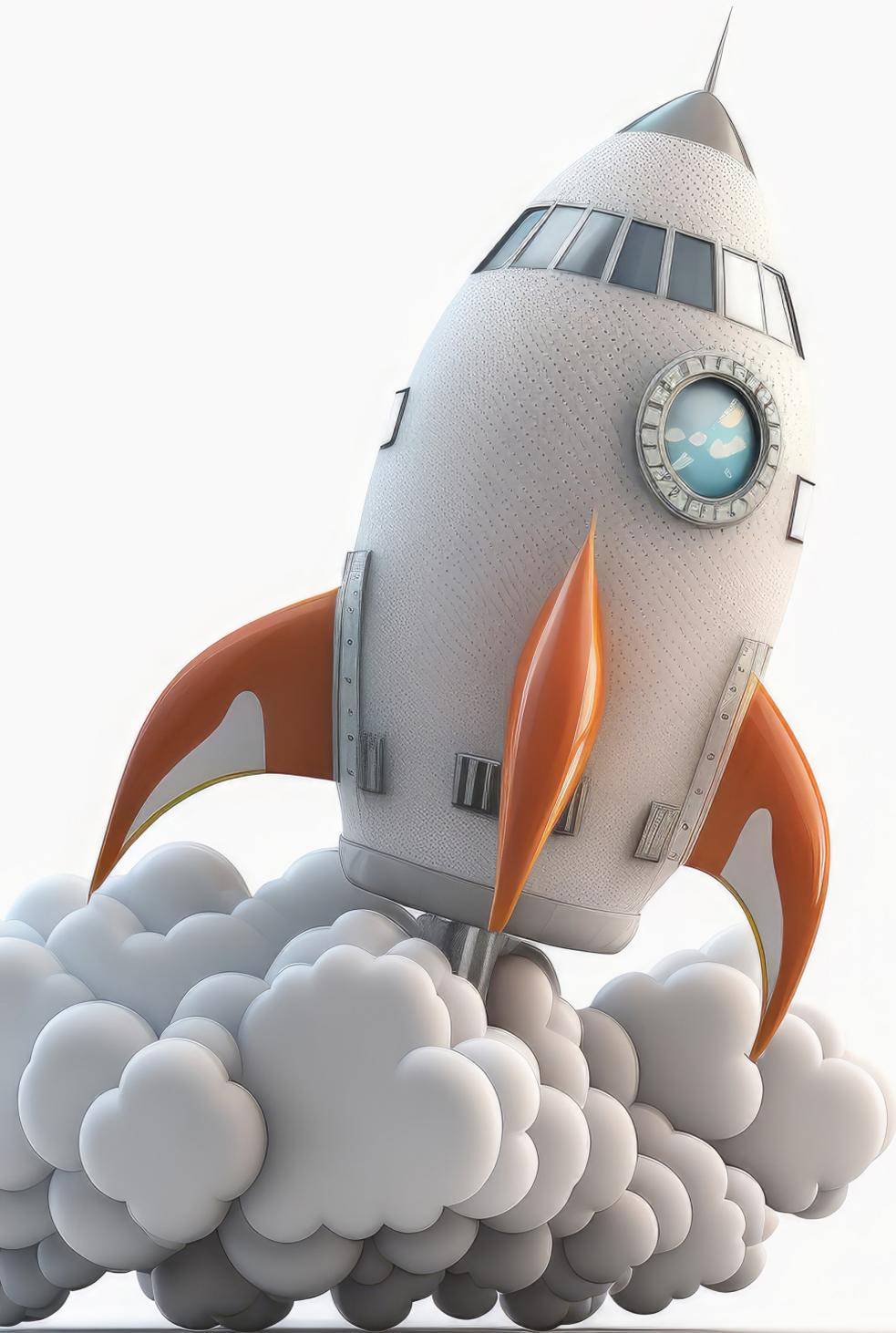


Un responsable des données chez Raise



Mistral AI se lance avec du vent dans les voiles





Booster votre CRM avec notre API



- Interrogez la base de deals CFNEWS en temps réel
- Optimisez vos recherches depuis votre CRM
- Enrichissez vos bases de données



RÉGIONS
Clément Fayard



PARIS - IDF
Pierre-Alexandre Laquittaine



CFNEWS
L'INFO ET DATA DU CORPORATE FINANCE
cfnews.net

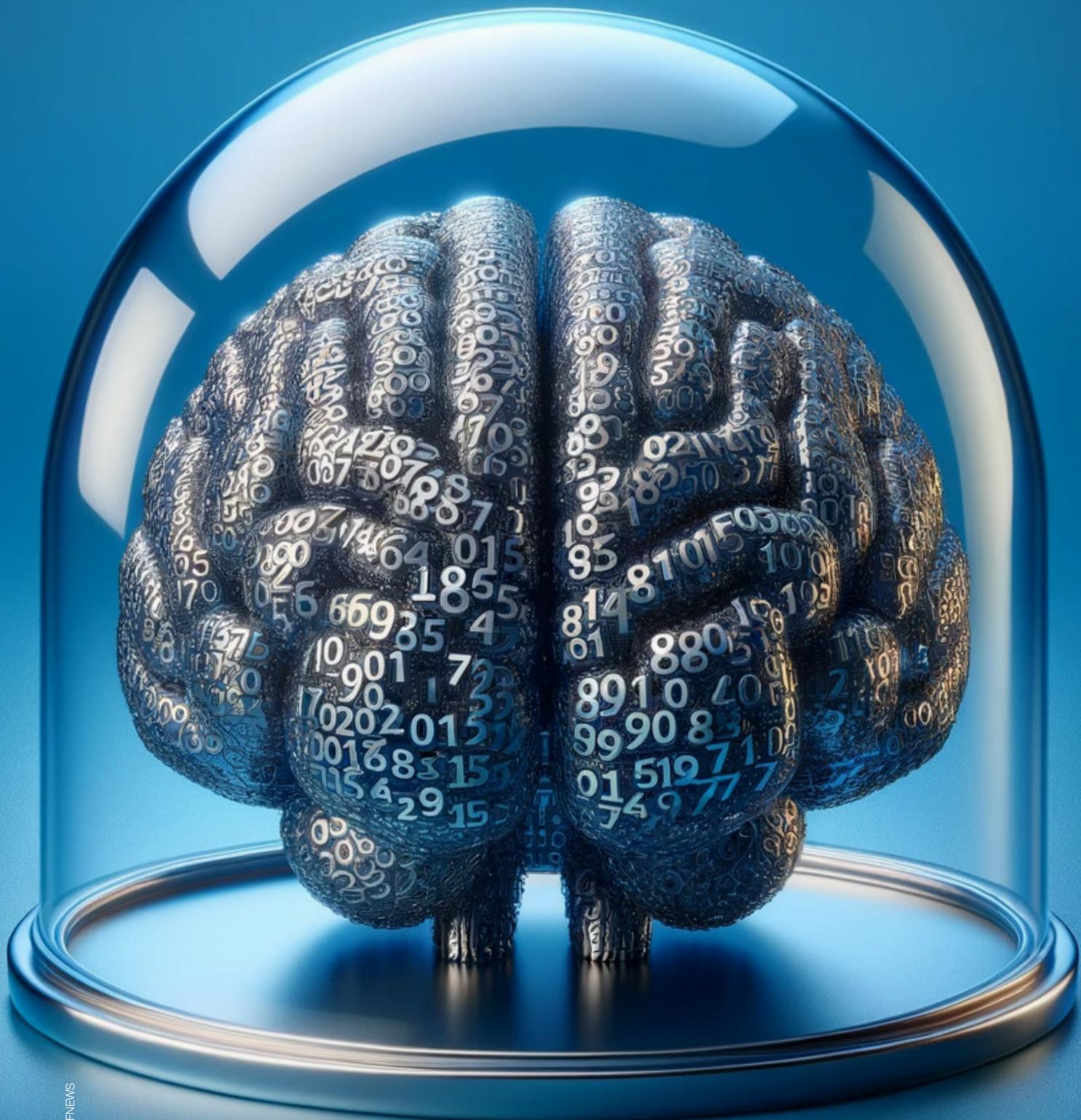


Image générée par de l'IA pour CFNEWS

IA

DES USAGES À ENCADRER



L'ARRIVÉE DE L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE À VITESSE GRAND V OBLIGE LES ACTEURS DU CORPORATE FINANCE À RENFORCER LEUR ÉQUIPEMENT EN CYBER-SÉCURITÉ, MAIS AUSSI À CONSIDÉRER ATTENTIVEMENT LE CADRE LÉGISLATIF.

AUORE BARLIER

A lors que certaines technologies permettent aujourd'hui d'enregistrer ou traduire des conversations et de retranscrire un mémo d'investissement, des précautions d'usage s'imposent. La plupart des fonds et conseils ont dû redoubler d'efforts face au caractère sensible de la donnée désormais manipulée en masse par les outils d'IA auxquels ils ont recours. « Quand on développe sa propre suite d'outils, il est important d'être particulièrement bien équipé en termes de cybersécurité »,

pose Jérémy Foucray, CTO de Cambon, qui a fait le choix de s'appuyer sur d'Okta et d'héberger ses données chez MangoDB et AWS. Lorsque la donnée analysée est issue de *pitches* ou de notes d'investissement, Alexis Deudon, CDO de Raise, préconise à ses équipes de ne pas utiliser ChatGPT, mais plutôt BingChat, une solution de Microsoft qu'il juge plus sûre. « L'interrogation de documents par le langage naturel pose à la fois des questions de sécurité (l'accès à la donnée est souvent contraint par des NDAs), mais aussi de scalabilité : ChatGPT

et ses alternatives ne gardent en mémoire qu'un contexte assez limité, l'équivalent de quelques pages », complète le responsable, qui se fait accompagner, par ailleurs, par Qontrol, un DPO (délégué à la protection des données) externalisé à temps partiel. Au-delà des éventuelles fuites de la *data* manipulée, c'est la nature même de cette dernière qui est parfois remise en cause. « À mon sens, l'un des gros travers de l'IA générative pourrait être l'opacité de l'origine de ses sources et un risque de manque de fiabilité », exprime Aurélie Klein, responsable innovation de Fidal.

