

Que font les fonds ? Le portrait de Kurma Partners

Dans le paysage de plus en plus 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, nous avons décidé de brosser le portrait des fonds pour aider les entrepreneurs à s'y retrouver et à choisir le bon investisseur. Au tour de Kurma Partners.

Temps de lecture : minute

2 février 2022

C'est une structure à la croisée du startup studio et du fonds d'investissement. Voire plutôt "un startup studio intégré à un VC" , comme elle aime à se décrire. La société de gestion Kurma Partners, fondée en 2009, repère des technologies prometteuses au sein de divers laboratoires pour faire émerger des HealthTech. Elle s'engage dès la transformation de la recherche scientifique en propriété intellectuelle, et poursuit jusqu'à la constitution de l'équipe qui portera le projet entrepreneurial. Si la création de startups concerne un large pan de son activité, Kurma Partners investit aussi dans des entreprises qu'elle juge prometteuses au stade de l'amorçage. La société de gestion a levé jusqu'à 500 millions d'euros depuis sa création qui lui ont déjà permis de financer 57 entreprises innovantes. Début décembre 2021, elle a réuni quelque 83 millions pour son dernier fonds en date, nommé Kurma Diagnostics II.

Investir de 2 à 10 millions d'euros

Kurma Partners nourrit une double approche à la HealthTech, qui

comprend à la fois les technologies thérapeutiques (BioTech) et la santé numérique (MedTech). *"Nous avons commencé par financer des BioTech, lors de leur amorçage ou en participant activement à leur création"* , raconte à Maddyness Philippe Peltier, directeur associé de la société de gestion, cultivant l'image de l'investisseur-entrepreneur. La société de gestion dispose, en effet, d'un solide *"vaisseau académique"* qui lui permet d'identifier les sujets émergents au sein des centres de recherche européens. C'est justement ce qui l'a incitée à élargir son spectre aux technologies médicales en lançant son premier fonds Kurma Diagnostics, en 2015, tout en conservant son autre véhicule Kurma Biofund, pour continuer à investir dans son activité historique. *"En 2009, nous avons identifié un manque de financement dans la BioTech qui conduisait aussi à un nombre insuffisant de créations d'entreprises. Nous déclinons cette logique."*



À lire aussi

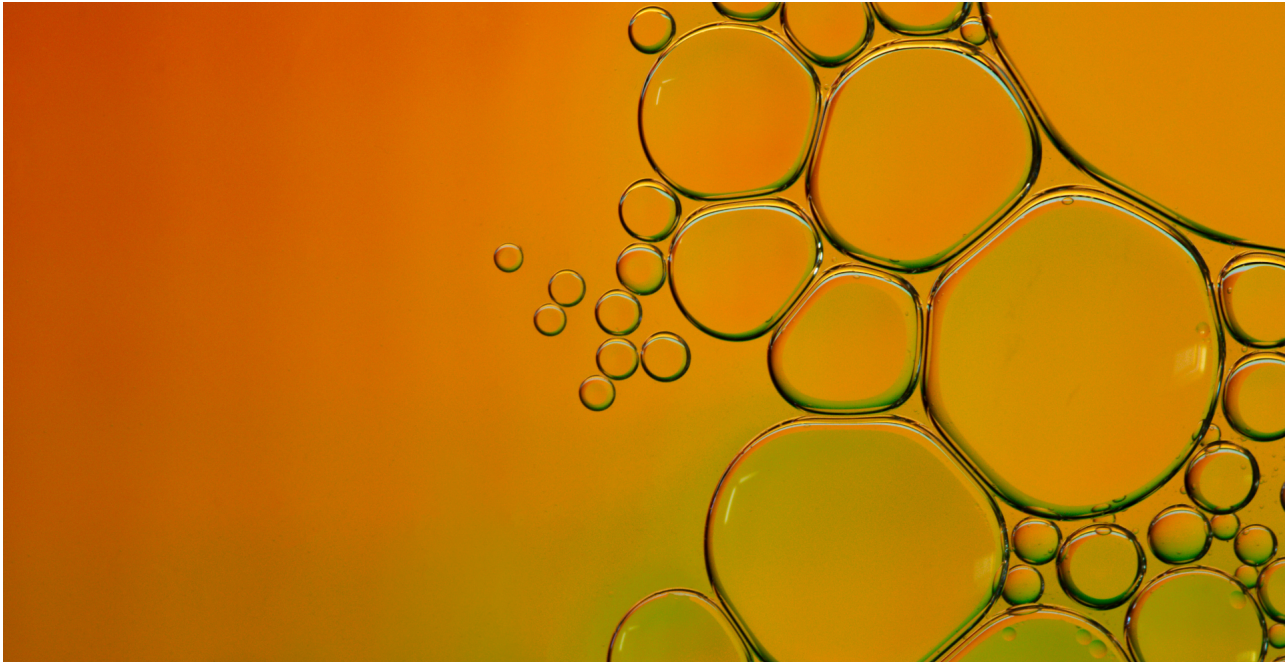
Pourquoi les MedTech françaises ont tant intérêt à s'expatrier aux États-Unis

