

Que font les fonds ? Le portrait de Forepont Capital Partners

Dans le paysage foisonnant de l'investissement, les fonds se multiplient... et ne se ressemblent pas. Parce qu'une levée, ce n'est pas simplement encaisser de l'argent et une occasion de communiquer, nous brosons le portrait des fonds pour aider les entrepreneurs à s'y retrouver et à choisir le bon investisseur. Au tour de Forepont Capital Partners.

Temps de lecture : minute

10 mai 2021

C'est en quelque sorte le bras armé de la fondation Neurogen Research, spécialiste des maladies neurodégénératives. Forepont Capital Partners investit, comme ses homologues Advent France Biotechnology et Arbevel Life Sciences Crossover, dans des BioTech et MedTech. Mais le fonds, créé en 2014, consacre "10 % de ses revenus et de son temps" à la fondation. "Il lui manquait un support financier pour accompagner des startups, du début de leur développement jusqu'à la vente aux groupes pharmaceutiques", souligne auprès de Maddyness Julien Tizot, general partner. Lancé en 2015, quand assez peu de fonds spécifiques existaient sur ce créneau, le premier véhicule d'investissement de 65 millions de dollars – soit 53,5 millions d'euros – avait une double vocation. "Il ne s'agit pas que de capital financier. Il est aussi question d'humain", appuie le responsable du fonds, abondé par "le groupe bancaire suisse EFG ainsi que des family offices américains et européens".

Un second fonds de 200 millions d'euros

Forepont Capital Partners mise à la fois sur la diversité et la

personnalisation du suivi des startups accompagnées. *"Nous avons un portefeuille relativement limité pour maximiser le temps accordé à chacune d'entre elles"* , assure ainsi Julien Tizot, précisant que son fonds est actionnaire de *"neuf sociétés, dont un tiers sont basées en France"*. Le fonds dispose d'une quinzaine de salariés, dont la moitié opère en France. Pour mieux comprendre les enjeux auxquels sont confrontées les startups, il cherche à *"multiplier les points de vue"* en mettant sur pied une équipe pluridisciplinaire. Ainsi, ses dirigeants disposent d'une solide expérience scientifique. *"Parmi les trois general partners, il y a un médecin et un expert en intelligence artificielle. Je complète l'approche avec les aspects financiers"* , déclare Julien Tizot, indiquant *"envisager une sortie de la BioTech nord-irlandaise SiSaf à l'occasion de son introduction prochaine en Bourse"* . Cela constituera son cinquième exit.

La structure, qui a ouvert son bureau parisien début 2019, est active en Europe comme aux États-Unis. Elle a lancé son fonds de seconde génération en septembre 2020, après avoir trouvé les sociétés qu'elle voulait accompagner. *"On trouve ces dernières avant de réaliser le closing. Cela nous permet de nous assurer que les investisseurs vont suivre et de leur donner de la visibilité"* , relève ainsi Julien Tizot, précisant avoir déjà amassé *"130 millions de dollars sur l'objectif de 200 millions"* - 164,4 millions d'euros. Forepont Capital Partners veut accorder davantage de place au marché tricolore dans les prochains mois. *"Nous aimons mener les opérations auxquelles nous prenons part, mais les partenariats avec des acteurs tels que Bpifrance ou l'Institut Pasteur sont intéressants"* , détaille le responsable, qui prédit que le pays représentera près de 50 % de son flux de transactions à terme. Son ambition : soutenir le *"vivier médical"* , en important la culture américaine consistant à fournir aux startups un suivi plus large que le seul prisme financier.



À lire aussi

L'Europe renforce le contrôle des rachats des stratégies BioTech

Une prise en main opérationnelle est possible

Julien Tizot a, par exemple, pris la direction générale de Biospeedia. Cette spin-off de l'Institut Pasteur, qui développe un auto-test urinaire pour détecter la méningite, est le fruit de la réflexion des chercheuses et chercheurs. Des scientifiques qui ne disposent pas toujours des compétences nécessaires pour gérer une telle entreprise. *"Nous avons donc complété leur expertise en investissant un million de dollars en equity et plaçant plusieurs personnes afin de gérer les aspects opérationnels"*, indique le responsable de Forepont Capital Partners, se réjouissant du chiffre d'affaires de 12 millions de dollars qu'engrange aujourd'hui la startup. Selon lui, ce *"rôle proactif"* - dont l'ampleur varie, selon les cas - au sein de toutes les sociétés en portefeuille est particulièrement *"générateur de valeur"*. La *"dualité franco-américaine"* du fonds joue également en faveur des sociétés accompagnées, puisqu'elle constitue une rampe de lancement au moment de se lancer

Outre-Atlantique – et notamment lorsqu'il est question d'y conduire des essais cliniques.

Le ticket moyen investi par Forepont Capital Partners dans les startups s'établit entre 5 et 10 millions d'euros. Le fonds prend principalement part aux séries A, qui correspondent en BioTech à la phase I des essais cliniques. *"Il s'agit du point d'accélération, avance Julien Tizot. C'est à partir de ce moment-là que nous pouvons avoir une idée claire de comment sortir du deal à moyen terme."* La structure s'assure de comprendre ce dans quoi elle investit en épluchant les données brutes des startups, qui permettent de *"challenger les diverses hypothèses"* de développement de ces dernières. Un certain nombre de deals sont passés dès l'amorçage, lorsque les équipes de Forepont Capital Partners perçoivent un gros potentiel. *"Nous apportons alors l'essentiel de l'écosystème d'expertises dont aura besoin la société, des services d'avocats à ceux de communicants, expose le gérant. Nous les aidons à décrocher les bourses qui leur donneront leur envol."*

Article écrit par Arthur Le Denn