UNE GESTION DES RISQUES INTÉGRÉE À LA LOI

Autant de problématiques potentielles qui, couplées à l'essor exponentiel de l'IA, ont amené le régulateur à prendre ses dispositions. En a découlé, cette année, l'« AI Act », une proposition législative de l'Union européenne. « Ce règlement européen est l'un des premiers à intégrer une gestion de risques pour les entreprises. Par conséquent, les règles appliquées aux solutions d'IA et aux utilisateurs varient selon l'atteinte portée à la vie privée des individus », exprime Aurélie Klein. À l'heure où les solutions d'IA pullulent et lèvent des fonds à un rythme soutenu (voir le tableau page 16), le cabinet pourrait donc avoir du grain à moudre pour conseiller les fournisseurs de solutions, tant sur la faisabilité de leur projet que sur l'information à apporter aux



MUTLIPLIER LES SOLUTIONS D'IA GÉNÉRATIVE PRÉSENTE UN RISQUE



RÉMY BOULESTEIX,
ASSOCIÉ, RESPONSABLE DEAL ADVISORY
DE KPMG EN FRANCE

utilisateurs concernés et sur le volet de la cybersécurité. Ceux-ci promettent pourtant d'être de plus en plus nombreux, la GenAI et le nouveau champ des possibles qu'elle ouvre aux dirigeants, notamment du non-coté, amenant une démocratisation de ces solutions... concomitamment à un risque de morcellement technologique néfaste. « Si les entreprises multiplient les solutions d'IA générative, elles risquent d'augmenter les problèmes d'interface et de cohérence tant dans la donnée que dans l'exploitation des informations », prévient Rémy Boulesteix, associé, responsable *deal advisory* de KPMG en France. ●

CFNEWS / TV



VOTRE ACTUALITÉ ET VOS EXPERTISES EN IMAGES

- INTERVIEWS
- PODCASTS
- TABLE-RONDES
- EVENTS
- MEDIA-TRAINING





LES ACTEURS DE LA TECH RETROUVENT LA RAISON

ALORS QUE LES VALORISATIONS CHUTENT, QUE LES TOURS DE PLUS DE 100 M€ SONT DEUX FOIS MOINS NOMBREUX CETTE ANNÉE ET QUE SEULEMENT DEUX LICORNES SONT NÉES DE JANVIER À NOVEMBRE 2023, LA RENTABILITÉ APPARAÎT COMME NOUVELLE BOUSSOLE POUR L'ÉCOSYSTÈME, SAUF POUR L'AMORÇAGE TOUJOURS DYNAMIQUE.

BAPTISTE RUBAT DU MÉRAC

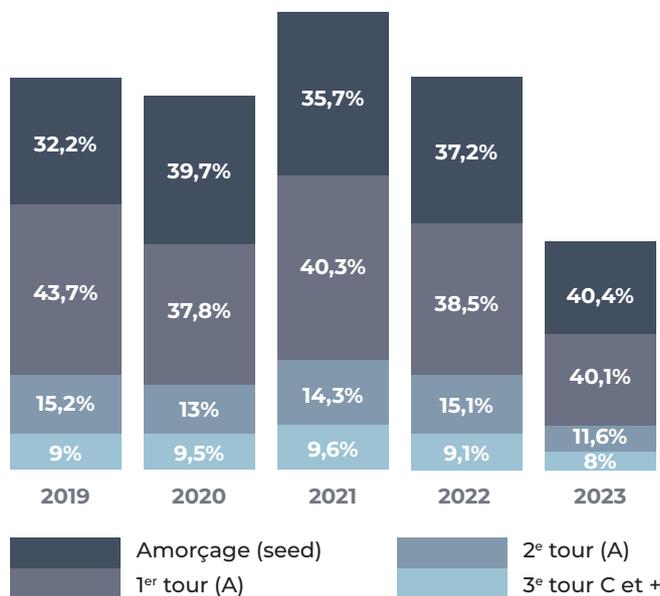
La fête est bel et bien finie pour l'écosystème tech. L'essor de l'activité, jusqu'à l'euphorie généralisée entre les étés 2020 et 2022, a laissé la place à un reflux marqué depuis plus d'un an. Le capital-innovation a perdu la moitié de ses montants au premier semestre 2023 et les valorisations moyennes sont redescendues à des niveaux de 2019 voire d'avant. En cause, le ralentissement

économique et la hausse des taux d'intérêt détournant les LPs du capital-investissement, en particulier du segment plus risqué du financement de l'innovation, et alimentant la baisse des marchés publics. Le Nasdaq n'a pas connu d'effondrement néanmoins puisque l'indice phare de la tech américaine, considéré comme précurseur du non-coté, n'a abandonné que 6,6 % de janvier à fin novembre, et même gagné 15 % en novembre. Pas de quoi espérer malgré tout un nouveau cycle de croissance rapidement. « Le recul très fort des valorisations, en *late stage* surtout, est loin d'être terminé. Nous n'en sommes qu'à la moitié du chemin », estime Raphaëlle d'Ornano, associée fondatrice du cabinet d'audit juridique et financier d'Ornano + Co.

RARÉFACTION DES TOURS DE PLUS DE 100 M€

Le retournement de tendance apparaît particulièrement marqué dans le domaine des levées de fonds. « Ce marché est gelé. Même s'ils continuent en apparence de jouer le jeu et montrent une motivation, la plupart des fonds ont fermé leurs investissements. Ils disent vouloir revenir courant de l'année prochaine », constate Jean-Philippe Jacob, associé au sein du cabinet d'avocats Yards. Un petit filet alimente encore les tours à trois chiffres en millions - sept en 2023 contre quinze à même époque l'année dernière -, mais seules deux licornes, aux activités bien

ÉVOLUTION DE LA RÉPARTITION DU NOMBRE DE TOURS EN CAPITAL-INNOVATION



Sources : CFNEWS / Sociétés

différentes des autres, ont vu le jour de janvier à novembre 2023. Le producteur de batteries Verkor, financé surtout par des fonds d'infrastructure et des industriels, et le fabricant d'une LED pour écrans Aledia, tous deux grenoblois, sont d'ailleurs représentatifs d'une évolution des levées les plus significatives vers des jeunes entreprises au profil très industriel, en lieu et place d'éditeurs Saas ou de places de marché. Toute la chaîne de financement n'est toutefois pas touchée de la même manière. « Le *seed* et dans une moindre mesure la série A restent actifs, alors que les segments suivants, à partir de la série B, sont franchement grippés, relève Antoine Ganancia, *managing partner* chez la banque d'affaires Clipperton. Cette pénurie de liquidités dans ces phases de développement est

principalement due à deux facteurs : d'une part, depuis le second semestre 2022, la moitié des fonds français se sont quasiment retirés de ce segment, et d'autre part, on assiste à une diminution massive de l'activité des fonds américains qui soutenaient auparavant les importants tours de financement. » L'inquiétude quant à l'avenir des licornes, dans un contexte de baisse de valorisation a conduit semble-t-il des acteurs comme Tiger, Coatue, Insight ou Softbank, entrés en haut de cycle, à lever le pied.

L'AMORÇAGE MONTE EN PUISSANCE

Les investisseurs, en revanche, se pressent sur les stades de financement les plus précoces. Beaucoup de nouveaux amorceurs viennent de l'entreprenariat, d'autres sont montés par des grandes écoles, sans compter des *family offices* toujours présents (lire l'encadré page 31). En 2022 et 2023, pas moins de 40 véhicules de plus de 10 M€ ont vu le jour sur ce créneau (voir le tableau page 32). Dans un marché du capital-innovation baissier, la part de l'amorçage dans le volume de tours s'établit à 40,36% depuis début 2023, progressant de cinq points par rapport à 2021. Paradoxalement, les valorisations *pre money* à ce stade ont elles aussi fondu. « Historiquement, elles avoisinaient les 10 M€, puis le phénomène de *buzz* ou de spéculation a pu les porter à 20 M€. Mais aujourd'hui, elles sont tombées en moyenne à 5 M€ », assure Jean-Philippe Jacob.



LE SEED ET DANS UNE MOINDRE MESURE LA SÉRIE A RESTENT ACTIFS



ANTOINE GANANCIA,
MANAGING PARTNER
CHEZ CLIPPERTON

La nouvelle donne a conduit les VCs à revoir leurs priorités, plaçant en tête de liste la limitation des dépenses des sociétés en portefeuille, tout en ayant recours si besoin à des tours de *bridge*, très souvent en OC. « Depuis plus d'un an, ils ont dû biberonner leurs participations pour voir qui réussissait à se développer tout en allant plus vite vers la rentabilité », rapporte Benjamin Bitton, associé chez 2CGroup, actif historiquement dans les *due diligence* financières. Un changement pas simple à faire admettre aux entrepreneurs. « Des gens à qui on a donné des millions pour ne pas faire d'Ebitda ont du mal à en faire maintenant », résume ce bon connaisseur des start-uppers. L'attention des fonds se porterait aussi davantage sur la génération de revenus, au point qu'un capital-risqueur chevronné dit refuser de participer à la série A d'une jeune pousse d'un montant supérieur à son chiffre d'affaires.

DE NOUVEAUX **AMORCEURS**

L'amorçage fait de la résistance. Les montants investis au premier semestre 2023 en début de chaîne de financement a progressé de près de 5%. Et pour cause, l'argent ne manque pas avec une vingtaine de véhicules levés en 2022 comme en 2023, dont beaucoup de nouveaux profils. Les entrepreneurs se lancent davantage, poussés par un dispositif de la loi de finances 2019 sur le remploi étendant à la souscription dans des fonds l'incitation fiscale à réinvestir

ses plus-values de cession. Des véhicules se montent, soit directement, soit en profitant de l'agrément de prestataires. L'investissement en réseau est une tendance forte sur laquelle Side Angels et Roundtable parmi d'autres, mais elle dépasse les seuls business angels, comme le montre l'émergence de club deals ouverts dont Blast.Club. Les agréments AMF as a service séduisent aussi des grandes écoles, à l'image de Polytechnique et CentraleSupélec. Car les écoles

alimentent aussi cet élan dans l'amorçage, avec également HEC Ventures depuis 2020, et plus récemment l'Edhec ou encore Neoma via d'anciens élèves. Autre profil bien présent dans le financement des plus jeunes pousses, les family offices ont peu ou pas levé le stylo, comme Kima (Niel), Evolem (Rousset) et Financière Saint James (Benabou), et d'autres se font même nettement plus présents à commencer par Motier Ventures (Houzé).

CHANGEMENT DU CADRE DE LECTURE

Cette dimension psychologique côté entrepreneurs, associée à une plus grande exigence des investisseurs, expliquerait en partie l'allongement - voire l'échec - des *process*. « Beaucoup d'opérations ne se font pas car les sociétés n'ont pas encore compris que le cadre de lecture avait changé. L'enjeu désormais est d'être capable de conjuguer poursuite de la croissance, qui reste le levier premier de création de valeur, avec non pas rentabilité immédiate mais chemin clair vers elle. Une société en dessous de la règle des 40 [selon laquelle la somme de la marge de *free cash-flow* et de la croissance annuelle des revenus doit être au moins égale à 40%, *ndlr*] et ayant une croissance inférieure à 15%, ne peut plus prétendre à un multiple supérieur à 4 fois son

ARR », détaille Raphaëlle d'Ornano, pour qui, au-delà des 40%, et avec une forte croissance, ces mêmes opérations se nouent à partir de 9 fois l'ARR, voire beaucoup plus pour des actifs exceptionnels. Des multiples sans commune mesure avec ce qu'une start-up pouvait encore espérer début 2022.

