

START UP



LE BUZZ

Elle n'en finit pas de créer la polémique. La fondatrice de Theranos, la start-up qui voulait « ubériser » les tests sanguins, est de nouveau dans l'œil du cyclone médiatique avec deux nouvelles enquêtes qui visent sa société, dont l'une au pénal. Elizabeth Holmes est perçue comme l'une des étoiles montantes de la Silicon Valley et son entreprise était valorisée à 9 milliards de dollars en 2014.



4 MILLIONS D'EUROS

La jeune pousse spécialisée dans l'achat d'espaces publicitaires en temps réel boucle son nouveau tour de table auprès d'Ardian et Generis Capital. Elle a été fondée en 2013 par Renaud Biet et Hakim Metmer.



LE RDV

Deux jours pour changer les choses. Le groupe Les Echos organise son premier hackathon les 28 et 29 avril prochains à Sciences po Paris. L'objectif est de réunir des étudiants, des travailleurs indépendants et des start-uppers en équipes de huit personnes afin de monter un projet qui devra « enrichir le contenu du journal et faciliter le travail des journalistes via l'usage des données éditoriales ».

Le fonds d'AXA muscle sa stratégie envers les start-up

ASSURANCE

AXA Strategic Ventures va dépenser 200 millions d'euros dans les cinq prochaines années.

Il privilégie des participations dans des pépites qui opèrent dans ses secteurs stratégiques.

Guillaume Bregeras
@gbregeras

Après dix-huit mois d'existence sous le radar, le fonds corporate de capital-risque d'AXA a décidé de sérieusement accélérer son développement : deux recrutements pour les bureaux de San Francisco et de Londres, ainsi qu'un nouveau responsable des opérations, et encore plus de 200 millions d'euros à investir dans les trois à cinq ans à venir. La ligne est claire, il s'agit ici de soutenir des start-up dont l'activité est proche de celles de l'assureur. AXA ne se contente pas d'agir comme un simple fonds d'investissement, mais veut peser sur les décisions et aider les jeunes pousses dans leur développement, qu'elles complètent ou menacent de déstabiliser le deuxième acteur européen de l'assurance. « Nous souhaitons accompagner des entreprises qui veulent changer leur industrie, explique Imran Akram, directeur du bureau de Londres. Nous recherchons des jeunes pousses dont l'activité est stratégique pour AXA, à court ou long terme. »

Un modèle de profitabilité
Pour l'instant, une vingtaine de start-up sont accompagnées par AXA Strategic Ventures (ASV) qui se répartissent à égalité entre les



Axa Strategic Ventures accompagne une vingtaine de start-up, avec un investissement moyen de 1 million d'euros. Photo AXA

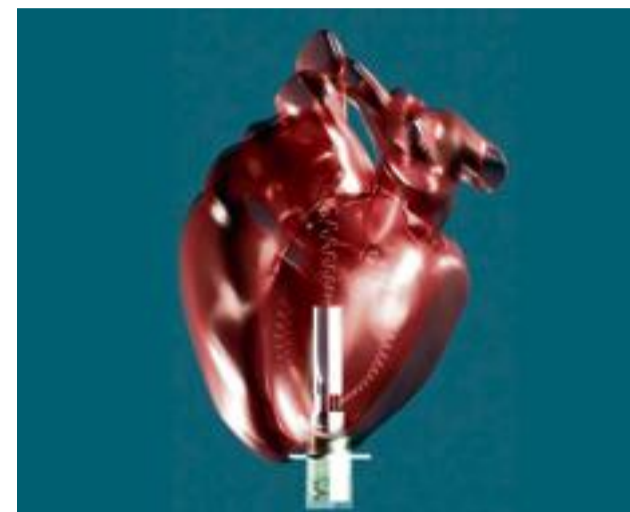
Etats-Unis et l'Europe. L'investissement s'élève en moyenne à 1 million d'euros, mais peut aller jusqu'à une quinzaine pour les plus matures. Pour celles en phase d'amorçage, ASV reste minoritaire et vise 20 % de l'entreprise ainsi qu'un siège au conseil d'administration : « C'est important pour nous, estime Sébastien Loubry, directeur du développement. Nous voulons les aider à croître en les connectant à l'écosystème AXA. En leur donnant accès à des ressources Big Data et des compétences assurancielles importantes. » Et les start-up semblent apprécier... Medlanes, l'une des dernières à avoir reçu le soutien financier de l'assureur, a pu ainsi trouver de nouveaux débouchés. La jeune pousse allemande réalise un pre-