Cette *"approche par verticale"* pousse Kurma Partners à *"être en réflexion permanente sur ce que sera la suite"* dans le secteur de la santé. Ce qui a

mené à des investissements de "2 à 5 millions d'euros" lors de tours d'amorçage, que mène la société de gestion, ou bien de "8 à 10 millions" dans le cadre de refinancement en séries A et B. *"Le ticket moyen est amené à être adapté en fonction des verticales, pointe Philippe Peltier, rappelant ainsi que l'activité des BioTech est nettement plus gourmande en capitaux que celle des MedTech. L'agilité de Kurma vient de sa capacité à traiter des dossiers très différents, notamment en gardant toujours un coup d'avance comme c'était le cas des innovations médicales quand peu de fonds de santé s'y intéressaient."* Dans chaque cas, le ticket d'entrée est au centre du dispositif, la société de gestion souhaitant être l'investisseur principal. *"C'est la décision cruciale pour rester au capital pendant deux ou trois tours."*

Faire face aux fonds tech généralistes

La société de gestion affiche *"une vingtaine"* de salariés, majoritairement répartis entre les différentes verticales couvertes. L'activité la plus ancienne, liée à la BioTech, compte sept investisseurs. La branche plus récente, relative à la MedTech, en compte cinq. Benjamin Belot, qui a été analyste pour l'entreprise pharmaceutique belge Janssen, a renforcé cette dernière en devenant directeur associé de Kurma Partners. *"Nos concurrents sont davantage les fonds tech généralistes que les fonds spécifiques à la santé"*, explique-t-il, jugeant toutefois que *"les relais académiques et les remontées d'entrepreneurs"* confèrent un net avantage à son équipe. Le fonds Kurma Diagnostics I fait état de 12 participations actives. Son successeur Kurma Diagnostics II, récemment bouclé, en affiche *"six, avec la volonté de signer encore une demi-douzaine de deals"* dans le cadre de son déploiement.



À lire aussi

Ces BioTech françaises qui ont marqué l'année 2021

Parmi les illustres startups qu'a accompagnées Kurma Partners figure Cardiologs, qui est à l'origine d'une solution d'interprétation automatique des électrocardiogrammes (ECG) et a été rachetée à la fin 2021 par le mastodonte néerlandais de l'électronique Philips. *"La jeune pousse a levé 18,8 millions d'euros entre son amorçage, en 2017, et la sortie"*, indique Philippe Peltier, se réjouissant d'avoir été *"le seul fonds de santé français présent au capital d'une des plus belles histoires de la HealthTech européenne"*. La société de gestion a, depuis, repéré la BioTech DNA Script, dont l'imprimante à ADN a fait parler d'elle en 2021, à un stade de développement précoce. Son homologue bordelaise Corlieve Therapeutics, qui développe pour sa part des traitements pour l'épilepsie réfractaire, a vu le jour uniquement du fait des efforts de veille de Kurma Partners. La structure, qui a dû débaucher des dirigeants pour porter le projet, l'a revendue à l'été 2021 au groupe pharmaceutique néerlandais uniQure.

Alors que plusieurs investissements restent à réaliser pour le fonds Kurma

Diagnostics II, Kurma Biofund III en est à un stade de déploiement "*bien avancé*" avec seulement "*une poignée d'opérations*" à mener. La société de gestion entend mettre l'accent sur l'Europe, disposant de bureaux à Paris mais aussi Munich (Allemagne). "*Dans la verticale BioTech, le dealflow se répartit à 50-50 entre la France et le reste de l'Europe. Pour la MedTech, les investissements ont été réalisés en France, à l'exception de deux opérations en Belgique et en Espagne*" , expose Philippe Peltier, qui dit vouloir développer l'activité "*au Benelux et en Allemagne*". Le tout, en permettant à Kurma Partners de conserver son ADN. "*L'objectif reste de flairer les nouveautés, comme nous l'avons fait en finançant mi-2021 les startups Arkhn et Omnidoc. Il y a des places à prendre*" , assure le directeur associé, gageant que l'un des futurs chantiers de son équipe tournera autour du sujet des thérapies numériques.

Article écrit par Arthur Le Denn