Peut-on parler de crise ou bien s'agit-il d'un simple retour à la normale, après une parenthèse déraisonnable ? Les acteurs du financement de la tech contactés penchent pour la seconde option, alors que bien peu d'observateurs osaient évoquer une bulle en 2021. Un retour en arrière de mieux en mieux accepté, après quelques trimestres de presque déni. « Il y a encore quelques mois, certaines sociétés se lançaient dans une levée avec des attentes trop hautes en termes de taille et de valorisation. Mais elles ont fini par devenir

LES VÉHICULES FRANÇAIS INVESTISSANT EN AMORÇAGE LEVÉS EN 2022

NOM	SOCIÉTÉ DE GESTION	DATE DU STATUT	MONTANT(*) VISÉ	MONTANT(*) LEVÉ
POLYTECHNIQUE VENTURES	POLYTECHNIQUE VENTURES SAS	2022-12-02	40	36
LEIA CAPITAL 2	LEIA CAPITAL	2022-11-23	1	n.d
PARTECH ENTREPRENEUR IV	PARTECH	2022-11-02	n.d	120
VC CLIMATE TECH	SATGANA	2022-10-20	30	n.d
RESONANCE	OTIUM CAPITAL	2022-10-13	n.d	150
SISTAFUND 1	50 PARTNERS CAPITAL	2022-10-04	100	30
RAISE PHITURE	RAISE SHERPAS	2022-09-13	0-20	n.d
AXELEO CAPITAL II (AXC2)	AXELEO	2022-09-13	80	50
QUANTONATION I	QUANTONATION VENTURES	2022-07-11	50	91
ELAIA ALPHA II	ELAIA PARTNERS	2022-07-11	65	77
LAMS WEB3	TRAIL (TRAIL CAPITAL)	2022-07-01	30	10
SPRING ONE	SPRING INVEST	2022-06-27	n.d	n.d
360 SQUARE II	360 CAPITAL PARTNERS	2022-06-13	70	45
CATHAY LEDGER FUND	CATHAY INNOVATION	2022-06-08	n.d.	100
XANGE4	XANGE	2022-06-07	200	220
EXPANSION AEROSPACE VENTURES	AUDACIA	2022-04-13	n.d	n.d
DASTORE	DAPHNI	2022-04-04	n.d	80
INOVEXUS VENTURES	INOVEXUS	2022-03-23	n.d	n.d
RACINE2	MAKESENSE, SERENA	2022-02-17	80	n.d
CAPTECH SANTÉ NUTRITION	FINORPA	2022-02-01	40	15
RAISE SEED FOR GOOD	RAISE VENTURES	2022-01-20	80	40

(*) En millions d'euros.

Sources : CFNEWS / Sociétés

plus raisonnables », se réjouit Olivier Tonneau, associé du VC Quantonation, qui prévoit « six nouveaux tours dans [son] portefeuille prochainement, sans aucun *down round*. »

MARCHÉ FRAGMENTÉ

La détérioration des multiples ne touche pas tout le monde de la même manière. Des pépites y sont même insensibles, continuant d'ouvrir au prix fort leur capital, à

l'image par exemple de Mistral.ai dans l'intelligence artificielle générative, valorisée 240 M€ en amorçage et qui vient de relever un tour la valorisant près de 2 M\$, ou de Sequoiasoft vendue cet été à Septeo pour près de 150 M€, soit autour de 25 fois son Ebitda. « Le marché de la tech, surtout dans le *software*, apparaît de plus en plus fragmenté, en M&A comme en levée. De beaux actifs font encore l'objet de transactions avec des multiples d'ARR, ou d'Ebitda pour les rentables, relevant de « l'ancien monde » et faisant ap-

LES VÉHICULES FRANÇAIS INVESTISSANT EN AMORÇAGE LEVÉS EN 2023

NOM	SOCIÉTÉ DE GESTION	DATE DU STATUT	MONTANT ^(*) VISÉ	MONTANT ^(*) LEVÉ
SOFINNOVA DIGITAL MEDICINE I	SOFINNOVA PARTNERS	2023-10-26	142	190
GENERATIONS POWERED BY EDHEC	RING CAPITAL	2023-10-18	40	20
GALION.EXE ORIGIN	GALION.EXE	2023-10-13	60	55
AQUITI VENTURE AMORÇAGE	AQUITI GESTION	2023-10-10	60	n.d
HCVC FUND II	HCVC	2023-10-03	60	69
TOMCAT VENTURES 1	TOMCAT INVEST	2023-09-28	30	20
BREEGA EUROPE SEED III	BREEGA	2023-07-05	150	75
FOUNDERS FUTURE II (FF II - DONT FOUNDERS FUTURE EXPANSION)	FOUNDERS FUTURE	2023-06-01	150	75
XPLORE II	ÉPOPEE GESTION	2023-06-01	50	45,6
SUPERNOVA INNOVATION 3	SUPERNOVA INVEST	2023-05-15	100	75
CENTRALESUPÉLEC VENTURE	CENTRALESUPELEC, TYGROW	2023-05-10	25	12
ISAI BUILD VENTURE	ISAI	2023-04-17		80
AURIGA CYBER VENTURES (ACV - EX-CYBER IMPACT VENTURES)	AURIGA PARTNERS	2023-04-14	60	50
SOFILARO INNOVATION	SOCIÉTÉ FINANCIÈRE DU LANGUEDOC ROUSSILLON (SOFILARO)	2023-04-01		35
NEO FOUNDERS 1	NEO FOUNDERS	2023-03-23	0-20	n.d
EMBLEM I	EMBLEM	2023-03-23	75	50
FRST III (FRST 3)	FRST CAPITAL	2023-03-15	100	72
BPIFRANCE AMORÇAGE INDUSTRIEL	BPIFRANCE INVESTISSEMENT	2023-03-15	n.d	50
IRDINOV 3	IRDI CAPITAL INVESTISSEMENT	2023-03-02	55	44
GOCA3	GO CAPITAL	2023-02-01	60	45
OVNI VENTURES	OVNI CAPITAL	2023-01-09	50	15

(*) En millions d'euros.

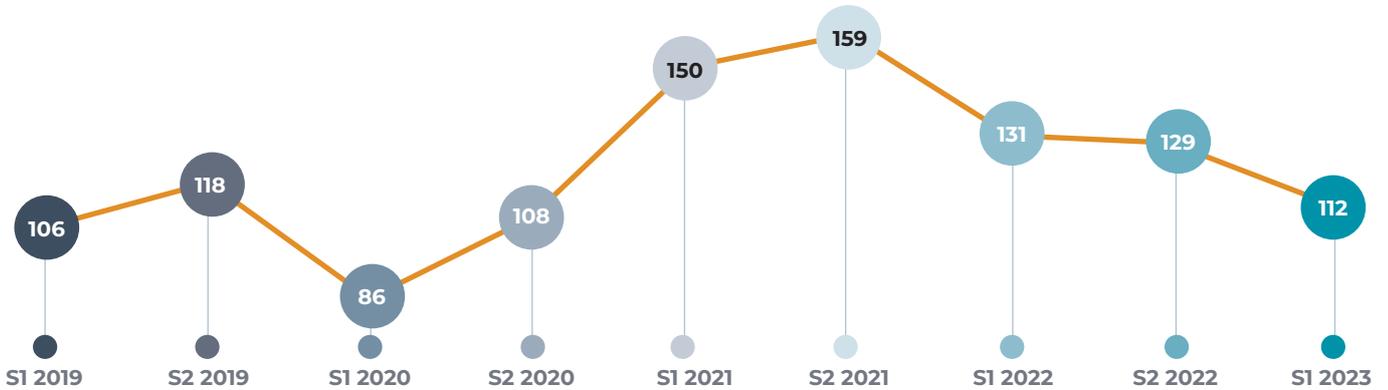
Sources : CFNEWS / Sociétés

paraître des niveaux très élevés. En revanche, beaucoup d'autres reçoivent des offres autour de 5 fois l'ARR, qui auraient été jugées presque insultantes en 2021 », relate Jérémie Sartre, *managing partner* de la banque d'affaires Clearwater International. Les sociétés tech non positionnées sur des verticales porteuses, à commencer par l'IA et la cybersécurité, et n'ayant pas réussi à générer un Ebitda normatif, *a fortiori* à atteindre l'équilibre, font

l'objet d'activités M&A mais à des valorisations réduites. Les start-up dans l'immobilier, l'alimentaire ou la distribution souffrent particulièrement, et les fintech ne font plus partie des locomotives de la *French tech*.

Les fusions-acquisitions semblent profiter du fort ralentissement du capital-innovation. « Il y a énormément de M&A en ce moment, avec des industriels

VOLUME DU NOMBRE D'OPÉRATIONS DE FUSIONS-ACQUISITIONS DANS LA TECH EN FRANCE DEPUIS 2019



Sources : CFNEWS / Sociétés

allant chercher une technologie stratégique pour leur activité, remarque Jean-Philippe Jacob, notant que « les processus de *dual track* finissent souvent en M&A. » Ce fut le cas ces derniers mois d'Andjaro racheté par Silae ou encore de Case Law Analytics par Lexis Nexis. Le volume des fusions-ac-

quisitions d'entreprises tech du premier semestre 2023 reste cependant en deçà de 2021 et 2022, mais, comparé à la chute des tours de start-up, il traduit un dynamisme relatif. Conscients que la période leur est favorable, les acquéreurs n'hésitent pas à prendre leur temps. Face à eux, les fonds de capital-innovation se trouvent dans une position plus délicate, en particulier ceux présents au capital des licornes et autres stars de « l'ancien monde ». Car si les actionnaires français ont l'avantage d'être entrés le plus souvent avant la phase d'inflation des prix, donc *a priori* moins touchés par la baisse des valorisations depuis, la question de leur sortie se fait plus pressante, après cinq ans ou plus de détention.



LE RECUL TRÈS FORT DES VALORISATIONS, EN LATE STAGE SURTOUT, EST LOIN D'ÊTRE TERMINÉ



RAPHAËLLE D'ORNANO,
CEO de D'ORNANO + CO

D'autres entreprises innovantes sont mises en vente sans même tenter de relever des fonds. « Les VCs ont une pression plus grande de montrer du DPI [liquidités rendues aux souscripteurs du véhicule, *ndlr*]. Pour y parvenir, ils sont obligés de mettre des sociétés, généralement pas les pépites du portefeuille, sur le marché », analyse Antoine Ganancia. Les industriels profitent alors d'une situation dans laquelle des cibles potentielles se font plus nombreuses, aussi bien des entreprises moyennes que des sociétés en vue mais n'ayant pas réussi à relever un dernier tour pour atteindre l'équilibre. Autant d'actifs devenus plus accessibles et dont les technologies restent précieuses pour les *corporate*.