mier diagnostic à distance avant de renvoyer les patients vers des professionnels de santé inscrits sur la plate-forme. « AXA nous a aidés de plusieurs manières, mais nous sommes surtout aidés à trouver de nouveaux marchés et sur la manière de devenir profitable », détaille Emil Kendziorra, son fondateur. Medlanes s'appuie également sur son partenaire pour préparer son passage à l'international, au Royaume-Uni puis en France durant le second semestre de cette année.

Des jeunes pousses tricolores
Evidemment, les équipes d'AXA Strategic Ventures lorgnent aussi des pépites françaises. « Il y a beaucoup de bonnes idées et

d'ambition en France, observe la nouvelle recrue basée à Londres. Les pièces du puzzle sont en place, mais pour accélérer il faut passer à une autre échelle, et cela est plus compliqué qu'ailleurs. Mais pas impossible... » Particeep fait partie des projets tricolores soutenus. Plate-forme de « crowdfunding equity », la start-up permet à d'autres pépites de lever des fonds auprès des internautes et en dehors des circuits traditionnels de financement. Parmi ses clients, les grands comptes se développent aussi. Ils recherchent une solution qu'ils peuvent habiller de leurs couleurs, comme le groupe Adeo (Leroy Merlin), qui l'utilise pour son innovation interne par exemple. « Ces clients peuvent utiliser notre solution en marque blanche afin de la tester, puis évoluer vers une intégration totale de notre technologie, parie Steve Fogue, cofondateur avec David Dumont de Particeep. Pour lui, le partenariat avec ASV a été crucial dans son développement : « Ils nous ont permis d'ajouter une dimension assurancielles à notre produit pour répondre aux risques d'opérations de financement en ligne. Cela rassure aussi nos clients et nous a donné accès à des grands comptes que nous aurions eu du mal à toucher. »

Une goutte d'eau
Avec ce véhicule, AXA affiche aussi son refus de voir son modèle renversé par un acteur qu'il n'aurait pas vu venir. Si l'action d'ASV vise également un retour financier « dans les normes du marché » environ cinq ans après son investissement, là n'est pas l'essentiel. Le chiffre d'affaires annuel du groupe frôle les 100 milliards d'euros et l'accompagnement des jeunes pousses ne représente que 330 millions, dont 230 pour ASV et 100 pour Kamet, un start-up studio pour faire émerger les pépites de l'assurtech. ■



La pompe cardiaque de FineHeart s'adresse à des patients dont le cœur est affaibli mais fonctionne ; un marché annuel potentiel de 170.000 patients. Photo Fineheart

FineHeart face aux difficultés de financement des medtechs

CHIRURGIE

La jeune entreprise bordelaise développe une pompe cardiaque très innovante.

Elle a levé 6,4 millions d'euros, notamment auprès d'un américain.

Frank Niedercorn
— Correspondant à Bordeaux

6,4 millions d'euros... à défaut de mieux. L'entreprise vient de réunir un premier tour de table emmené par le fonds américain Broadview Ventures suivi par des fonds régionaux français : M Capital, Sofimac, Galia Gestion, IRDInov et Aqu-Invest. Grâce à sa pompe cardiaque innovante, FineHeart a décroché l'an dernier le prix Biovision et la jeune entreprise, dont le dispositif a fait ses preuves sur l'animal, espérait lever bien davantage. « Nous avons vite compris que lever 20 millions d'euros en France était compliqué, voire impossible », admet Arnaud Mascarell, médecin, cofondateur et président de l'entreprise. Incubé depuis 2010 sur la plate-forme technologique d'innovation biomédicale (PTIB) du CHU de Bordeaux, le projet concerne les personnes insuffisantes cardiaques et il semble séduisant. Il vise en effet un marché annuel potentiel de 170.000 patients quand seulement 5.000 greffes sont pratiquées et 6.000 pompes cardiaques implantées.

