

SOMMAIRE

02 Financement de l'innovation

ENTRETIEN. Ksenija Pavletic (Jeito Capital) : "L'Europe de l'innovation thérapeutique a encore besoin de plus de capitaux" (p. 2)

ANALYSE. Avec Biofund IV, Kurma Partners poursuit sa stratégie de création de biotech (p. 6)

ENTRETIEN. Pierre Moustial (Lauxera Capital Partners) : "Le succès de notre fonds tient au fait qu'il répond à un besoin de marché" (p. 9)

DATA. Les start-up et scale-up françaises de la e-santé ont levé 588 millions d'euros au deuxième trimestre 2026 (p. 12)

16 Financement et politiques publiques

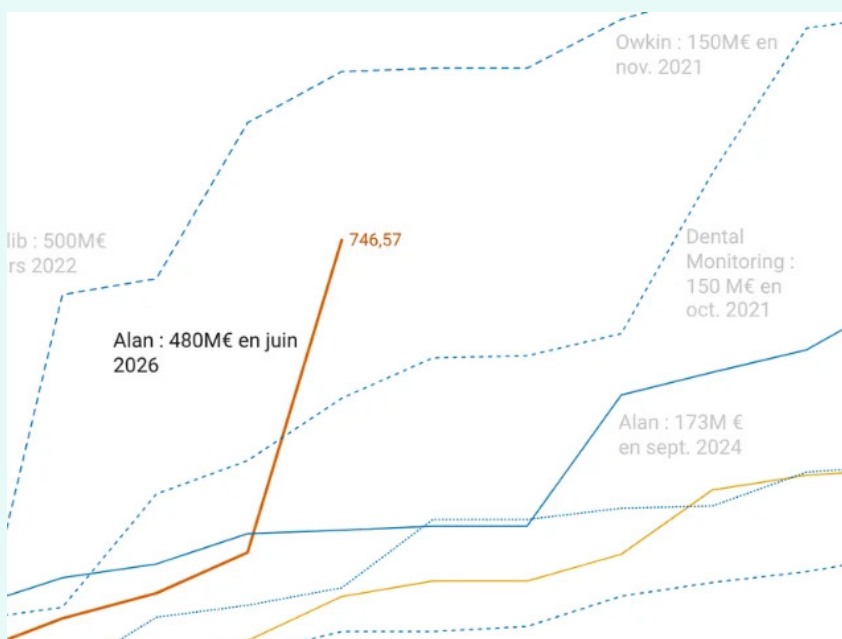
ENTRETIEN.. Franck Mouthon : "La France doit se donner pour les dix prochaines années des grands objectifs de santé (p. 16)"



Plus sur mind.eu.com/health

Retrouvez tous les articles dans une version enrichie sur notre site web: mind.eu.com/health

Financement : les fonds français en ordre de marche



Jeito, Kurma, Lauxera... ces sociétés de gestion françaises ont annoncé ces derniers mois la création de véhicules d'investissement atteignant des sommes records. Signe à la fois de leur bonne santé financière et de la guerre économique qui se joue à l'échelle mondiale, pour pouvoir prendre des parts dans les sociétés les plus performantes et prometteuses. Cette tendance trouve sa traduction dans notre dernier baromètre trimestriel des levées de fonds, qui relève des investissements plus rares mais beaucoup plus importants, avec une médiane qui a plus que triplé depuis l'an dernier. Entre records historiques et volonté d'expansion, les fonds français confirment leur puissance de feu pour promouvoir et accompagner l'innovation en santé.

Ksenija Pavletic (Jeito Capital)**"L'Europe de l'innovation thérapeutique a encore besoin de plus de capitaux"**

En clôturant son fonds II à plus d'un milliard d'euros, 5 ans seulement après le closing de son premier fonds, Jeito Capital vient de réaliser la plus importante levée de fonds de l'histoire des fonds biopharma européens indépendants. Ksenija Pavletic, General Partner et Chief Commercial Officer de Jeito, révèle à *mind Health* la stratégie de la société de gestion pour accompagner le développement des biopharmas dans un contexte où les sociétés ont plus que jamais besoin de capitaux pour continuer à innover.

**Ksenija Pavletic****Depuis octobre 2025 :**

General Partner de Jeito Capital

Novembre 2023 :

Partner Investor de Jeito Capital

Depuis 2022 :

Operating investor et Chief Commercial Officer de Jeito Capital

2008 - 2022 : CEO du laboratoire Gedeon Richter-PregLem SA

2004 - 2008 : Marketing Director Reproductive Health du laboratoire Merck Serono

1997-2004 : Global Corporate Product Manager Endocrinology de Serono International SA

1997 : MBA de l'American Graduate School of Business.

1995 : Master of science en biotechnologies (Université de Zagreb)

Jeito Capital vient de clôturer son deuxième fonds à plus de 1 Md€. Une somme record qui représente près du double de votre premier fonds. Pourquoi lever de telles sommes ?

Pour le fonds I, comme pour le fonds II, notre stratégie reste la même. Elle consiste à investir dans les biopharmas qui sont pour la majorité européennes et en début de phase clinique, et les accompagner dans leur développement d'innovations thérapeutiques au bénéfice des patients. Ces développements nécessitent un apport en capital significatif pour financer justement les phases cliniques et, si l'opportunité se présente, également la commercialisation, avec des tours de financement qui peuvent dépasser les 200-300 millions d'euros. Dans ce contexte, disposer d'un fonds d'un milliard est un atout pour assurer un soutien en capital, en continuité, au rythme des avancées des sociétés que nous finançons, en veillant à ce qu'elles soient bien financées aux moments clés de leurs décisions stratégiques.

Quel sera précisément le montant des tickets de ce fonds II ?

Avec Jeito II nous allons pouvoir investir dans une vingtaine de sociétés. Nous avons d'ailleurs déjà effectué 9 investissements. Lorsque nous investissons, généralement nous sommes lead ou

co-lead des tours de financement, nous prévoyons dès le départ des réserves qui vont permettre à la société d'avancer dans son développement en ayant des marges de manœuvre en matière de liquidité, que nous réinvestissons en fonction des points d'inflexion de création de valeur atteints par l'entreprise. Avec Jeito II, nous pourrions ainsi accroître le montant total investi dans une seule société jusqu'à 150 millions d'euros, en fonction des avancées cliniques observées. Cette optionnalité que nous donnons aux sociétés du portefeuille, leur permet d'être dans une position de force lorsqu'elles doivent décider de leur avenir.

En tant que fonds de private equity, vous n'investissez que dans des phases cliniques ?

Oui néanmoins il est important de souligner que ceci dépend du domaine thérapeutique. Il existe des domaines, comme l'oncologie avec les ADC, où il faut entrer au début de la clinique puisqu'il y a un vrai potentiel de transaction dès la phase I. Gilead a ainsi racheté Tubulis pour 5 milliards de dollars, alors que son principal produit était encore en essai de phase I. De la même manière, si vous avez une cible thérapeutique déjà validée dans un autre type de maladie, un investisseur peut rentrer tôt puisque vous savez comment la cible se comporte chez l'humain.

