

# Que Font Les Fonds ? Le portrait de Lauxera 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 bonne 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 Lauxera Capital Partners.*

Temps de lecture : minute

---

11 avril 2023

Lancée il y a deux ans, Lauxera Capital Partners est un fonds spécialisé sur la thématique HealthTech. Fait notable, la société investit à la fois sur le marché coté et en non-coté. Sur le non-coté, elle vient de clôturer un premier fonds de 260 millions d'euros spécialisé dans le growth. À ce jour, ce fonds est déjà investi à plus de 50 % avec des tickets moyens compris entre 15 et 40 millions d'euros. Maddyness a rencontré Pierre Moustial, le président et fondateur de Lauxera Capital Partners.

## Pallier le manque d'investissements dans la HealthTech européenne

Lauxera Capital Partners investit dans les technologies qui visent à pérenniser les systèmes de santé. Ancien dirigeant dans la santé, Pierre Moustial a créé Lauxera avec l'ambition de faire émerger des champions européens de la HealthTech et de les hisser au même rang que leurs homologues américains : *"J'étais surpris de voir le nombre de sociétés françaises ou européennes qui avaient des technologies de premier plan et d'excellents chercheurs, tout à fait au niveau de ce qu'on trouve sur le*

*marché US, mais qui avaient du mal à franchir une taille critique et à passer à l'échelle", explique Pierre Moustial.*

En effet, aujourd'hui, les champions de la HealthTech sont majoritairement américains. *"Il y a un potentiel énorme en Europe. On innove entre 2 et 3 fois plus par million d'habitants qu'aux US. C'est le manque de capitaux et de connaissance du marché américain qui freine, car qu'on le veuille ou non, une entreprise de la HealthTech a besoin de ce marché pour scaler. C'est le plus grand, et contrairement à l'Europe, la réglementation est la même pour tous les États", commente Pierre Moustial.*

Pour permettre aux entreprises européennes de devenir des leaders mondiaux, Pierre Moustial a donc réuni une équipe spécialisée en matière d'investissement, avec une maîtrise de l'aspect opérationnel du marché américain. *" Il y a une différence entre l'export et l'internationalisation. Le second requiert une présence locale, ce qui est risqué et peut coûter cher. Quand on s'attaque au marché américain, il faut être avisé pour embaucher les bonnes personnes aux bons prix, trouver les bons partenaires ou faire les bonnes acquisitions ", confie-t-il.*

## Chercher le potentiel de croissance

Lauxera investit dans des sociétés européennes non cotées via sa stratégie Lauxera Growth One. Le fonds a levé 260 millions notamment auprès de Bpifrance et du FEI. Plus de la moitié de ces capitaux a été déployée, à travers 8 investissements.

Le fonds réalise 2 types d'investissement. D'une part, des investissements minoritaires, avec des tickets de l'ordre de 15 millions d'euros. *" Il s'agit en général de séries C, D ou E dans des entreprises faisant autour de 10 millions de chiffres d'affaires. Elles ne sont pas encore rentables, mais ont fait leur preuve de concept sur un marché ",*

détaille Pierre Moustial.

D'autre part, il réalise des investissements en " growth buy out ", avec des tickets moyens de 25 millions d'euros dans des sociétés plus mûres. "*Ce sont des sociétés déjà rentables, principalement en deal primaire, quand le fondateur cède et qu'il faut vraiment transformer la société*", explique Pierre Moustial. "*Dans tous les cas, nous cherchons le potentiel de croissance. Nous investissons ensuite dans la force de vente, le marketing, la création de nouvelles filiales dont celles aux US*", complète-t-il.

Pour le sourcing, Lauxera Capital Partners identifie les verticales porteuses et contacte de manière proactive les sociétés. "*The best deals are not knocking on your door*", comme disent les Américains", ironise Pierre Moustial. "*La HealthTech est un marché de niche en très forte croissance. Tout ce qui est digitalisation, accompagnement pour mieux soigner et surveiller à distance est une tendance de fond. On a aussi besoin de produire des traitements de plus en plus complexes, toujours plus vite et moins chers*", détaille-t-il.

Le fonds met aussi en avant la recherche de l'impact. "*Nous cherchons des solutions ou des technologies qui ont un impact direct sur les systèmes de santé et sur la qualité et l'efficacité des soins. Il faut aussi et surtout des traitements qui pourront être financés par les États et accessibles aux patients. C'est un vrai enjeu, car ces traitements sont de plus en plus chers, notamment la thérapie génique et cellulaire*", conclut Pierre Moustial.



À lire aussi  
Que Font Les Fonds ? Le portrait de Famae Impact

---

Article écrit par Manon Triniac