LA MANNE TIBI 2 BIENVENUE

Difficile de prévoir un puissant rebond l'année prochaine, même si des véhicules levés au cours des années fastes devront bien reprendre (et terminer) leur déploiement après une période attentiste pendant laquelle leurs gérants se sont concentrés sur leurs participations. « Ce qui m'inquiète le plus c'est le financement de la tech à partir de 2025, quand les fonds levés en 2021 auront terminé d'investir. Car certains risquent de montrer des performances plutôt décevantes et auront donc probablement du mal à relever », craint Antoine Ganancia. Nombre d'acteurs placent leurs espoirs



Jérémy Sartre,
managing partner de
Clearwater
International

DES SECTEURS PROPICES AU LBO

Les financiers se montrent eux aussi à l'affût, rachetant des entreprises rentables soit directement soit via une stratégie de *build-up*. « Que se soit avec des fonds minoritaires ou majoritaires, le secteur des ESN s'y prête bien, tout comme celui des logiciels où s'activent notamment Cegid, Septeo, DL Software et Silae, ou encore PSG Equity, qui a ouvert un bureau à Paris l'année dernière et a investi dans Skeepers, Sellsy, Javelo, Zenchef et Diapason parmi d'autres », rappelle Jérémy Sartre, *managing partner* de Clearwater International. Autre acteur du *buy-out* bien présent dans la tech, Bridgepoint a pris le contrôle cette année d'Equativ et de Sinari. Le phénomène n'a pas commencé avec le ralentissement actuel – Keensight, Ardian, Sagard, et Seven2 au contraire montaient en puissance, comme d'autres, depuis plusieurs années -, mais reste dynamique, beaucoup d'argent ayant été levé par des fonds LBO qui s'orientent d'autant plus facilement vers du *build-up* que les beaux dossiers se font rares. En revanche, les cibles potentielles affichant des marges moins attractives sont plus nombreuses et nettement moins chères. « Les fonds de *private equity* proposent en ce moment des valorisations sur des multiples sensiblement moins élevés que les *corporate*, autour de 3 ou 4 fois le revenu annuel récurrent », constate Raphaëlle d'Ornano, associée fondatrice du cabinet d'Ornano + Co.



dans l'initiative Tibi 2, dotée de 7 Md€ d'engagements mobilisables d'ici fin 2026, et dans son volet dédié à l'*early stage* et à la *deep tech*. À fin septembre, 14 véhicules dans le non-coté ont ainsi obtenu le précieux label.

Une manne bienvenue pour redynamiser l'écosystème du capital-innovation, et donner encore plus de souffle à des domaines déjà porteurs. Le sujet de décarbonation au sens large par exemple, n'a pas attendu Tibi pour convaincre les fonds, se faisant même une place tout en haut de leur liste aux côtés des logiciels ces derniers mois. Les jeunes pousses *deep tech* plus largement ont déjà le vent en poupe, même si par définition elles sont loin d'offrir le plus court chemin vers la rentabilité, très prisée des investisseurs actuellement. La vague attendue de l'intelligence artificielle générative a pour beaucoup le poten-

tiel pour révolutionner des pans entiers de la tech et attirer l'argent des VCs. Au-delà de l'IA, le rôle transformant de la tech dans tous les secteurs reste central et permet de garder un optimisme raisonnable. « Nous étions heureux en 2019, euphoriques en 2020 et 2021, attentistes en 2022, et pas malheureux aujourd'hui », estime Benjamin Bitton.

À LIRE AUSSI...

- Venture S1 2023 : un marché divisé par 2
- Verkor lève auprès d'une batterie d'investisseurs
- Diapason fait vibrer son capital
- Quatre capital-risqueurs labellisés Tibi2



LE ONE-STOP SHOP DES

ENTREPRENEURS

INVESTISSEURS

FONDATEURS

FINANCE

BUSINESS PLAN

CRM - ERP

BRAND

MARQUE EMPLOYEUR

SIRH

DESIGN

TRANSACTION SERVICES

RÉCONCILIATION IT & FINANCE

FINANCEMENT DE L'INNOVATION

DROIT SOCIAL

RESSOURCES HUMAINES

GROWTH

NON-DILUTIF

STRATÉGIE RH

CIR

MISE AUX NORMES ESG

CII

MARKETING

COMMUNICATION

AIDE À LA LEVÉE DE FONDS

AUDIT ESG

CONSEIL RSE

AUTOMATISATION DES PROCESS

ESG

DIRECTION FINANCIÈRE

REPORTING

SYSTÈME D'INFORMATION

JEI

AIDES ET SUBVENTIONS

GESTION DE PROJETS

www.2C.group





LA BIOTECH

EXPÉRIMENTE

LE FINANCEMENT PALLIATIF

ABIVAX, AMOLYT, MABLINK... LE SECTEUR DE LA BIOTECH A CETTE ANNÉE ENCORE CONNU QUELQUES (TRÈS) BELLES OPÉRATIONS QUI CACHENT TOUTEFOIS DE FORTES DISPARITÉS EN TERMES D'ACCÈS AU FINANCEMENT.

ANNE JOLY

L'illusion que les biotech pourraient se financer plus facilement suite à l'épisode Covid-19 n'a duré qu'un temps. Après deux années où elles ont pu profiter d'un certain engouement en bourse et aux yeux des investisseurs en *private equity*, 2022 a marqué la fin de la récré et 2023 a confirmé une situation compliquée et contrastée. D'un côté, quelques coups d'éclat ont émaillé cette année avec, par exemple, Amolyt levant 130 M€ en début d'année, Abivax réussissant à s'introduire sur le Nasdaq ou Mablink, encore en pré-clinique et déjà appréhendé par l'américain Eli Lilly (lire l'encadré page 44). À l'autre extrémité du spectre, on trouve des biotech en grandes difficultés à l'instar de Lysogène,

liquidé faute d'avoir trouvé à temps les subsides nécessaires à la poursuite de ses travaux, tout comme Genomic Vision, placé en redressement judiciaire début novembre, ou Pherecydes, sujet d'un mariage arrangé avec Erytech, lequel avait les poches pleines mais se trouvait en difficulté suite à l'échec de ses essais cliniques. Sans parler de celles qui frôlent la catastrophe et en réchappent de justesse. « Il existe des procédures préventives (conciliation ou mandat *ad hoc*), rappelle Pierre-Olivier Brouard, associé en M&A PE chez Alerion. Mais il est préférable de les éviter car au-delà du caractère protecteur pour les investisseurs financiers, cela peut induire un problème de confiance ou de désalignement des intérêts. »



POUR L'HEURE, ON FINANCE
PLUTÔT DU PRÉ-CLINIQUE
OU DES PHASES II/III



HERVÉ RONIN,
PARTNER HEALTHCARE CHEZ BRYAN GARNIER & CO

JUSQU'ICI TOUT VA BIEN EN SEED ET POUR LES PLUS MATURES...

D'après les données CFNEWS, le nombre des levées de fonds menées en France sur des biotech non cotées durant les dix premiers mois de l'année est le même en 2022 et en 2023. On recense ainsi 26 sociétés qui ont réussi leur collecte de fonds, soit quasi deux fois moins qu'en 2021. Pas de quoi brosser un état des lieux décisif de l'état du financement des biotech en France, mais assez pour remarquer que, celles qui ont pu s'alimenter l'ont fait durant les premières étapes de leur vie - 10 tours d'amorçage en 2023 (contre 9 en 2022) et 11 série A (versus 10 l'année précédente). « Sur les deux premiers quadrimestres de l'année, les fonds levés par des biotech en Europe ont diminué de 8 % et le nombre des financements, de 17,7 %. On observe donc un étirement du marché avec moins de tours, mais des tours plus importants, analyse Raphaël Wisniewski, *partner* chez Andera en s'appuyant sur une étude récente de Pitchbook. C'est un marché en trompe-l'œil où de belles levées de fonds ont pu être enregistrées, masquant par ailleurs une réalité

compliquée. Dans les faits, *the winners take it all !* » En d'autres termes, les sociétés déjà bien financées et ayant atteint leurs objectifs le sont encore, largement, « d'autant plus si elles ont une stratégie différenciée et si elles sont positionnées sur des sujets ayant le vent en poupe », précise l'investisseur. D'ailleurs, de l'avis quasi général, ce ne sont pas tant les biotech en (pré)seed qui souffrent le plus, ni celles, encore peu nombreuses en France, qui sont proches du marché.

... MAIS ENTRE DEUX, LA CITATION EST COMPLIQUÉE

La situation semble particulièrement critique pour les biotech qui n'en sont plus au stade de l'amorçage mais sont encore loin du marché. « Pour l'heure, on finance plutôt du pré-clinique ou des phases II/III. Et les boîtes qui ne parviennent pas à être entièrement financées ne boucleront pas leur tour » résume Hervé Ronin, *partner* « *healthcare* » au sein de Bryan, Garnier & Co. « C'est la vallée de la mort », confirment Alexia Perouse et Jean-Christophe Dantonel, respectivement directrice générale et associé au

sein de Ibionext. « Quand on cherche, 20, 30 ou 40 M€ pour un dossier qui a établi sa preuve de concept, on a un mal fou à trouver un *lead investor*. Les fonds internationaux restent pour la plupart centrés sur leur pays et on ne trouve pas (ou pas assez) d'argent en France pour continuer à financer certaines biotech. Le secteur manque de profondeur. » Et ce, malgré le nouvel élan apporté par l'initiative Tibi qui a déjà fléchi d'importants capitaux vers le *growth* en 2020 et s'ouvre désormais à l'*early stage* avec une nouvelle dotation de 7 Md€ par 28 institutionnels. « Ce qu'on faisait en 2000 -des tours de 20 à 30 M€ avec des français complétés par des internationaux, on n'est plus capable de le faire car les poches profondes tricolores ont encore grossi, et pris une dimension encore plus internationale. *In fine*, elles investissent moins en France. » Réalité ou illusion d'optique ? Au Top 10 des levées de biotech de santé auxquelles ont contribué les fonds de *private equity* français de CFNEWS (voir l'infographie **en lien**), ne figuraient en tout cas que deux sociétés françaises en 2022 et trois en 2023, les fonds français ayant participé en parallèle à des tours d'envergure dans des biotech américaines, bien sûr, mais surtout ailleurs sur le continent européen et au Royaume-Uni.