■■■



Il faut savoir que nous investissons dans moins de 1 % des sociétés que nous étudions »

Ksenija Pavletic

General Partner et Chief
Commercial Officer de Jeito

■ ■ ■ Avez-vous des domaines thérapeutiques de prédilection pour vos choix d'investissement ?

Nous ne nous intéressons pas à un périmètre thérapeutique en particulier mais surtout à un besoin thérapeutique non satisfait. Nous travaillons beaucoup avec les pharmas et suivons l'évolution des options thérapeutiques dans différentes maladies afin d'identifier les innovations en mesure d'apporter un bénéfice majeur pour les patients atteints de maladies sévères. Nous tenons à bâtir un portefeuille diversifié. Nous investissons ainsi dans les aires thérapeutiques très actives, dans les maladies inflammatoires et auto-immunes ou par exemple les maladies du système nerveux central, pour lesquelles les marges de progrès sont énormes ou encore dans l'oncologie, les maladies cardio-métaboliques, l'ophtalmologie mais aussi les thérapies qui répondent aussi à d'importants enjeux sociétaux comme l'obésité et la fertilité.

Vous intéressez-vous également aux TechBio ?

Jeito est un fonds spécialisé dans la biopharma et nous visons avant tout le développement de futurs médicaments plutôt que celui de plateformes.

Qui ont été les investisseurs sur votre fonds II ?

À l'occasion de notre dernier closing, de nombreux investisseurs ont réinvesti et nous avons également attiré de nouveaux LP, en particulier hors d'Europe. Mais ce qui est à souligner c'est la base très diversifiée de nos investisseurs avec des institutionnels de renom comme Bpifrance, Groupe Caisse des Dépôts, des assureurs comme Axa, des pharmas comme Pfizer ou Servier, des fonds de pension comme Texas Teachers Retirement System, GCM Grosvenor. Cette richesse des profils est une reconnaissance des opportunités de marché que nous proposons et de la pertinence de notre stratégie. Il est en particulier très important pour nous d'avoir des pharmas parmi nos investisseurs. Ces grands laboratoires ont, pour la plupart, leur propre fonds. Lorsqu'ils investissent dans des fonds comme les nôtres, c'est une vraie marque de confiance.

Comment s'opère le sourcing et la sélection des sociétés que vous voulez faire entrer dans votre portefeuille ?

En termes de sourcing, le nombre d'opportunités d'investissement est très important en Europe et nous avons à cœur d'étudier la très grande majorité de celles-ci tout en restant sélectifs dans nos choix. Nous regardons en premier lieu la qualité de la science, celle des équipes, et la capacité d'accélération du développement clinique du candidat-médicament. Nous étudions également la capacité, pour une même molécule, à élargir la population de patients éligibles ou la capacité de l'expansion géographique, car nous souhaitons investir dans des sociétés qui ont la capacité de se développer à l'échelle mondiale. Tous ces points doivent être réunis lorsque notre comité d'investissement décide de soutenir une biotech. Il faut savoir que nous investissons dans moins de 1 % des sociétés que nous étudions.

Investir dans les biotech est une activité risquée. Avez-vous une méthodologie particulière, notamment au niveau du sourcing, pour ne pas vous tromper ?

Nous avons une méthodologie qui nous permet de gérer ce risque. Pour les biopharmas de phase clinique, la qualité de l'exécution et la discipline dans cette exécution sont décisifs. C'est la raison pour laquelle nous avons bâti au sein de Jeito, un collectif d'experts qui couvrent toutes les étapes de la chaîne de création de valeur de façon à mettre ces expertises et expériences au service des sociétés du portefeuille. Cet appui stratégique est très important et notre approche collective est aussi ce qui nous différencie. L'apport en capital, en continuité, en étant très discipliné dans le suivi des milestones atteints par nos sociétés, nous permet de nous focaliser sur les sociétés les plus prometteuses et de réaliser leur plein potentiel.

Cette stratégie s'est révélée très porteuse pour le fonds Jeito I, puisque nous avons déjà réalisé trois cessions (*EyeBio a été rachetée par Merck&co (MSD) en 2024 pour un montant pouvant atteindre 3 Mds\$, la même année Hi-Bio a été acquise par Biogen pour un montant pouvant atteindre 1,8 Md\$ et en 2022, Neogene a été cédée à AstraZeneca pour 320 M€, ndr*).

Il est beaucoup question ces derniers mois de "la falaise des brevets" à laquelle fait face l'industrie pharmaceutique. Est-ce un phénomène de très grande ampleur et quelles sont ses conséquences sur la dynamique d'investissement ? ■ ■ ■

Lire la suite p. 5

Les neuf investissements de Jeito II

► [Adcendo](#) (Danemark) développe un pipeline d'ADC (conjugués anticorps-médicament) pionniers ciblant des cancers présentant d'importants besoins médicaux non satisfaits. **Tour de financement de 75 millions \$ - Avril 2026**

► [Alveus](#) (États-Unis) développe des thérapies de nouvelle génération contre l'obésité et les maladies métaboliques, conçues pour offrir une efficacité durable, une meilleure tolérance et une charge de traitement réduite. **Tour de financement de 197 millions \$ - Février 2026**

► [XyloCor Therapeutics](#) (États-Unis) développe des thérapies géniques pour les patients atteints de maladies cardiovasculaires. Le principal candidat de la société, XC001, est en cours de développement clinique pour étudier son effet chez les patients souffrant de cardiopathie ischémique, pour lesquels il n'existe aucune option de traitement. **Tour de financement de 67,5 millions \$ - Janvier 2025**

► [Aviceda Therapeutics](#) (États-Unis) dispose d'une plateforme propriétaire de nanotechnologie de Ligands de haute affinité pour les Siglecs et d'un candidat ophtalmique de stade clinique, AVD-104, destiné au traitement de l'atrophie géographique liée à la dégénérescence maculaire liée à l'âge de stade avancé. **Tour de financement de 207,5 millions \$ - Décembre 2024**

► [Augustine](#) (Belgique) est spécialisée dans le développement de nouveaux traitements des maladies neuromusculaires, cardiométaboliques et neurodégénératives par l'inhibition de l'enzyme cellulaire HDAC6. **Tour de financement de 77,7 millions € - Mars 2025**

► [Azafaros](#) (Pays-Bas) s'appuie sur les travaux de recherche issus de l'Université de Leyde et de l'UMC d'Amsterdam. Elle développe un candidat-médicament de pointe et à double action, visant à offrir de nouvelles options thérapeutiques aux patients atteints de troubles du stockage lysosomal. **Tour de financement de 132 millions € - Mai 2025**

► [Callio Therapeutics](#) (États-Unis et Singapour) développe des conjugués anticorps-médicaments (ADC) de nouvelle génération, à charge multiple, qui se caractérisent par des technologies de charge utile et de liaison différenciées, permettant la délivrance ciblée d'agents multiples aux cellules tumorales afin de maximiser les bénéfices thérapeutiques. **Tour de financement de 187 millions \$ - Mars 2025**

► [ReproNovo](#) (Suisse) est une biotech spécialisée dans la médecine de reproduction. Le composé clinique principal, RPN-001 (leflutrozone), est initialement développé pour traiter l'infertilité masculine. RPN-002 (nolasiban) vise le traitement de l'adénomyose de façon à augmenter le taux de réussite des implantations d'embryons chez les femmes qui ont recours aux technologies de reproduction assistée (ART). Les deux actifs sont déjà prêts à entrer en phase 2. **Tour de financement de 65 M\$ en mai 2025**

► [Odyssey Therapeutics](#) (États-Unis) vise à transformer les standards de traitement des patients atteints de maladies auto-immunes et inflammatoires. **Tour de financement de 213 millions \$ - Août 2025**

■ ■ ■ Cette falaise des brevets est colossale.

