

Que font les fonds ? Le portrait de Jeito Capital

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 Jeito Capital !

Temps de lecture : minute

28 mars 2022

Pousser les BioTech à développer leur portefeuille de produits. C'est l'objectif que poursuit Jeito Capital, qui a été créé fin 2019 par Rafaèle Tordjman. Le fonds d'investissement a vu le jour pour "*accompagner les jeunes entreprises du secteur avec davantage d'argent*", à l'heure où elles se trouvent "*d'avantage derrière l'innovation thérapeutique que les grands groupes pharmaceutiques*". Un phénomène identifié il y a une vingtaine d'années par la fondatrice de Jeito, qui a pris le virage de l'investissement après avoir exercé en tant que médecin à l'Assistance publique-Hôpitaux de Paris (AP-HP). "*J'ai cherché à comprendre le fonctionnement des cancers liquides pendant cinq ans. Ce qui m'a permis de prendre conscience du besoin d'innover*", assure-t-elle à Maddyness, partageant son "*obsession*" visant à accélérer l'amélioration des soins. Une dynamique dans laquelle veut s'inscrire Jeito, dont le premier fonds affiche une capacité d'investissement de 534 millions d'euros.

Investir de 10 à 80 millions d'euros

Rafaèle Tordjman a, pendant 16 ans, été investisseuse chez Sofinnova

Partners. Elle dit y avoir "*constaté le manque de liquidités*" dans le secteur de la BioTech, alors même que "*la R&D européenne est bonne*". Jeito Capital est ainsi un moyen de "*tirer les leçons*" de cette première expérience afin de mieux aiguiller les jeunes sociétés. "*Plus vite on va au brevet, plus vite on va au patient, pointe celle dont la société d'investissement attire un partner à chaque opération réalisée. Nous devons être une sorte d'ange gardien, à même d'aider au développement de l'entreprise tout au long de la chaîne.*" Épaulée d'une équipe se voulant "*multi-disciplinaire*" , la directrice de Jeito entend couvrir aussi bien le conseil scientifique que la commercialisation. "*Nous ne sommes, bien sûr, pas aux manettes des sociétés que nous finançons, mais nous poussons leurs dirigeants*" , indique ainsi Rafaèle Tordjman.



À lire aussi

Ce que préparent les BioTech pour remplacer la chimiothérapie

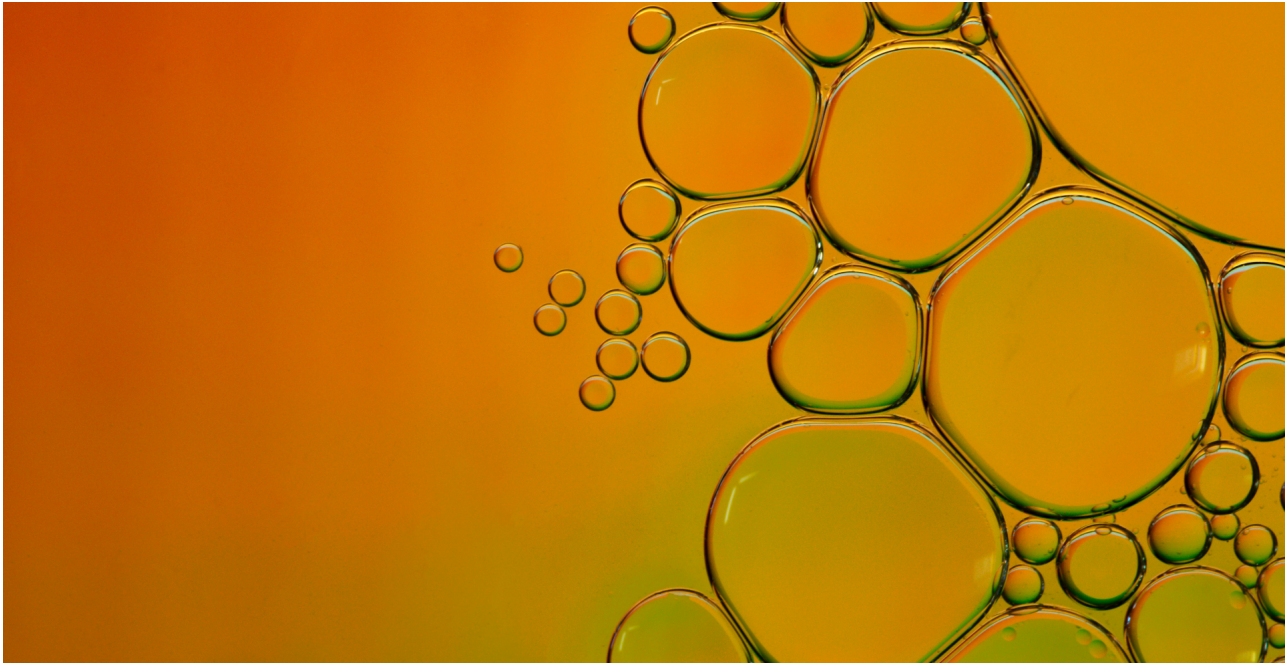
Jeito Capital a notamment vocation à les aider à déterminer les indications dans le cadre desquels leur produit a de bonnes chances d'arriver au patient rapidement, "*même s'il s'agit d'un marché assez limité*". L'accompagnement lors de l'amorçage fait donc partie des missions de la société d'investissement, qui revendique disposer du "*plus*