SOCIÉTÉS (ET FONDS) TENTENT DE S'ADAPTER

Car, « en capital-risque, aujourd'hui, il faut être créatif pour lever de l'argent : non seulement il est nécessaire d'anticiper,



Franck Mouthon,
président de
France Biotech

IL EXISTE DE BELLES OPPORTUNITÉS DANS LE SECTEUR DES BIOTECH

L'Agence de l'innovation en santé, la Direction générale du Trésor, la mission « Tibi » et France Biotech se sont associées pour proposer aux investisseurs institutionnels de haut rang une formation pour « Investir dans la *HealthTech* ». Cette formation de 30 heures, en présentiel, sera dispensée par Polytechnique Executive Education. Cette initiative s'inscrit dans la deuxième mouture du dispositif Tibi. Elle a pour ambition de fournir de la visibilité sur les enjeux de l'innovation en santé et sur les perspectives de performances financières aux assureurs qui se sont engagés à contribuer au dispositif. « Le domaine de la santé est perçu comme complexe parce que le *process* de développement d'un médicament paraît long, coûteux, risqué. À ce titre, il peut tenir à distance les investisseurs institutionnels, poursuit le président de France Biotech. Ce programme exécutif veut leur démontrer qu'il existe de belles opportunités, leur fournir les outils nécessaires pour prendre les bonnes décisions dans un monde évolutif ». Avec l'idée, au final, que les assureurs qui ont choisi d'engager des fonds dans la tech remontent les dossiers « biotech » en haut de leur pile.

mais il faut aussi solliciter plus de fonds que nous n'avions coutume de le faire pour, au final, réunir une somme donnée auprès de plus d'investisseurs qu'avant », relève Mounia Chaoui, directrice associée chez Turenne Groupe. Et quand l'objectif n'est pas atteint, d'autres solutions sont recherchées. C'est ainsi que, depuis le retournement du marché, de nombreuses opérations sont réalisées en toute discrétion : « Certaines biotech sont contraintes de faire le dos rond avec des *bridges*, des extensions de tours, ou des tours internes quand c'est possible pour éviter des valorisations qui ne seraient pas "justes" », explique Alain Huriez, président-fondateur d'Adbio, fonds d'amorçage qui pour sa part n'a monté qu'un *bridge* en 18 mois sur les 22 sociétés que compte son portefeuille.

Ou alors on se tourne vers d'autres typologies d'investisseurs. « Sur T-Heart nous avons anticipé car nous savions qu'il faudrait 30 M€ pour réaliser des essais cliniques aux Etats-Unis. Nous avons diversifié les financements en agréant des investisseurs privés et réalisé une extension de tour », relatent Alexia Pérouse et Jean-Christophe Dantonel. Les *business angels* sont toujours, eux aussi, au rendez-vous : « Ça complique les tables de capitalisation mais, vu leur situation, certaines biotech n'ont pas d'autre choix pour financer leurs travaux », observe Pierre-Olivier Brouard. Autant de mon-



CERTAINES
BIOTECH SONT
CONTRAINTES DE
FAIRE LE DOS ROND
AVEC DES BRIDGES,
DES EXTENSIONS
DE TOURS, OU DES
TOURS INTERNES



ALAIN HURIEZ,
PRÉSIDENT FONDATEUR
D'ADBIO



tages pour « combler le temps long » qui rythment le quotidien du secteur depuis quelques mois et permettent aux sociétés de tenir en attendant des jours meilleurs. Et dans les entreprises, on s'adapte. « Certaines sont contraintes de se concentrer sur leur produit phare sans explorer tout leur potentiel. Et on apprend à attendre : on sert les boulons, on se met à la diète et on limite le *cash burn* », détaille l'équipe d'Ibionext.

DES FINANCIERS TRÈS IMPLIQUÉS

Au vu de cette conjoncture complexe, l'ensemble de l'écosystème marche sur des œufs. En premier lieu, les investisseurs sont tournés vers leur portefeuille. « Ce qui ne nous empêche pas de continuer à regarder de nouveaux *deals*, assure Antoine Papiernik. Mais nous portons une attention accrue aux *due diligences*, aux

2023

LES PLUS GROSSES LEVÉES DE FONDS FRANÇAISES RÉALISÉES PAR DES BIOTECH NON COTÉES

SOCIÉTÉ	ACQUÉREUR	MONTANT(*)
AMOLYT PHARMA	SOFINNOVA PARTNERS, ICG, TEKLA CAPITAL MANAGEMENT, CTI LIFE SCIENCES, ANDERA PARTNERS, NOVO A/S, KURMA PARTNERS, EQT LIFE SCIENCES, BPIFRANCE INVESTISSEMENT, SECTORAL ASSET MANAGEMENT, ALIMENT CAPITAL, ORBIMED, MASS GENERAL BRIGHAM VENTURES, ATEM CAPITAL, CREDIT AGRICOLE CREATION, RELYENS, TURENNE GROUPE	130 (3 ^e tour)
CORTERIA PHARMACEUTICALS	JEITO CAPITAL, ORBIMED, KURMA PARTNERS, V-BIO VENTURES, INVIVO CAPITAL PARTNERS, OMNES CAPITAL, FOUNTAIN HEALTHCARE PARTNERS	65 (1 ^{er} tour)
DIOGENX	BOEHRINGER INGELHEIM VENTURE FUND, ROCHE VENTURE FUND, ELI LILLY & CO, OMNES CAPITAL, ADBIO PARTNERS, JDRF TID FUND	27,5 (1 ^{er} tour)
ALGOTX (ALGOTHERAPEUTIX)	RELYENS INNOVATION SANTE, UI INVESTISSEMENT, BPIFRANCE INVESTISSEMENT, OMNES CAPITAL, MAJYCC ESANTE INVEST	20 (2 ^e tour)
ASTRAVEUS	ADBIO PARTNERS, M VENTURES (MERK VENTURES), JOHNSON & JOHNSON INNOVATION (JJDC), BPIFRANCE INVESTISSEMENT	16,5 (Amorçage)

2022

SOCIÉTÉ	ACQUÉREUR	MONTANT(*)
IMCHECK THERAPEUTICS	PANACEA VENTURE, CTI LIFE SCIENCES, 3B FUTURE HEALTH FUND, ADMARE BIOINNOVATIONS, SCHRODER ADVEQ, OMNES CAPITAL VENTURE, TURENNE GROUPE, THEODORUS, VIVA BIOINNOVATOR, SEVENTURE PARTNERS	96 (3 ^e tour)
SPARING VISION	JEITO CAPITAL, UNIVERSITY OF PITTSBURGH MEDICAL CENTER, YSIOS CAPITAL, 4BIO CAPITAL, BPIFRANCE INVESTISSEMENT, RETINAL DEGENERATION FUND	75 (2 ^e tour)
MABLINK BIOSCIENCE	SOFINNOVA PARTNERS, MERIEUX EQUITY PARTNERS, ELAIA PARTNERS, UI INVESTISSEMENT, RELYENS INNOVATION SANTE, FONDATION FOURNIER-MAJOIE, ANGELOR, CREDIT AGRICOLE CREATION	31 (1 ^{er} tour)
AQEMIA	EURAZEO IM (EX IDINVEST PARTNERS), BPIFRANCE INVESTISSEMENT, ELAIA PARTNERS	30 (1 ^{er} tour)
DNA SCRIPT	AILLIE GIFFORD, T. ROWE PRICE ASSOCIATES, HEALTHCOR MANAGEMENT, EUREKARE, IRVING INVESTORS	30 (4 ^e tour)

(*) En millions d'euros. (**) Du 1^{er} janvier au 31 octobre

Sources : CFNEWS / Sociétés

conditions de tour... » Et surtout, à la mise en œuvre des feuilles de route au sein des entreprises avec, au centre des préoccupations, la définition de la stratégie clinique et une exécution impeccable. « Les projets naïfs, pas assez réfléchis, existent depuis toujours mais ils ne résistent pas aux exigences des investisseurs. Aujourd'hui, un bon projet s'appuie sur un plan de développement, une estimation de ses besoins de financement, une idée précise des besoins médicaux auxquels il va répondre et de la façon dont il va le faire -mode d'ac-

tion de son futur produit, simplicité des modalités- une analyse de la concurrence, bref : c'est celui qui sait comment aller de la science au produit ! », explique Alain Huriez. « En produisant ce travail de projection, les fonds d'amorçage valident le fait qu'ils pourront potentiellement sortir de la société dans un délai suffisamment court pour gagner de l'argent en trouvant un relais pour financer les stades suivants », souligne Bervin Bouani, directeur d'investissement au sein de Turenne Groupe. Focalisé sur les phases de *growth*, Jeito re-

NOUS AVONS CHOISI DE DÉVELOPPER NOS PROPRES MÉDICAMENTS



Jean-Guillaume Lafay,
CEO de Mablink

L'histoire de Mablink est un conte de fées pour VCs où une petite biotech se fait remarquer par un grand groupe de la pharma -Eli Lilly- qui décide de la racheter alors qu'à 5 ans elle est encore en phase pré-clinique. Derrière cette trajectoire spectaculaire, les choix d'un entrepreneur -Jean-Guillaume Lafay- qui « s'est planté dix fois avant de créer Mablink ». Après avoir posé les fondements de sa biotech et, pour s'affranchir des facteurs possiblement limitants, il a opté d'emblée pour un ERP... puis créé la biotech autour de la découverte, par trois chercheurs lyonnais, d'une technologie de

fabrication des ADC (conjugués anticorps-médicaments). « La difficulté avec ce genre de plateforme, c'est de savoir précisément ce qu'on veut en faire. En l'occurrence, nous avons choisi de développer nos propres médicaments. Il nous fallait donc beaucoup d'argent. » Surtout quand on décide d'avoir un « vrai labo » avec de « vrais chercheurs » plutôt que d'externaliser. Sur ces partis pris, Jean-Guillaume Lafay a d'abord levé 4 M€ auprès d'un pool régional autour d'Elaia, puis 31 M€ en 2022 lors d'un tour de série A leadé par Sofinnova « où tous les investisseurs ont remis ».