C'est la première fois dans l'histoire de l'industrie pharmaceutique que nous sommes face à une telle échéance des brevets, qui pourrait engendrer pour les groupes pharmaceutiques une perte de chiffre d'affaires annuelle combinée de l'ordre de 400 milliards de dollars d'ici 2033. À titre d'exemple, certains médicaments représentent à eux seuls plusieurs dizaines de milliards de dollars de chiffre d'affaires annuel (27 Mds \$ en 2025 pour le Keytruda de Merck, selon [Research Nester](#)). Pour faire face à ces échéances, les pharmas se tournent vers les biopharmas que nous finançons pour renouveler leur pipeline d'innovation. Cela se traduit par une forte dynamique du M&A dans la biopharma qui s'est confirmée en ce début 2026 (cf. [le rapport de JP Morgan sur le T1 2026](#), ndlr)

Comment jugez-vous le niveau de qualité de la science française ? Est-il corrélé au niveau de valorisation de nos biotech ?

La qualité de la science est exceptionnelle en France. Les académiques, comme Pasteur ou l'Inserm, sont historiquement très pointus, nos industriels pharmaceutiques également. De plus, et cela est valable dans toute l'Europe, les valorisations des sociétés biopharmas au moment de leur acquisition sont généralement inférieures de l'ordre de 30 % à celles observées aux États-Unis alors même que les prix de sortie sont équivalents, cela rend ainsi l'Europe

particulièrement attractive. C'est aussi une opportunité pour les investisseurs comme nous et l'on voit d'ailleurs beaucoup d'investisseurs américains qui viennent chasser les bons deals sur le territoire européen. Ceci d'autant plus que, si vous regardez d'où vient la propriété intellectuelle des produits approuvés par la FDA, plus de la moitié provient de l'Europe.

Des fonds comme Jeito II sont justement là pour inverser la tendance...

La problématique européenne est le manque de fonds de taille significative, tels que le nôtre. Avec une multitude de fonds de plus petite taille, vous êtes en mesure de faire de l'amorçage, c'est-à-dire de prendre beaucoup de risques en finançant très tôt des sociétés, afin qu'elles dérisquent leur science. Lorsqu'elles arrivent au stade clinique avancé, ces biopharmas ont besoin de beaucoup plus de capital. Dans ces cas-là, si les capitaux ne sont pas disponibles en Europe, les sociétés vont aller voir outre-Atlantique, au bénéfice des fonds américains. Pour soutenir notre écosystème, il nous faut donc plus de méga fonds, afin de pouvoir véritablement faire jeu égal avec les Américains et conforter le potentiel de l'innovation européenne. ■

Propos recueillis par
Romain Bonfillon



Digital market intelligence

Les techniques de l'Intelligence économique au service de la compréhension des enjeux de la transformation digitale.

ACCESSIBILITÉ	EXPERTISE	SUR-MESURE
ACCESSIBILITÉ	EXPERTISE	SUR-MESURE

Contact : Anne-Cécile Henkes, achenkes@mind.eu.com



MIND RESEARCH

Propose des analyses personnalisées et des infos hors-marché pour vous aider à renforcer votre stratégie numérique

|| Panoramas sectoriels - Observatoires Marchés - Études Thématiques || Benchmarks - de concurrence, de solutions || Screening de sociétés - Investment ideas - Screening sur cahier des charges || Profil de société - Données de marché - Données d'entreprise, de marque || Profil de dirigeant

Avec Biofund IV, Kurma Partners poursuit sa stratégie de création de biotech

Le 22 juillet, le laboratoire français Ipsen a annoncé la finalisation de l'acquisition de la biotech suisse Memo Therapeutics AG. Ce rachat, annoncé au début du mois, a donné lieu à un paiement initial de 200 millions d'euros. L'opération constitue la première cession de Biofund IV, le fonds de Kurma Partners dont la clôture finale a été officialisée en avril. Pour constituer le portefeuille de ce nouveau fonds, la société de gestion souhaite poursuivre sa stratégie de création de biotech et continuer à privilégier les investissements dans des sociétés européennes.

Cet été, Ipsen a renforcé son positionnement dans les maladies rares avec l'acquisition coup sur coup des biotech [Kartos Therapeutics](#) (américaine) et Memo Therapeutics AG (suisse). Le rachat de la seconde a été finalisée le 22 juillet avec un paiement initial de 200 millions d'euros. Des paiements conditionnés à l'atteinte de certaines étapes clés pourraient porter le montant de la transaction à 700 millions d'euros. Cette opération constitue également la première cession de Biofund IV, le fonds de Kurma Partners, la société de gestion membre du groupe Eurazeo. En mai 2024, Kurma Partners a investi dans l'extension de série C de 20 millions de francs suisses de [Memo Therapeutics AG](#) aux côtés notamment d'Ysios Capital. Le tour de table a atteint 45 millions de francs suisses (46 M€). Depuis trois ans, le rythme de rachat des participations de Kurma Partners s'élève à un par an : [ImCheck Therapeutics](#) acquise par Ipsen pour 1 Md€ (2025), [Amolyt Pharma](#) rachetée par AstraZeneca pour 1,1 Mds \$ (2024) et Emergence Therapeutics par Eli Lilly pour 600 M\$ (2023).

Un closing final à 215 millions d'euros

Moins de quatre mois avant cette cession, le closing final de Biofund IV a été annoncé à 215 millions d'euros. Annoncé en mai 2024, le premier jalon s'était établi à 140 millions d'euros. Avec cette levée de 215 millions d'euros, les actifs sous gestion de Kurma Partners, tous fonds confondus, atteignent 1 milliard d'euros. Ce nouveau fonds dédié aux biotech excède de près de 35% le montant levé (160 M€) par son prédécesseur Biofund III en 2018. Biofund IV est soutenu par Eurazeo, le laboratoire pharmaceutique australien CSL, le Fonds européen d'investissement ainsi que par Bpifrance qui intervient en fonds propres et via le Fonds Accélération Biotechnologies Santé (FBAS). Des investisseurs institutionnels européens et des family offices complètent ce tour de table auquel ont participé une vingtaine d'acteurs.



THIERRY LAUGEL,
Associé-gérant de Kurma Partners et
président d'Argobio Studio.

Lors d'une conférence de presse le 23 avril, Kurma Partners a détaillé sa stratégie concernant Biofund IV. "Nous avons un portefeuille cible de vingt sociétés. Nous avons déjà investi dans onze sociétés dont cinq créées par Kurma ou Argobio (le start-up studio dont Kurma Partners est l'un des cofondateurs, ndlr). Comparativement à d'autres fonds d'investissement, nous aurons deux particularités : 50% des investissements concerneront des sociétés créées par Kurma ou Argobio et 80% seront alloués à des entreprises européennes", a précisé Thierry Laugel, associé-gérant de Kurma Partners et président d'Argobio. Le montant maximum par participation est fixé à 15 millions d'euros.

