

« Les besoins de financement dans la santé digitale sont plus importants que prévu »

Capital Finance

Propos recueillis par Aroun Benhaddou

16 janvier 2017

La senior managing director d'Innovation Capital - racheté par LBO France en 2016 - revient sur la genèse du fonds Sisa, qui est encore aujourd'hui le seul véhicule de private equity dédié à la e-santé en France.

Capital Finance : Quelle réflexion vous a amené à investir dans la filière de la Silver Economy, et plus généralement dans la santé digitale ?

Chantal Parpex : Lorsque nous avons lancé le fonds Sisa (« Services innovants à la santé et à l'autonomie »), le concept de la Silver Economy n'avait pas encore fait son apparition. Cependant, les fondements de ce nouveau marché étaient déjà bel et bien là. D'importantes modifications de l'environnement ont eu lieu, avec notamment l'évolution de la démographie et l'émergence de nouvelles technologies, dans le cadre d'un désir de plus en plus marqué du « bien vieillir ». Derrière ce cadre conceptuel se trouve aussi notre propre expérience d'investisseur. Nous avons, en effet, été beaucoup sollicités par des start-up dotées d'applications technologiques pour la santé, qui peinaient à trouver des financements. Cela en raison des difficultés rencontrées par les fonds biotech à évaluer les technologies, mais aussi de la complexité que représentaient les questions réglementaires pour les fonds IT. A l'inverse, Innovation Capital a su faire levier sur ses compétences historiques en sciences de la vie et en « techno » pour s'imposer dans la santé numérique.

C.F. : En 2013, Arnaud Montebourg et Michèle Delaunay ont signé le contrat de filière Silver Economy. Pourtant, les véhicules ciblant cette thématique restent rarissimes...

C.P. : Il est vrai que peu de véhicules ont à ce jour réalisé des levées de fonds notables sur ce secteur. Cependant, nous assistons à un nombre croissant de fundraising en France et à l'étranger. Si ce marché mûrit progressivement, il reste difficile à appréhender car les start-up de ce milieu font face à la complexité de trouver leur modèle économique. Plus qu'ailleurs, le fait de devoir articuler avec les autorités et les réglementations rend délicate la création d'un business model.

C.F. : Depuis le rapprochement avec LBO France en mai 2016, le fonds Sisa a augmenté sa force de frappe pour la porter à 68 M euros. Quel accueil a reçu cette levée ?

C.P. : Outre bpifrance et LBO France, Sisa est soutenu par Klesia, Malakoff Mederic, Humanis, l'Ircem, l'Ocirp, Harmonie Mutuelle, AG2R La Mondiale, Pro BTP, Matmut et un family office belge. Ces acteurs du financement de la santé et de la retraite ont été le plus à l'écoute ; ils ont le plus

souvent adhéré à notre analyse sur l'émergence de ce marché. Mais cette convergence de points de vue ne signifie pas pour autant que tous les acteurs que nous avons rencontrés ont souhaité nous soutenir financièrement. Certains estimaient, par exemple, que les mutations du secteur et de la société ne seraient pas suffisamment rapides pour générer un réel deal-flow.

C.F. : Estimez-vous justement que ce marché émergent a suscité suffisamment d'opportunités d'investissement ?

C.P. : Nous ne nous étions pas trompés. Aujourd'hui, les besoins en matière de financement sont même plus importants que ce que nous avons prévu, avec l'apparition d'un nombre toujours plus grand de jeunes pousses. Sur un objectif de 12 à 13 participations, le fonds Sisa a jusqu'à présent investi dans sept start-up : les éditeurs de software Voluntis (2014) et Fittingbox (2014), la plateforme de réservation médicale Zesty Ltd (2015), le fabricant de l'exosquelette robotique Wandercraft (2015), le développeur de solutions de simulation chirurgicale Biomodex (2016), le spécialiste de la télémédecine H4D (2016) et Kayentis (2016), expert dans le recueil des données cliniques patients. Toutes ont en commun le fait d'avoir les capacités pour se développer hors de leur marché national - critère indispensable dans notre stratégie d'investissement.

SON PARCOURS

Chantal Parpex (doctorat de médecine) - 2004-2016 : Présidente et managing partner, Innovation Capital - 2000-2004 : Fondatrice et managing partner, Bioam Gestion - 1997-1999 : Principal, Gemini Consulting, pratique healthcare - 1997 : Responsable du département clinique, Servier - 1992-1997 : Dg, Rhône DPC Europe - 1985-1992 : Directeur du développement, Spécia Laboratoires - 1977-1981 : Directeur médical, Synthélabo - 1975-1977 : Chef de Clinique assistant des Hôpitaux de Paris