Et cette année, alors qu'il cherchait à collecter 150 M€ pour sa série B, il a mené en parallèle les discussions avec Eli Lilly. Il faut dire qu'entre temps, Jean-Guillaume Lafay avait opté pour « un business model mixte, ce que les financiers détestent », en accordant une licence à Emergence Therapeutics. Le marseillais qui a développé un produit depuis la plateforme a été repris cet été par... l'américain. « Il n'y a rien de tel qu'un client satisfait », s'amuse le dirigeant.

vendique plus que jamais son engagement aux côtés des dirigeants pour sécuriser dans la durée le parcours de leur biotech. L'objectif là encore, étant de « dérisquer la feuille de route d'accès au marché et donc au patient », résume Sabine Dandiguan, *managing partner*. « Quand nous soutenons une entreprise, c'est pour accélérer son développement en tant que futur leader de son marché en la positionnant en Europe et aussi aux Etats-Unis : la qualité de l'équipe est clé, de même que le design des essais cliniques, le ciblage des catégories de patients, les critères d'évaluation qui doivent être pré-définis avec les autorités... La base de tout, c'est une belle science, sans compromis sur le reste. »

VALORISATIONS EN BERNE

Tous ces points, scrutés dès l'entrée des fonds au capital d'une biotech, sont ré-évalués au fur et à mesure des tours de financement. « Aujourd'hui, soit on a des investisseurs *cornerstone* est c'est rassurant, soit on doit atteindre des jalons pour lever des capitaux et c'est plus difficile », constate Franck Mouthon, le président de France Biotech. « On tranche de plus en plus finement les séries et ces tranches sont clairement conditionnées aux *milestones* qui, quand ils sont atteints, déclenchent d'un point de vue juridique, le règlement. C'est un *process* assez sain qui permet à l'investisseur de suivre ce qu'il se passe », note Pierre-Olivier Brouard.

LES VÉHICULES FRANÇAIS INVESTISSANT EN BIOTECH LEVÉS DEPUIS 2022

NOM	SOCIÉTÉ DE GESTION	STATUT	MONTANT ^(*) VISÉ	MONTANT ^(*) LEVÉ
MÉRIEUX PARTICIPATIONS 4 (MP4)	MERIEUX EQUITY PARTNERS	Closé	500	570
BIODISCOVERY 6	ANDERA PARTNERS	Closé	450	456
KURMA GROWTH OPPORTUNITIES	KURMA PARTNERS	1 ^{er} closing	250	160
AFB FUND II	ADBIO PARTNERS	2 nd closing	110	90
SUPERNOVA INNOVATION 3	SUPERNOVA INVEST	1 ^{er} closing	100	75
MAJYCC INNOVATION SANTÉ	MAJYCC ESANTE INVEST	1 ^{er} closing	n.d.	50
CAPTECH SANTÉ NUTRITION	FINORPA	1 ^{er} closing	40	15
CATHAY HEALTH	CATHAY CAPITAL	En cours de levée	500	n.d.
CAPITAL INNOVATION SANTÉ I	UI INVESTISSEMENT	En cours de levée	n.d.	60

(*) En millions d'euros.

Sources : CFNEWS / Sociétés



NOUS CHERCHONS À
DÉRISQUER LA FEUILLE DE
ROUTE D'ACCÈS AU MARCHÉ ET
DONC, AU PATIENT

SABINE DANDIGUIAN,
MANAGING PARTNER CHEZ JEITO



Mais le moindre écart dans l'exécution, un retard ou des résultats mitigés peuvent être gravement « sanctionnés » par un réajustement à la baisse ou une absence de revalorisation de la société à l'occasion d'un nouveau tour. « Au fil des tours, on a des croissances de valorisation mesurées, parfois même des baisses, mais le plus souvent, la valorisation est juste étale », observe Raphaël Wisniewski. En cause ? Les perspectives de sortie pour les financiers, en fonction du moment de leur investissement. Avec un passage de

relais difficile entre les fonds de *seed* et les fonds de *growth*. Et, pour les investisseurs des *late stages*, un horizon de sortie bouché du côté de la bourse, ce qui affecte mécaniquement les valorisations, celles-ci étant calculées, à partir de la série B, en fonction de la valeur présumée de la biotech lors de son hypothétique IPO ou d'un adossement potentiel à un industriel. « Ce que je valorisais 10 M€ il y a deux ans, je le valorise 40 à 50 % moins aujourd'hui », confie un financier.



NOUS AVONS CONNU DES PÉRIODES COMPLIQUÉES, MAIS NOUS CONTINUONS À INVESTIR PARCE QUE NOUS AVONS UNE VISION À LONG TERME



ANTOINE PAPIERNIK, PRÉSIDENT DE SOFINNOVA PARTNERS



LES CORPORATES FONT LA FINE BOUCHE

En ces temps troublés où (même) les capital-risqueurs manifestent leur aversion au risque, les financiers redoublent de précaution... laissant le champ libre aux grands groupes pharmaceutiques ? On pourrait le penser tant les conditions sont réunies pour que ces derniers reviennent massivement dans le jeu. En effet, après deux années durant lesquelles ils se sont considérablement enrichis, ils sont dotés de moyens financiers inédits pour alimenter leurs *pipelines* en produits innovants. Une nécessité pour ceux qui sont confrontés, ou le seront prochainement, à l'expiration des brevets de médicaments qui assuraient une part importante de leurs revenus. Certains passent des partenariats avec les biotech à l'instar de Janssen avec Nanobiotix, Astra Zeneca avec Cellectis, Innate Pharma avec Takeda, Novo Nordisk avec Vect Horus, Servier avec OPM... ou/et prennent le contrôle de biotech, parfois dès le plus jeune âge à l'instar de Eli Lilly qui met la main sur Mablink (lire l'encadré page 44). Pour autant, si les industriels sont là, France Biotech notait dans son dernier panorama que

la France n'était pas parmi les mieux placés en Europe pour les accords industriels... Malgré les difficultés rencontrées par les biotech pour se financer, les investisseurs restent optimistes. « Pour les biotech comme pour les sociétés innovantes dans d'autres secteurs, il est en effet plus difficile de clore un tour de table aujourd'hui. Mais nous sommes déjà passés par là, rappelle Antoine Papiernik. Nous avons connu des périodes compliquées, mais nous continuons à investir parce que nous avons une vision à long terme et que nous ne pouvons pas nous arrêter : nous avons de nouveaux fonds à déployer ! » ●



À LIRE AUSSI...

Nanobiotix prend encore des forces >

Mablink passe en mode furtif >

Série C éclair pour Amolyt Pharma >

Vous investissez dans la Tech et voulez maîtriser votre risque ?



Tech Due Diligence standard

- Des réponses déclaratives
- Une analyse par observation

Tech Due Diligence Vaultinum

- Un scan intégral du code source
- Une analyse des risques à 360°
 - > Failles de cybersécurité
 - > Conformité open-source
 - > Scalabilité du logiciel
 - > Capital Humain
 - > Architecture et infrastructure
 - > Hygiène et maturité du code

Vaultinum, Dare with Care*

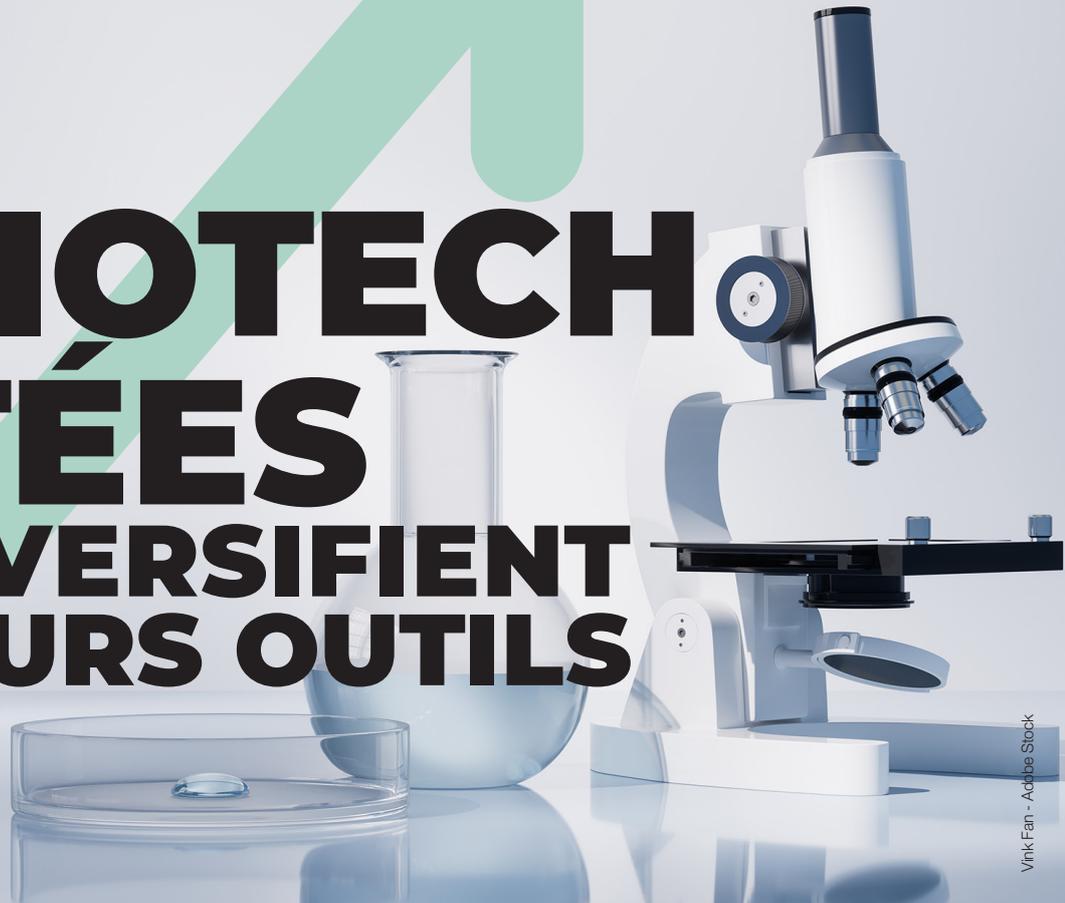
www.vaultinum.com/fr/due-diligence-technologique

*Vaultinum, Oser avec Prudence





LES BIOTECH COTÉES DIVERSIFIENT LEURS OUTILS



VinkFan - Adobe Stock

MALGRÉ UN NOMBRE DE COTATIONS EN BERNE, LES BIOTECH DE SANTÉ PARVIENNENT À SE FINANCER EN BOURSE... À CONDITION DE SAVOIR FAIRE PREUVE D'INVENTIVITÉ.