Un lien de confiance noué avec les instituts académiques

La stratégie de Kurma Partners est de miser sur des "innovations de rupture" pour créer et financer des sociétés comme l'a souligné Thierry Laugel. "Ce positionnement, assumé avec la création d'Argobio, fait encore plus de sens aujourd'hui pour rester compétitif vis-à-vis de l'Asie et de la Chine en particulier", a-t-il ajouté. Le fonds se focalise ■■■

■ ■ ■ sur les pathologies pour lesquelles il n'existe pas de solutions thérapeutiques acceptables comme les cancers, les maladies auto-immunes, les maladies rares ainsi que les maladies cardio-métaboliques et les maladies neurologiques. Sur les onze investissements déjà effectués, six concernent la préclinique. Trois des sociétés ont été lancées par Kurma (Avidicure, EvlaBio et Evidence Bio).

Cette capacité à faire émerger des spin-off d'instituts académiques, à l'instar d'Evidence Bio qui cherche à développer de nouveaux traitements pour l'hyperréactivité bronchique (pré-série A de 20M€ en octobre 2025), repose sur la relation de confiance construite avec ces derniers comme l'explique Hadrien Bouchez, associé de Kurma Partners. *“Cela nous permet de recevoir les projets en amont de la publication des brevets et de la parution dans un journal scientifique, ce qui constitue un énorme avantage concurrentiel. Notre engagement constitue également un avantage pour les instituts, car nous n'apportons pas qu'un financement, nous nous impliquons pour construire un projet d'entreprise, transformer leur propriété intellectuelle en candidat médicament ainsi que pour bâtir et financer un plan crédible de développement thérapeutique pensé pour*

attirer d'autres investisseurs internationaux”, a-t-il indiqué.

Mettre à profit le venture builder Argobio Studio

Pour Hadrien Bouchez, la particularité de Kurma réside également dans son expertise contractuelle. *“Nous négocions des licences avec les instituts académiques, définissons des contrats de collaboration entre le laboratoire et la société et établissons des partenariats avec des hôpitaux afin d'obtenir l'accès à des tissus humains utiles à la société. Cet aspect contractuel est extrêmement important”,* détaille-t-il. Entre la construction de l'équipe, la sélection des CRO et partenaires, le processus *“prend généralement au moins au moins un an entre l'identification d'un projet et le moment où la société est créée et financée”,* précise-t-il avant de souligner que le *“taux d'attrition est très élevé, seul 1 % des projets reçus donneront lieu à la création d'une société.”*

Pour enrichir son portefeuille de biotech, le fonds peut également s'appuyer sur le venture builder Argobio Studio. Initialement porté par Kurma Partners et Bpifrance, ce dernier a été lancé en 2021 avec le soutien d'autres investisseurs ■ ■ ■

Les onze investissements de Biofund IV

- ▶ SciRhom (Allemagne - maladies auto-immunes) ;
- ▶ Memo Therapeutics (Suisse - immunité naturelle) ;
- ▶ Avidicure (Pays-Bas - immunothérapie contre le cancer) ;
- ▶ Elkedonia (France/Belgique - dépression résistante) ;
- ▶ Nuevocos (Singapour/France/États-Unis - maladies cardiaques génétiques) ;
- ▶ Evla Bio (Suisse/Allemagne - maladies cardio-rénales) ;
- ▶ Adcytherix (France - anticorps ciblant les tumeurs solides) ;
- ▶ Evidence Bio (France - maladies respiratoires) ;
- ▶ Laigo Bio (Pays-Bas/Royaume-Uni - oncologie et maladies auto-immunes) ;
- ▶ Alveus (États-Unis/Danemark - maladies respiratoires) ;
- ▶ Givax (États-Unis/ Europe - vaccins de nouvelle génération contre le cancer).

■■■ stratégiques (Angelini Ventures, Evotec et l'Institut Pasteur) et une dotation initiale de 50 millions d'euros. L'objectif était alors, comme l'a rappelé Thierry Laugel, de *"démultiplier les efforts et les capacités pour construire des biotech à succès en Europe"*. En cinq ans, Argobio a constitué un portefeuille de huit biotech.

Créée en mars 2025, Elkedonia en est le premier exemple. La société a pour ambition de *"développer un traitement antidépresseur avec un nouveau mode d'action permettant d'éviter les effets secondaires des traitements actuels et donc de concerner toutes les catégories de patients (adultes, adolescents, personnes âgées)"*. Depuis plus de cinquante ans, aucun nouveau mode d'action n'a vu le jour dans le domaine de la dépression", a souligné, le Dr Delphine Charvin, CEO et cofondatrice. La société a également ouvert une filiale en Belgique axée sur l'identification de biomarqueurs. Elkedonia est également la première société issue d'Argobio à avoir clôturé une levée de fonds cofinancée par Biofund IV (11,25 M€) en mai 2025. En octobre dernier, Laigo Bio a également bouclé un tour de



HADRIEN BOUCHEZ,
Associé de Kurma Partners

financement de 17 millions d'euros cofinancé par Biofund IV. D'autres investissements pourraient suivre au premier semestre 2027. ■

Coralie Baumard

mind
HEALTH ■

**L'info de référence de l'écosystème
de la santé et de la e-santé**

*Rendez-vous sur www.mindhealth.fr
ou scannez le QR code*



Pierre Moustial (Lauxera Capital Partners) "Le succès de notre fonds tient au fait qu'il répond à un besoin de marché"

Opérant depuis Paris et San Francisco, la société de gestion Lauxera Capital Partners couvre l'ensemble des sous-secteurs de la healthtech (dispositifs médicaux, medtech, logiciels, outils diagnostiques, etc.). Elle vient d'annoncer la clôture finale de son fonds Lauxera Growth II à 520 millions d'euros. Avec une ambition : *"accompagner les scale-up européennes vers le marché américain"*, comme l'explique à *mind Health* Pierre Moustial, président et cofondateur de Lauxera Capital Partners.



Pierre Moustial

Depuis janvier 2020 :

Président fondateur de
Lauxera Capital Partners

Depuis avril 2016 :

Président d'honneur de
MedTech in France

2010 - 2019 : CEO d'URGO

2006 - 2019 : CEO des
Laboratoires URGO

2003 - 2005 : CEO de
Fournier Pharma

1997 - 2002 : CEO de Vie
et Santé

Qu'est-ce que cette levée, au-delà du hard cap qui avait été fixé à 500 M€, raconte du succès de ce fonds, et plus largement du succès des fonds français qui, comme Jeito dernièrement, arrivent à lever des sommes record ?

Le succès de fonds comme Jeito II ou le nôtre ne sont pas la norme. Beaucoup de sociétés de gestion me disent avoir des difficultés à lever des grosses sommes ces dernières années. Le succès de notre fonds tient, je pense, fondamentalement au fait qu'il répond à un besoin de marché. C'est ce qui permet à des fonds d'investissement de lever un deuxième, un troisième, puis un quatrième fonds. Nous pouvons démontrer à nos investisseurs que nous avons tenu nos promesses. En l'occurrence, notre promesse consistait à leur dire qu'il existe de très belles sociétés européennes dans la healthtech, qui sont sous-financées, et dont l'une des meilleures stratégies consiste à aller aux États-Unis. Nous avons pu trouver ces sociétés, puisque nous avons déployé le fonds I en moins de 4 ans en réalisant 12 investissements. Les plus beaux succès du fonds sont bien souvent ceux des sociétés qui accélèrent en allant sur le marché américain, avec des créations de valeur qui se réalisent à plus de 80 % sur place.