Un produit 100 % français
FineHeart a choisi une approche originale. « L'idée a été de développer une minipompe cardiaque ne pesant que

75 grammes qui peut se poser en une heure et s'adresse à des patients dont le cœur est affaibli mais fonctionne », explique Stéphane Garrigue, chirurgien cardiaque et directeur technique de l'entreprise. Bien loin des dispositifs classiques posés à l'occasion d'opérations très lourdes et qui travaillent ensuite à la place de l'organe. L'autre innovation est d'avoir utilisé les compétences de Philippe Ritter, lui aussi cofondateur de FineHeart et co-inventeur dans les années quatre-vingt-dix de la resynchronisation cardiaque. « Ce qui en fait un produit 100 % français », s'enthousiasme Stéphane Garrigue. Le produit de FineHeart, qui se synchronise avec les contractions du cœur, consomme ainsi moins d'énergie et possède une autonomie de douze heures.

Une nouvelle levée en vue
Après les avoir tous rencontrés FineHeart n'a pourtant pas réussi à séduire les grands investisseurs français spécialistes des biotechs et des medtechs comme Sofinnova ou Edmond de Rothschild. « S'il existe une centaine de fonds aux Etats-Unis capables d'investir dans un projet comme FineHeart, ils sont une dizaine en France. Certains ayant déjà investi dans des projets concurrents à la marge. Conséquence : cela restreint le nombre de candidats », analyse Jean-Paul Ortell, directeur associé d'Aelios Finance, la société de gestion qui a conseillé FineHeart et organisé la levée. FineHeart va ainsi pouvoir continuer la mise au point du produit. Il lui faudra toutefois organiser une nouvelle levée en prévision de la première expérimentation sur l'homme, prévue pour 2018, et des essais cliniques qui suivront. ■



Rendez-vous proposé par Réseau National des Pépites d'Entreprises et Synintra

“Utiliser les nouvelles technologies pour faciliter le quotidien de chacun est une grande source d'inspiration”

Elan et Synintra présentent la start-up PIXSAFE. Témoignage de Lukeba Malenda, CEO et co-fondateur de PIXSAFE.

Quel service PIXSAFE apporte-t-il ?

L'application mobile PIXSAFE est un « Home inventaire » digital permettant de stocker les justificatifs (photos et factures) des biens de son logement, afin de faciliter les démarches administratives auprès des assureurs en cas de sinistre. Moins de documents papier et plus d'économies pour les compagnies d'assurance comme pour les assurés ! Notre projet est de développer un algorithme qui calculera automatiquement le taux de couverture de ses biens par rapport à son contrat d'assurance.

Comment l'idée de PIXSAFE est-elle venue ?

J'ai toujours eu la fibre entrepreneuriale et l'idée de créer une entreprise n'a jamais vraiment quitté mon esprit tout au long de mon parcours universitaire. L'univers des start-ups m'a toujours fasciné. Et le fait de pouvoir utiliser les nouvelles technologies pour faciliter le quotidien de chacun est une grande source d'inspiration pour moi.

Quelle est votre plus belle réussite ?

Avoir réussi à créer une émulation autour de PIXSAFE grâce à

l'agglomération de Soissons. Il ne reste plus qu'à la concrétiser en véritables actions !

Quelles difficultés avez-vous rencontrées ?

Nous sommes trois co-fondateurs, et aucun de nous n'est développeur. Notre problème est donc de trouver le bon prestataire pour développer l'application. Cette carence technique s'est notamment fait sentir lorsque nous avons sorti une première application (PIXWORK) qui permet de classer ses photos rapidement et simplement dans des dossiers. L'application a eu du mal à se lancer car n'ayant pas de développeur, nous n'avons pas pu mettre à jour l'application. Nous sommes toujours à la recherche d'un 4^{ème} associé pour la partie technique.

Quelles sont vos priorités en termes d'investissement ?

Nous avons pour objectif une levée de fonds d'ici la fin de l'année 2016. Nous savons que pour atteindre cet objectif nous allons devoir passer par une multitude d'étapes, mais nous croyons en notre produit et la motivation ne manque pas au sein de l'équipe !

www.pixsafe.fr