ANNE JOLY

Si 2021 a été une année record de cotation en bourse, le marché s'est depuis refermé. Pas d'introduction significative de biotech française cette année sur Euronext ou sur le Nasdaq jusqu'à ce qu'Abivax réussisse à entrer sur le marché américain levant 220 M€. Pour autant, il existe des opérations boursières (voir infographie page 50). En l'occurrence, on note une recrudescence des

augmentations de capital réservées et des placements privés pour les plus avancées d'entre elles (lire l'encadré page 49). Pour l'investisseur, ce genre d'opérations présente plusieurs avantages : financiers, puisque le prix de l'action est souvent plus attractif notamment parce qu'il peut peser sur une décote ; ensuite, ayant accès pendant la préparation du tour, à des informations détaillées sur l'état d'avancement des divers

LA GRANDE AVENTURE

Marc de Garidel est arrivé à la tête d'Abivax au printemps pour emmener sur le marché son traitement modulant le système immunitaire afin de traiter les maladies inflammatoires. Mais avant d'accélérer, le patron de la biotech a pris le temps de la réflexion pour adopter une approche holistique de long terme, aux antipodes de la logique dictée par les financements limités qui étaient jusque-là le lot de la biotech. Il définit alors une nouvelle stratégie qui projette la société au-delà même de la daté présumée de mise sur le marché de son produit phare, sachant que les essais de

phase III en cours n'étaient pas financés dans leur intégralité... « Nous avons traduit notre plan stratégique en besoins de financement, bâti un plan à 7 ans et négocié de lever bien plus que les 50 M€ de dette prévus, notamment en nous introduisant sur le Nasdaq », résume le dirigeant. Une « grande aventure » menée tambour battant pendant trois semaines durant lesquelles 80 investisseurs ont été rencontrés. La biotech a levé quelque 220 M€ lors de son IPO fin octobre, franchissant ainsi une étape décisive dans le plan de financement qui lui a permis de réunir quelque 500 M€ depuis le début de l'année. Elle a



Marc de Garidel,
directeur général d'Abivax

donc les moyens, selon qu'elle lèvera la dette qu'elle a négociée en partie ou intégralement, de financer ses travaux jusqu'à fin 2025, voire jusqu'au 2^{ème} trimestre 2026. Prochain chantier pour Marc de Garidel : travailler sur la cote d'Abivax dont le cours a dévissé dès la première cotation. « 70 % de notre marché est aux Etats-Unis et nous allons nous employer à nous y faire connaître ».

programmes de la société, les investisseurs améliorent leur visibilité sur sa trajectoire et réduisent leur risque. « Globalement, il y a moins de financements boursiers pour les sociétés cotées et, paradoxalement, celles qui sont déjà bien financées aspirent tout, observe Hervé Ronin, *partner* « *healthcare* » chez Bryan, Garnier & Co. Le problème, spécifique à la France, tient au fait que le marché est bloqué alors que les places boursières nordiques ou suisses continuent à fonctionner. Il faut dire qu'on a coté à Paris des biotech à des stades très précoces, avec un profil de risque très élevé, à quelques exceptions près plus vectrices de déceptions que d'espoir, pour l'instant ».

DE NOUVEAUX MODES DE FINANCEMENT

Comme sur le non-coté, les investisseurs se montrent plus généreux envers les biotech ayant éprouvé leur modèle. C'est ainsi que, quelques mois après avoir signé un partenariat portant potentiellement sur plus de 2,5 Md€ avec Janssen (une filiale de Johnson & Johnson), Nanobiotix a réuni 50 M€ auprès des financiers ayant soutenu son IPO et de Johnson & Johnson Innovation, respectivement via une offre globale et un placement privé. De quoi compléter les 277 M€ déjà levés sur son idée d'injecter un produit -NB-

LES INTRODUCTIONS EN BOURSE DE BIOTECH FRANÇAISES DEPUIS 2021

SOCIÉTÉ	ACQUÉREUR	MONTANT(*)	
ABIVAX	EURONEXT (BOURSE), INDIVIOR, IRDI CAPITAL INVESTISSEMENT, NOUVELLE-AQUITAINE CO-INVESTISSEMENT, AQUITAINE CRÉATION INVESTISSEMENT, DNCA FINANCE, MADISON AVENUE PARTNERS, TWO SEAS CAPITAL	223,3	2023
AELIS FARMA	EURONEXT (BOURSE), SEVENTURE PARTNERS, SYMBIOSIS, BIOCODEX, BPIFRANCE, CRÉDIT MUTUEL INNOVATION, SKYVIEWS LIFE SCIENCE, CELESTE MANAGEMENT	25	2022
MAAT PHARMA	EURONEXT (BOURSE)	31,5	
ACTICOR BIOTECH	NASDAQ, BPIFRANCE PARTICIPATIONS	15,5	
VALNEVA	NASDAQ	89,6	2021
BIOPHYTIS	EURONEXT GROWTH (EX ALTERNEXT)**)	16,58	
MEDESIS PHARMA	EURONEXT GROWTH (EX ALTERNEXT)	7,35	

(*) En millions d'euros. (**) *Suspension de cotation.

Sources : CFNEWS / Sociétés

TXR3- visant à démultiplier les effets de la radiothérapie sans en augmenter les effets secondaires pour traiter le cancer, et financer ses travaux jusqu'en 2025. « Cette levée n'était pas simple mais nous avons obtenu les montants que nous recherchions et ce, dans un délai classique pour une levée de fonds, assure Laurent Levy, CEO de la biotech. Nous avons sans doute une expérience différente de celle de nombreuses autres biotech notamment du fait de notre *deal* avec Janssen, lequel valide notre approche et la dérisque d'un point de vue commercial. Aujourd'hui, je considère que l'avenir de Nanobiotix est plus sécurisé que celui de la majorité des biotech. »

Bien qu'il ait, lui aussi, signé un accord industriel (avec Servier, en 2019) dans le traitement de la maladie de Parkinson qui pourrait s'élever à 320 M€,

Oncodesign Precision Medicine a dû faire preuve de créativité pour poursuivre ses recherches de thérapies contre le cancer. Le *spin-off* d'Oncodesign s'est financé une première fois via une augmentation de capital (sursouscrite) de 8 M€ et une deuxième fois, cet automne, via... un emprunt bancaire. « Le financement des biotech cotées est tendu et atone. Plutôt que d'attendre le bon vouloir du marché, nous avons travaillé plusieurs pistes, parmi lesquelles celle de solliciter les trois banques régionales avec lesquelles nous avons bâti une relation dans le temps. » Des établissements qui « sont sortis de leur zone de confort » pour lui prêter 6 M€, soit de quoi financer ses travaux pendant douze mois. « Cette solution de financement est plus positive que d'avoir recours à des fonds dilutifs dans des conditions compliquées », tranche Philippe Genne, son dirigeant. ●

« L'humain mène une guerre contre
la nature. S'il gagne il est perdu. »
Hubert Reeves

Jusqu'au 31/12

Objectif



On a besoin de votre aide pour réunir
10 000 entreprises for the Planet !



team-planet.com

4^E ÉDITION DES CFNEWS TECH AWARDS

200 PERSONNALITÉS PARMIS LES PLUS INFLUENTES DU SECTEUR DE LA TECH SE SONT RASSEMBLÉES LE LUNDI 16 OCTOBRE AU FORUM DES IMAGES À PARIS POUR LA 4^E ÉDITION DES CFNEWS TECH AWARDS. LORS DE CETTE CÉRÉMONIE, LE JURY, COMPOSÉ D'EXPERTS DU SECTEUR, A RÉCOMPENSÉ LES ENTREPRISES LES PLUS REMARQUABLES DE L'ANNÉE, DANS LEUR PARCOURS DE CROISSANCE EXTERNE.



Réunis sur scène pour la photo de groupe, de gauche à droite : Jérémy Sartre (Managing Partner de CLEARWATER INTERNATIONAL), François Beaugrand (Président de X-PM), Ghislain d'Ouince (Partner chez Aurys Groupe), Raphaëlle d'Ornano, (CEO de d'ORNANO+co), Stéphanie Hospital (Founder & CEO de ONERAGTIME), Agathe Zilber (Présidente de CFNEWS MEDIA GROUP), Matthieu Stefani (co-Fondateur d'ALVO), Romain Passilly (co-Founder & CEO de INQOM), Barbara Bonneau (COO de PASQAL), Olivier Dellenbach (CEO de CHAPSVISION), Matthieu Grollemund (Partner chez HOGAN LOVELLS), Ludovic Chatoux (co-Founder & CEO de RIVERSE), Emmanuel Touboul (Managing Director Tech Venture de ROLAND BERGER), Baptiste Rubat du Mérac (Chef de service de la rédaction de CFNEWS TECH).





Agathe Zilber, Présidente de CFNEWS MEDIA GROUP a ouvert la 4^e édition des CFNEWS TECH AWARDS aux côtés de Baptiste Rubat du Mérac, Chef de service de la rédaction.

Matthieu Stefani, co-fondateur d'Alvo mais aussi entrepreneur récidiviste et podcasteur, a été le key speaker de cette nouvelle édition. Par une démonstration concluante sur un discours de remerciement réalisé en direct par l'IA, il a mis l'accent sur la force de cette nouvelle technologie incontournable dans les process corporate d'aujourd'hui.





Romain Passilly,
co-fondateur & CEO de
INQOM (lauréat du Prix Exit)
intervi   par Bogdan Kowal
Rédacteur-en-chef de
CFNEWS TV.



Retrouvez
les interviews
en ligne.



Prix Early Stage : RIVERSE

Trophée remis à Ludovic Chataux (au centre) co-Founder & CEO de RIVERSE par Stéphanie Hospital, Founder & CEO de ONERAGTIME et Ghislain d'Ouince (   droite) Partner chez Aurys Groupe.

Prix Science Tech : PASQAL

Trophée remis à Barbara Bonneau, COO de PASQAL par Emmanuel Touboul, Managing Director Tech Venture de ROLAND BERGER.



Prix TECH BUILD-UP : CHAPSVISION

Trophée remis à Olivier Dellenbach (au centre), CEO de CHAPSVISION par Jérémy Sartre (à droite), Managing Partner de CLEARWATER INTERNATIONAL et François Beau-grand (à gauche), Président de X-PM.



Prix Exit : INQOM

Trophée remis à Romain Passilly (à droite), co-Founder & CEO de INQOM par Matthieu Grollemund (à gauche), Partner chez HOGAN LOVELLS.



Prix LBO Tech : A2MACI

Trophée remis à Franck Bunte, CEO d'A2MACI par Raphaëlle d'Ornano, CEO de D'ORNANO + CO.