In fine, nous avons sur ce fonds II un taux de réinvestissement de plus de 90 % de la part des investisseurs du fonds précédent, complété par

l'entrée de fonds souverains, d'institutionnels et de family offices en Europe, en Amérique latine et aux États-Unis.

... Tout cela malgré de nombreuses incertitudes macroéconomiques qui pèsent sur les flux de capitaux transatlantiques. À date, quelle analyse faites-vous de ces tensions actuelles ?

Si je mets à part les conséquences de la guerre avec l'Iran, qui est survenue après notre closing, je constate que beaucoup des changements actuels proviennent de la nouvelle administration américaine. Avec deux impacts principaux dans la santé : en premier lieu, les tarifs douaniers qui s'appliquent aussi aux produits de santé. Nos sociétés qui proposent des services en santé ne sont pas impactées, seules le sont celles qui produisent des dispositifs médicaux, qui subissent des hausses de tarif à l'entrée du marché américain. Cet impact est réel, mais n'est pas de nature à changer l'intérêt pour le marché américain. Il ne faut jamais oublier que ces tarifs ne sont pas un impôt sur le monde, c'est un impôt qui touche les Américains. Le génie marketing de Donald Trump a consisté à faire croire que ce sont les autres pays qui allaient payer. Mais 80 % de l'impact de la hausse des droits de douane a dû être payé par les Américains et par les sociétés américaines.

■■■



En France, nous avons des difficultés à créer de grands champions nationaux parce que nos systèmes de remboursement et de financement sont défavorables »

Pierre Moustial

Président fondateur de
Lauxera Capital Partners

■ ■ ■ Aussi, le deuxième impact, le plus fort, est celui induit par la clause de la nation la plus favorisée. En somme, cela consiste à dire que les Américains payent trop cher leurs médicaments, comparé à l'Europe, et que les prix aux États-Unis vont s'aligner sur ceux du pays où ils sont les plus bas, la France en l'occurrence. Lorsque vous êtes une biotech ou un laboratoire pharmaceutique européen, que vous développez une thérapie innovante, cela signifie clairement que vous n'allez jamais lancer votre produit en Europe. Cela revient à se tirer une balle dans le pied, puisque vous allez avoir un prix de référence à un niveau le plus bas possible. Cette clause de la nation la plus favorisée, combinée aux tarifs douaniers, provoque des investissements massifs aux États-Unis de la part de toute la big pharma mondiale.

Ressentez-vous aujourd'hui les effets de ces mouvements massifs de capitaux ?

Cela a eu un impact sur des projets qui ont été ralentis en Europe et accélérés aux États-Unis. Mais ces changements ont plutôt tendance à conforter la thèse de Lauxera, qui consiste à dire qu'il faut être présent sur le marché américain. Aujourd'hui, lorsqu'on est une belle PME française, ne pas être sur le marché américain alors que l'on vend des produits à des sociétés pharmaceutiques basées aux États-Unis, est devenu compliqué. L'impact macroéconomique est vraiment celui-là.

Lauxera Partners investit uniquement dans la healthtech, donc vos sociétés en portefeuille devraient être moins impactées par les conséquences des décisions de l'administration américaine...

En effet, l'impact est moins direct, mais si je vends des équipements qui vont permettre de fabriquer ou de commercialiser des médicaments innovants et que ma base de clients est en Europe, cette base va être affaiblie, puisqu'il y a moins de projets qui se montent en Europe, et plus aux États-Unis. Il ne faut pas oublier que les clients finaux de la healthtech sont souvent dans la pharma. Je pense notamment à tous les équipements de bioprocessing, à tout ce qui permet de faire des études cliniques. Ces équipements sont utilisés par les CRO, les centres de recherche et les centres d'études cliniques qui travaillent pour des laboratoires pharmaceutiques.

Votre fonds II a déjà permis deux investissements, l'un dans une société allemande (Acandis), l'autre dans une société suédoise (Antaros Medical). Comment expliquez-vous l'émergence de scale-up dans ces pays ?

Je dis toujours que pour faire un champion du monde, il faut déjà avoir un champion national. En France, nous avons des difficultés à créer de grands champions nationaux parce que nos systèmes de remboursement et de financement sont défavorables. Si je crée une medtech en Allemagne, je vais pouvoir obtenir en une quinzaine de jours un remboursement à un prix qui peut être deux fois supérieur à celui de la France, puisque les prix sont libres. Sur ce marché, comme d'ailleurs en Chine ou aux États-Unis, les entreprises de la medtech sont en capacité de créer rapidement de l'autofinancement. Les entreprises font en quelque sorte leurs muscles sur leur marché national, ce qui leur permet d'atteindre une taille critique. Elles sont alors en capacité de s'attaquer à un nouveau marché.

En Suède, le remboursement est également élevé et rapide et il y a en plus une vraie digitalisation du monde de la santé. De manière générale, les leaders de la digitalisation des parcours de soins à l'hôpital et de l'utilisation du digital dans la santé sont les pays d'Europe du Nord. C'est pourquoi nous voyons beaucoup de sociétés en Allemagne et en Suède dans notre deepflow.

Votre nouveau fonds ciblera 12 à 15 entreprises, avec des tickets de 20 à 50 millions d'euros. Qu'est-ce que de telles sommes vous permettent de faire ?

Dans ces 30 à 50 millions d'euros, 80% est dédié au marché primaire, nous faisons relativement peu de rachat de parts secondaires. Nous sommes donc vraiment là pour investir et donner des moyens d'investissement à la société. En général, elle les utilise pour créer des forces de vente ou les augmenter, elle crée une usine ou finance des projets de R&D et fait également un peu de fusion acquisition. C'est un mixte à chaque fois, qui dépend de chaque société. Il peut arriver que l'entreprise consacre l'intégralité de ces fonds à du M&A ou à la création d'une filiale aux États-Unis.



■ ■ ■ **Au-delà du simple financement, Lauxera Partners accompagne les scale-up européennes pour les faire passer à l'échelle. En quoi consiste cet accompagnement ?**

Nous aimons bien être le premier investisseur, ce que l'on appelle le lead investor. Cela nous permet d'avoir une contribution déterminante dans la société, soit parce qu'on en a le contrôle, soit parce que nous jouons un rôle important au niveau du board. Nous avons toute une palette d'outils pour accompagner la société. Il y a tout d'abord notre réseau de dirigeants. Bien souvent les dirigeants changent, suite par exemple au départ à la retraite du fondateur de l'entreprise. Nous faisons donc en général le lien pour recruter un nouveau CFO ou un nouveau CEO, ce sont les deux recrutements clés. Notre réseau nous permet d'aider les sociétés à trouver

des experts de leur domaine. Aussi, si la société veut rentrer sur le marché américain, nous allons pouvoir la mettre en relation avec des experts de la FDA, des sociétés spécialisées dans le domaine réglementaire ou qui font des études cliniques. Nous sommes très proches de la Harvard Medical School, donc si la société a besoin de créer un board aux États-Unis, nous allons pouvoir lui trouver des experts dans les métiers qu'elle recherche. Nous pouvons aussi lui présenter de potentiels clients. Nous faisons aussi beaucoup d'identification des cibles de fusion-acquisition. Cela permet à la société de gagner énormément de temps puisque c'est nous qui faisons le sourcing et la négociation. ■

**Propos recueillis par
Romain Bonfillon**

Votre étude sur mesure

HEALTH

**BENCHMARK - PANORAMA
ANALYSE DE POTENTIEL
VEILLE - SCREENING**

Par une équipe pluridisciplinaire

A des tarifs attractifs

Pour des livrables opérationnels

mind
RESEARCH

Un projet / des
réflexions en
cours ?