grand fonds indépendant dans la BioTech en Europe" grâce à l'investissement de ses LP, issus du monde de l'assurance et de la banque (Axa, BNP Paribas, CNP ou encore Aviva) mais également de l'industrie pharmaceutique (Sanofi ou Temasek).

Pour autant, son objectif est bien d'accompagner la croissance des entreprises innovantes. Elle investit, pour ce faire, des tickets "à deux chiffres" pouvant s'étaler de 10 à 80 millions d'euros – possiblement en plusieurs tours, car Jeito réinvestit le plus souvent dans les startups de son portefeuille, au fil de leurs opérations successives. Neuf sociétés européennes, dont deux françaises (SparingVision et Innoskel), ont ainsi reçu son soutien.

Entrer au capital dès l'essai clinique

Une quinzaine de deals étant envisagée au total, "six à sept opérations" restent à réaliser. Pour dénicher les futures pépites de la BioTech, Jeito Capital a constitué une équipe d'une vingtaine de personnes. 13 composent notamment l'équipe d'investissement, qui compte quatre partners à Paris et Bâle (Suisse). "Nous avons une équipe diverse en genre, ainsi qu'en culture. Nous comptons beaucoup de femmes et de nationalités" , se réjouit Rafaèle Tordjman, relevant que le profils des partners et investisseurs, aussi bien scientifiques que financiers, se complètent afin d'aider les sociétés sur le volet opérationnel. Si Jeito affirme "ne pas avoir de velléités sur le marché américain à court terme" , elle a recruté un profil aux États-Unis – premier marché mondial – pour y faciliter l'insertion des startups de son portefeuille. "La R&D européenne se traduit actuellement en entreprises à fort potentiel."



À lire aussi

Ces BioTech françaises qui ont marqué l'année 2021

Alors que la Banque européenne d'investissement décrivait il y a quelques mois encore *"la nécessité d'assurer une continuité"* entre l'amorçage et la croissance des BioTech, Jeito a fait de ce combat sa raison d'être. Le fonds sélectionne ainsi les dossiers les plus aptes à transformer l'essai. Les startups candidates doivent avoir la volonté d'opérer à la fois en Europe et aux États-Unis - soit environ 70 % du marché mondial - et de commercialiser plusieurs produits. Ces derniers doivent aussi être à un stade de développement avancé, puisque Rafaèle Tordjman indique *"privilégier une entrée au capital au plus proche de la phase clinique"*. Le profil des dirigeants est un autre critère important : *"Cumuler plusieurs casquettes, en recherche et gestion administrative, est un plus."* La fondatrice de Jeito sait de quoi elle parle, au vu de son parcours. Ce dernier lui a d'ailleurs valu d'être mandatée par le gouvernement pour promouvoir l'écosystème français de la BioTech à l'international.