21 mars
2024

GRANDS PRIX CFNEWS DE LA CROISSANCE EXTERNE SUD EST 2024

CFNEWS ET SES PARTENAIRES

ONT LE PLAISIR DE VOUS CONVIER
À LA 1^{ÈRE} ÉDITION DES GRANDS PRIX CFNEWS
DE LA CROISSANCE EXTERNE SUD EST
QUI SE DÉROULERONT LE 21 MARS 2024
AU CEPAC DE MARSEILLE

INSCRIVEZ-VOUS
ICI

DÉCOUVREZ
TOUS LES EVENTS
CFNEWS SUR :

events.cfnews.net



Advance capital
Cabinet fondé en **2007**
12 associés
100 collaborateurs
+ de 1500 missions

6^E ÉDITION DES GRANDS PRIX CFNEWS AUVERGNE-RHÔNE-ALPES

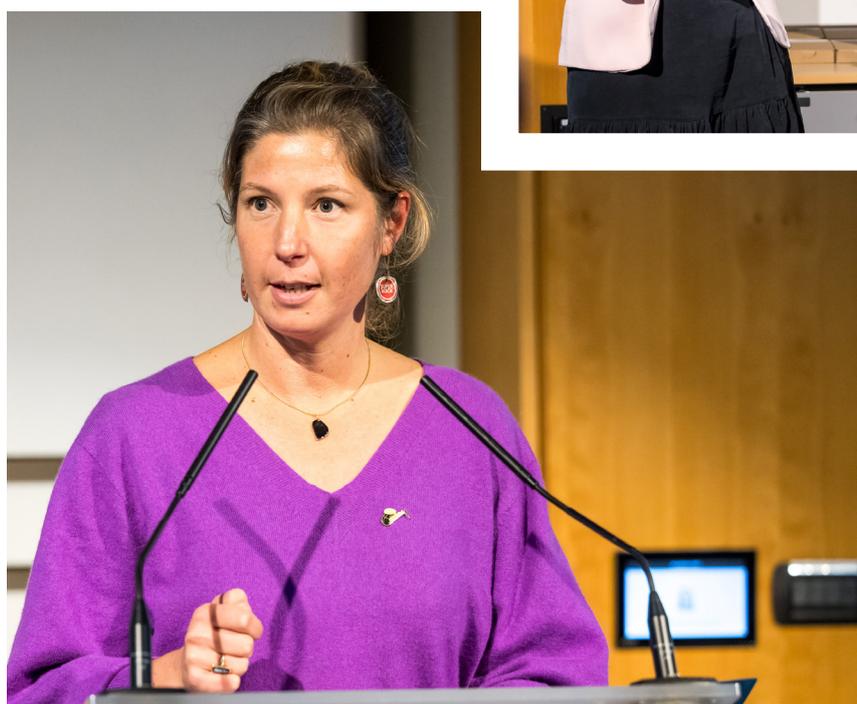
PLUS DE 280 PROFESSIONNELS DE L'ÉCOSYSTÈME DU CORPORATE FINANCE ET DU PRIVATE EQUITY ONT ASSISTÉ À LA 6^E ÉDITION DES GRANDS PRIX CFNEWS DE LA CROISSANCE EXTERNE EN AUVERGNE-RHÔNE-ALPES, LE 30 NOVEMBRE AU CAMPUS CARNOT UCLy À LYON.



*Agathe Zilber,
Fondatrice de
CFNEWS a ouvert la
6^e édition des Grands
Prix CFNEWS de la
Croissance Externe
en Auvergne-Rhône-
Alpes.*



Anne Joly, journaliste CFNEWS entourée de Jessy-Laure Carol associée Lyon d'IN EXTENSO FINANCE et d'Isabelle Galamand, Directrice Interrégionale des Fonds Propres de BPIFRANCE, ont présenté et analysé les tendances du Marché M&A de la région AuRA en 2023.



Diane Dupré La Tour co-fondatrice LES PETITES CANTINES a fait un discours introductif de la 6^e édition des Grands Prix CFNEWS AuRA. : comment réussir à se financer sur des idées nouvelles dans un contexte actuel tendu.



Réunis sur scène pour la photo de groupe, de gauche à droite : Stanislas Lacroix (Président de ALDES), Pierre-Yves Rollet (Directeur Général de ALDES), Brice Chambard (CEO de OBIZ), Eric Jacquet (Président de JACQUET METALS), Anne JOLY (journaliste CFNEWS), Leila Chojnacki (DAF), Jérôme Laure (Managing Partner de BEYOND SOLUTIONS), Sylvain Palombo (Président de LIGHTING DEVELOPPEMENT), Agathe Zilber (Fondatrice de CFNEWS), Benoît Martel (Founding Partner de Deal Executive Partners), Yvan Coutaz (Directeur Général de HARDIS GROUP), Jessy-Laure Carol (Associée Lyon d'IN EXTENSO FINANCE), Olivier Poncin (Partner d'ADVANCE CAPITAL), Isabelle Galamand (Directrice Interrégionale des Fonds Propres de BPIFRANCE), Gonzague Godinot (Vice Président de ADVENTION BUSINESS PARTNERS), Nathalie Berchet (CFO TIAMA INSPECTION), Pascal Charrier (CEO de EFALIA), Grégory Fossey (CEO de KESTREL VISION), Bertrand Manet (Senior Advisor de ALANTRA), Greg Tringat (Sales Director de DFIN).



Prix Large Cap : JACQUET METALS

Trophée remis par Jean-Philippe Clement (à droite), Partner CMS Francis Lefebvre Lyon et Bertrand Robert (à gauche) co-fondateur et associé de AMI CAPITAL à Eric Jacquet (au centre) Président de JACQUET METALS.



**Prix Mid Cap France :
ALDES**

Trophée remis par Bertrand Manet (au centre), Senior Advisor de ALANTRA à Stanislas Lacroix (à gauche), Président et Pierre-Yves Rollet (à droite) Directeur Général de ALDES.



**Prix Mid Cap International :
KESTREL VISION**

Trophée remis par Benoît Martel (à gauche), Founding Partner de DEAL EXECUTIVE PARTNERS et Greg Tringat (2^e à gauche) Sales Director de DFIN à Grégory Fossey (au centre), CEO de KESTREL VISION.



**Prix Small Cap France :
LIGHTING DEVELOPPEMENT**

Trophée remis par Olivier Poncin (2^e à gauche), Partner de ADVANCE CAPITAL à Sylvain Palombo (2^e à droite), Président de LIGHTING DEVELOPPEMENT.



Prix Small Cap International : HARDIS GROUP

Trophée remis par Isabelle Galamand, Directrice Interrégionale des Fonds Propres de BPIFRANCE, à Yvan Coutaz (au centre), Directeur Général de HARDIS GROUP.

Prix Tech : EFALIA

Trophée remis par Gonzague Godinot (à gauche) Vice-Président de ADVENTION BUSINESS PARTNERS à Pascal Charrier (à droite), CEO de EFALIA.

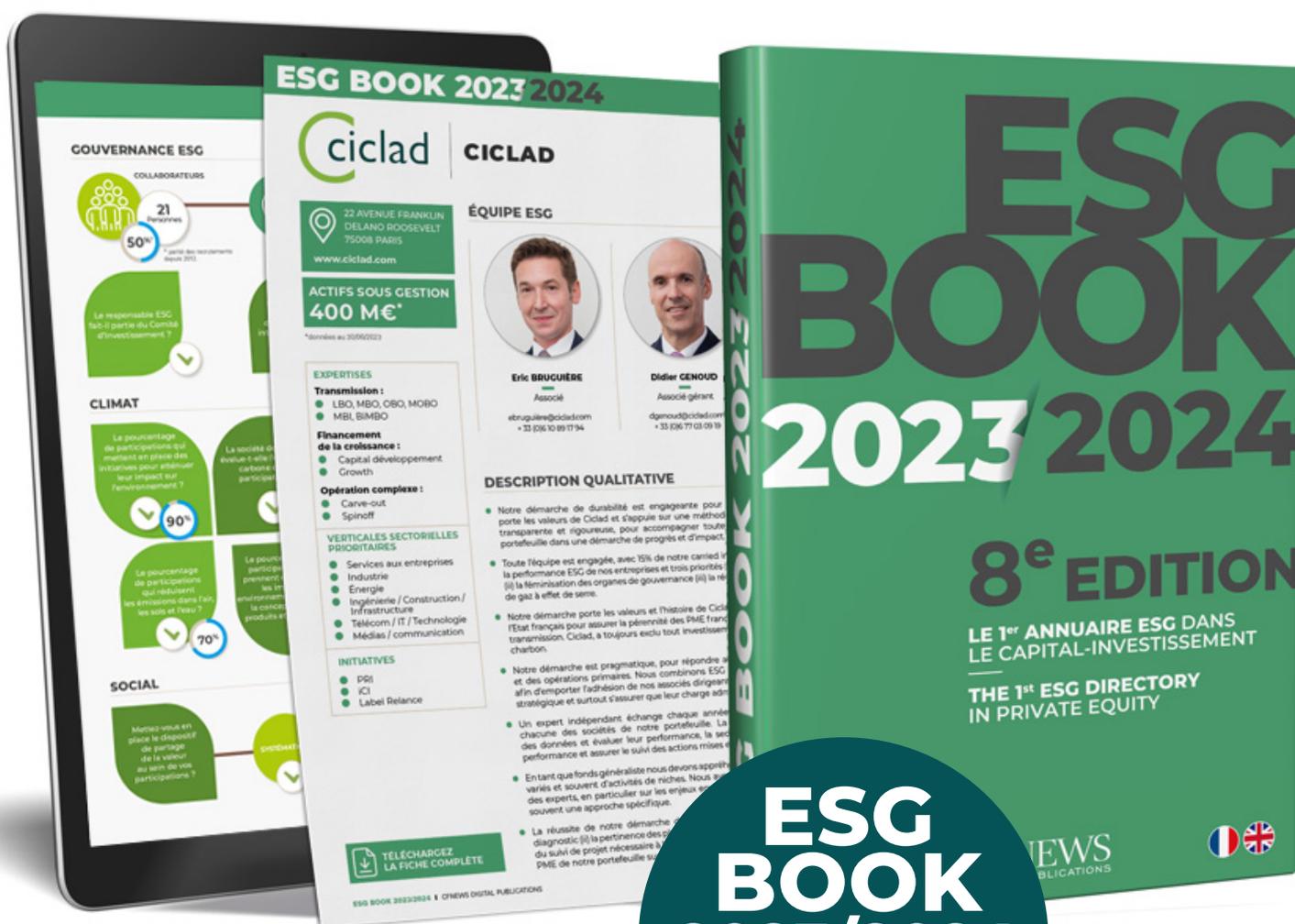


Prix Spécial du jury : OBIZ

Trophée remis par Jessy-Laure Carol (à droite), Associée Lyon de IN EXTENSO FINANCE et Jérôme Laure (à gauche), Managing Partner de BEYOND SOLUTIONS à Brice Chambard (au centre), CEO de OBIZ.

FONDS D'INVESTISSEMENT : RETROUVEZ LA 8^{ÈME} ÉDITION DE L'ANNUAIRE ESG

EN ACCÈS LIBRE
FICHE TÉLÉCHARGEABLE



ESG
BOOK
2023/2024

DÉCOUVREZ-LE
CLIQUEZ-ICI



FRANÇAIS/ANGLAIS

Avec le soutien de :



France
Invest
Association des Investisseurs
pour la croissance



CFNEWS
L'INFO ET DATA DU CORPORATE FINANCE

cfnews.net