Prenez rendez-vous en ligne



Les start-up et scale-up françaises de la e-santé ont levé 588 millions d'euros au deuxième trimestre 2026

Onze start-up et scale-up françaises de la e-santé ont levé des fonds au cours du trimestre écoulé, pour un montant total de 588 millions d'euros. *mind Health* en détaille la dynamique dans son baromètre.

Avec 480 millions d'euros levés en juin, auprès notamment de Prosus, Alan compte pour 82 % du total des fonds réunis par les start-up françaises de la e-santé au deuxième trimestre 2026. Au total, la licorne française de l'assurance-santé a donc levé plus de 1,2 milliard d'euros depuis sa création, en neuf opérations, faisant d'elle l'entreprise de santé digitale ayant récolté le plus de fonds ces dix dernières années. Il faut dire que l'insurtech lève des fonds à un rythme soutenu : quasiment tous les ans depuis sa création en 2016, excepté en 2017 et 2023 ([voir notre tracker des levées de fonds pour en connaître les détails](#)).

Ce tour de table de série G, le plus important depuis la création d'Alan, a été mené par le groupe néerlandais Prosus, accompagné par les investisseurs historiques Teachers' Venture Growth et Index Ventures, ainsi que par un nouvel entrant, le family office britannique Dara Holdings.

Alan réaffirme son ambition de devenir un acteur de la prévention

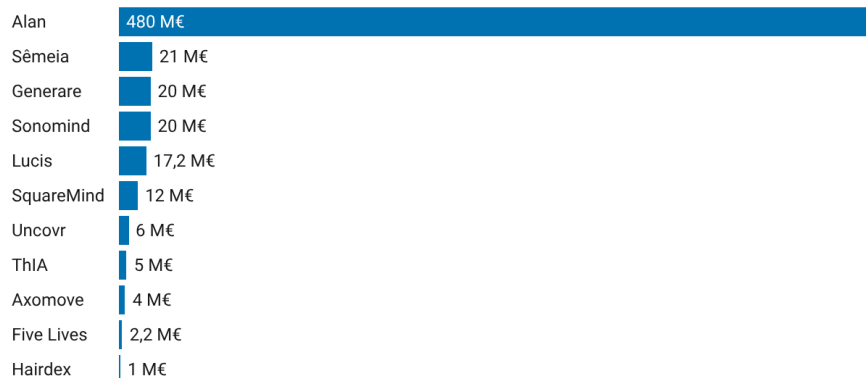
Dans son [communiqué](#), la licorne française indique vouloir faire émerger un nouveau modèle :

l'assurance prévention. Elle souligne qu'Alan est "aujourd'hui la première entreprise à réunir au sein d'une même plateforme assurance, prévention, orientation dans le parcours de soins et assistance santé personnalisée alimentée par l'intelligence artificielle." Pour concrétiser son positionnement dans la prévention, l'assurtech a lancé Mo en avril dernier. Cet assistant IA répond aux questions médicales et assurantielles des utilisateurs et permet également de réserver des téléconsultations. Alan indique aujourd'hui, un membre sur dix échange avec Mo chaque semaine (la société revendique 1,1 membres, ndlr).

La prochaine étape est le lancement d'[Alan Precision](#), annoncé en mars dernier. Ce nouveau service consiste en un test sanguin, validé par des médecins, analysant grâce à l'IA plus de 80 biomarqueurs. Ce dernier doit être lancé prochainement au prix de 249 euros. Dans un [post LinkedIn](#), Jean-Charles Samuelian-Werve, le cofondateur et CEO d'Alan, a souligné en juillet que 12 000 utilisateurs étaient sur liste d'attente. Ce nouveau service fait suite à [l'acquisition de la start-up ARO](#), spécialisée dans les bilans biologiques avancés. Alan s'invite ainsi ■■■

11 start-up de la e-santé ont levé 588 millions d'euros au deuxième trimestre 2026

Montants levés, au deuxième trimestre 2026, par les start-up françaises de la e-santé.



Graphique: mind Health • Source: mind Health • Créé avec Datawrapper

■■■ sur le terrain des [check-up santé BtoB](#) qui compte déjà plusieurs acteurs.

Grâce à ce tour de table, la licorne française ambitionne d'accélérer son développement dans de nouveaux pays, de renforcer ses marchés existants (France, Belgique, Espagne et Canada) et de poursuivre une stratégie d'acquisition d'entreprises. Les fonds seront également mis à profit pour investir dans l'intelligence artificielle, un des piliers

du modèle de la société. Alan entend tirer partie de l'expertise de Prosus sur cette question pour accélérer son développement.

Sêmeia prépare son lancement sur le marché allemand

La société de télésurveillance [Sêmeia](#) (21 millions d'euros levés) arrive à la seconde place du classement ce trimestre tandis que la TechBio [Generare](#) ■■■

Combien de fonds ont levé les biotech au deuxième trimestre 2026 ?

Cinq biotech ont levé des fonds au deuxième trimestre 2026, pour un montant total de 176 millions d'euros. À elle seule, Bionyra Pharma compte pour plus de 81 % de ce total, avec sa série A de 143 millions d'euros menée par Sofinnova Partners, capital-risqueur, cofondateur de la biotech et investisseur de la première heure, et Jeito Capital. Parmi les autres investisseurs du tour figure Sanofi Ventures, qui finance la start-up de l'un de ses anciens salariés, le Dr Frédéric Marrache, gastroentérologue et ancien responsable de la stratégie R&D et du développement clinique des médicaments dédiés aux maladies inflammatoires à médiation immunitaire du groupe. Bionyra supplante avec cette levée le record établi l'an dernier par Adcytherix (105 M€).

Abionyx Pharma, la biotech spécialisée dans les traitements contre le sepsis et cotée sur Euronext Paris, s'est appuyée sur Fenja Capital, un fonds indépendant danois pour réaliser son augmentation de capital (18,7 M€). Sofinnova a également participé à la levée de Signadori Bio qui occupe la troisième place du podium (11,1 M€).

Cinq start-up de la biotech ont levé 176 millions d'euros au deuxième trimestre 2026

Montants levés, au deuxième trimestre 2026, par les start-up françaises de la biotech.

Bionyra Pharma	143 M€
Abionyx Pharma	18,7 M€
Signadori Bio	11,1 M€
Askleia	2,3 M€
One Biotech	1 M€

Graphique: mind Health • Source: mind Health • [Télécharger les données](#) • [Télécharger l'image](#) • Créé avec Datawrapper

Tout comme les entreprises de la santé numérique, les biotech ont le vent en poupe auprès des investisseurs, en termes de capitaux levés (346 millions d'euros durant les six premiers mois de 2026, contre 218 millions à la même période en 2025). Mais encore plus que pour les healthtech, l'étau se resserre pour être la cible de ces financements. Malgré près de 130 millions d'euros de plus ayant arrosé le marché, seules 13 entreprises en ont bénéficié ce premier semestre, contre 18 en 2025. Ce résultat se retrouve aussi dans les tickets moyens (12,1 M€ au S1 2025 et 26,6 M€ au S1 2026) et médianes (8,25 M€ au S1 2025 et 12 M€ au S1 2026).

■■■ et le spécialiste du traitement non-invasif et indolore des maladies mentales par ultrasons focalisés [Sonomind](#) complètent le podium, ayant chacun levé 20 millions d'euros.

Tout comme Alan, Sêmeia entend s'appuyer sur un de ses nouveaux investisseurs pour accélérer son développement à l'international. L'entrée du fonds allemand Acton est un tremplin pour conquérir l'Outre-Rhin d'ici deux à quatre ans. Cette levée de fonds porte à 28 millions d'euros le montant total levé en dilutif par la société (0,5 M€ en 2021 ; 6,5 M€ en 2022). Comme le confiait [Pierre Hornus](#), cofondateur et CEO de Sêmeia, à *mind Health* ces fonds financeront également des études cliniques ainsi que des acquisitions de sociétés proposant des solutions de télésurveillance.

À l'instar de Sêmeia, Generare et Sonomind comptabilisent des tours précédents. La TechBio, créée en 2023, a réalisé un tour d'amorçage de 5

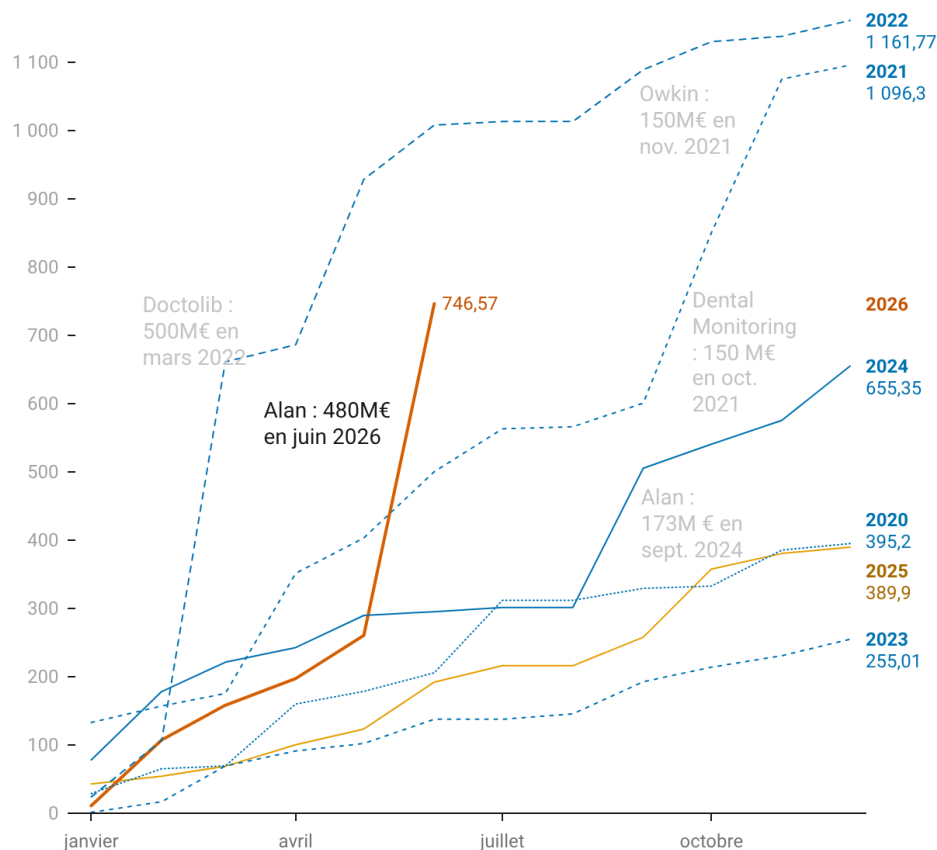
millions d'euros en 2024. Sonomind a levé 3 millions d'euros en 2025, dont 2 millions en equity. Ces deux levées sont d'ailleurs représentatives de l'intérêt des investisseurs pour les domaines de la TechBio et de la braintech. En avril dernier, [Newfund](#) a révélé que les levées de fonds de la braintech représentaient 4,2 milliards de dollars en 2025 au niveau mondial. Au premier trimestre 2026, les fonds levés ont atteint 2,8 milliards de dollars.

588 M€ levés au T2 2026 contre 123 M€ au T2 2025

Au total, 11 entreprises du secteur ont levé 588 millions d'euros au cours des trois mois écoulés. Au deuxième trimestre 2025, 13 start-up avaient levé 123 millions d'euros. Si le ticket moyen a donc considérablement augmenté entre ces deux périodes, de 9,5 millions d'euros à 53,5 millions, grâce essentiellement à la méga-levée d'Alan qui tire la moyenne vers le haut, les montants ■■■

À mi-2026, les start-up et scale-up françaises de l'e-santé ont quasiment déjà levé deux fois plus qu'en 2025

Cumul des sommes levées par les start-up françaises de l'e-santé, année par année, depuis 2020.



Graphique: mind Health • Source: mind Health • Créé avec Datawrapper

■■■ levés individuels sont néanmoins en hausse également. Preuve en est, la médiane a plus que triplé entre les deuxièmes trimestres 2025 et 2026, passant de 3,5 millions d'euros à 12 millions. Cette médiane est également la plus élevée des médianes des deuxièmes trimestres des six dernières années, selon nos calculs.

Dans le détail, 10 des 13 opérations réalisées au deuxième trimestre 2025 affichaient des montants inférieurs à 10 millions d'euros. À la même période en 2026, elles représentent moins de la moitié des levées (5 sur 11). De la même manière, les montants levés au premier trimestre 2026 apparaissent également plus importants que douze mois auparavant (3 levées sur 8 inférieures à 10 millions, contre 7 sur 8 au premier trimestre 2025). Ces considérations sont encore plus visibles à l'échelle semestrielle : durant les six premiers mois 2025, 81 % (17 sur 21) des levées revendiquées se situaient sous les 10 millions, contre 42 % (8 sur 19) à la même période en 2026.

Les start-up de la e-santé ont levé plus de fonds au premier semestre 2026 que sur toute l'année 2025

Ces levées plus costaudes impliquent qu'en 2026, 19 start-up ont déjà levé un total de 747 millions d'euros, soit [357 millions de plus qu'en 2025](#). Là

encore, la méga-levée de 480 millions d'euros d'Alan suffit, à elle seule, à supplanter les [390 millions d'euros levés dans le secteur en 2025](#) (auxquels [Alan avait déjà participé à hauteur de 100 millions](#)). À noter toutefois que, même sans cette opération, 2026 apparaît en avance – de manière moins spectaculaire certes – par rapport à 2025 (192 millions d'euros levés au 30 juin 2025, contre près de 267 millions un an plus tard, hors Alan).

La méga-levée d'Alan semble confirmer notre Tendances 2026, dédiée au financement, relatant le sacre des Goliath. Dans un contexte de financement difficile, les investisseurs se concentrent sur des acteurs bien établis. Pierre Moustial, président et cofondateur de Lauxera Capital Partners, recommandait aux sociétés souhaitant se financer de *“bien s'assurer de présenter des modèles de croissance rentable (...). Nous sommes dans un contexte darwinien, avec beaucoup d'entreprises qui disparaissent. Celles qui vont réussir sont celles qui ont des modèles solides, qui ne sont pas allées trop vite, qui ont bâti leur base de clientèle et tous les bons ratios qui se traduisent dans le temps en cashflow et en autonomie financière.”* ■

Coralie Baumard et Caroline Soutarson

Méthodologie

Notre baromètre trimestriel des levées de fonds par les start-up de la e-santé ne prend en compte que les opérations qui ont été annoncées publiquement. Depuis 2018, outre les levées de fonds de sociétés non cotées, nous avons également pris en compte les augmentations de capital des sociétés cotées en bourse (Pixel Vision par exemple), ainsi que les levées de fonds à l'occasion des IPO.

► Limites

Il n'est pas toujours possible de distinguer précisément la part levée en equity de celle levée en dette. Certaines start-up et certains fonds d'investissement peuvent avoir changé de nom au cours de leur histoire, ce qui complique le suivi de leurs opérations. Toutes les levées de fonds ne sont pas communiquées publiquement, pas plus que l'identité de tous les participants à un tour de table. La frontière entre 'start-up' et entreprise mature est parfois difficile à tracer précisément, de même que la frontière des sociétés actives dans la santé digitale, auxquelles nous nous sommes efforcés de restreindre notre périmètre.

Si des levées de fonds ont échappé à notre vigilance, ou si vous pensez avoir repéré une erreur, n'hésitez pas à nous le signaler : datalab@mind.eu.com

Franck Mouthon (Inserm)**"La France doit se donner pour les dix prochaines années des grands objectifs de santé"**

Le vieillissement de la population, la hausse des maladies chroniques et la fragilisation de la santé mentale des jeunes sont autant de problématiques qui confrontent notre système de santé à une équation complexe. Face à ces défis, c'est tout l'objet de l'Agence de programmes de recherche en santé, confiée à l'Inserm, que de définir des priorités. Franck Mouthon en est le directeur exécutif et plaide pour que la France se donne les moyens d'une véritable santé programmatique, préventive et ambitieuse. Comme un appel aux candidats à la future élection présidentielle.

**Franck Mouthon**

Depuis avril 2024 :
directeur exécutif de
l'Agence de programmes de
recherche en santé (Inserm)

De 2019 à 2024 : président
de l'association France
Biotech

Janvier 2023 - Avril 2024 :
président exécutif de
Theranexus

Mars 2013 - Janvier 2023 :
CEO de Theranexus

1995-2013 : chercheur au
Commissariat à l'énergie
atomique et aux énergies
alternatives (CEA)

1994 : diplôme de l'École
Normale Supérieure (Ulm)

En octobre dernier vous avez cosigné avec François Germinet et la sénatrice Vanina Paoli-Gagin une tribune intitulée "Notre santé s'épuise", parue dans le quotidien Ouest-France. Quels sont les constats actuels qui vous alertent le plus ?

Le vieillissement de la population implique une perte d'autonomie et s'accompagne d'un certain nombre de maladies chroniques complexes, coûteuses et extrêmement invalidantes. À l'inverse, dans un mouvement d'inversion démographique, nous avons une réduction de la natalité dont les facteurs sont à la fois liés à l'environnement (climatique, politique, économique) et à des changements comportementaux liés notamment aux conditions peu favorables à la natalité et au choix de la procréation.

Aussi, il faut souligner que la mortalité infantile augmente en France. Des études récentes montrent que l'organisation des soins (la distance), la prise en charge tardive de problèmes in utero, les grossesses tardives, dans un environnement où l'exposome est peu favorable, constituent des facteurs d'aggravation de la mortalité infantile (*sur ce sujet, la Mission*

Périnatalité, lancée en février dernier, a formulé le 8 juillet ses premières propositions, ndlr).

Quelles sont les conséquences médicales de cette inversion démographique ?

Le vieillissement de la population s'accompagne d'une hausse des maladies chroniques, des cas de cancer, des maladies respiratoires aussi. Ces dernières, dans un environnement confronté au réchauffement climatique et à la pollution, augmentent à tous les âges de la vie. C'est un enjeu majeur, comme l'a montré clairement un rapport de la Cour des comptes. Aussi, la santé mentale, notamment l'explosion des troubles anxieux et l'entrée dans les conduites addictives chez les populations adolescentes et jeunes adultes, est un sujet important de santé publique. Il n'est aujourd'hui pas complètement maîtrisé, en conséquence c'est un enjeu de recherche.

Comment faire face à tous ces défis dans un contexte budgétaire très contraint ?

Il est, je pense, important que la France se donne pour les dix prochaines années des grands objectifs de santé. Outre la mortalité infantile et le taux de suicide des adolescentes ■■■



La relation entre le citoyen et la recherche, notamment en ce qui concerne la réutilisation de ses données de santé, est un sujet majeur »

Franck Mouthon

directeur exécutif
de l'Agence de programmes
de recherche en santé

■■■ dont l'augmentation n'est pas sans lien avec [la consommation de contenus issus des réseaux sociaux](#), les complications neuro-cardiovasculaires des maladies métaboliques représentent également un enjeu crucial. Mal manger et ne pas faire assez d'exercice a des conséquences délétères. Beaucoup de personnes, souvent issues des milieux socio-économiques les plus défavorisés, entrent dans la prise en charge du diabète par les complications. C'est un constat dramatique. Un objectif de santé concret et raisonnable peut par exemple consister à se dire qu'à l'horizon 2040, nous allons réduire de 30% le fardeau socio-médico-économique des complications psycho-neuro-cardiovasculaires des maladies métaboliques.

Une fois que les grands enjeux de santé ont été identifiés, comment passer du constat à l'action ?

Notre pays, pour peu qu'il choisisse ses combats, a la capacité de transformer ces enjeux en objectifs et de contribuer à l'émergence de filières, au travers de dispositifs dérogatoires, de soutiens de l'État, d'incitations. Mais cela suppose qu'on y mette l'énergie, c'est-à-dire à la fois les investissements nécessaires et la mobilisation de nos forces de recherche et développement. La France est en capacité, au travers de programmes, de "craquer" quelques sujets et de faire en sorte qu'ils se déclinent en politique publique ou en actifs de valorisation industrielle.

Quelles sont les filières d'avenir qui, selon vous, mériteraient d'être mieux soutenues ?

Je vois au moins trois filières sur lesquelles la France est aujourd'hui en capacité de se positionner.

La filière des oligonucléotides thérapeutiques, tout d'abord, dans laquelle de gros investissements et d'importantes transactions industrielles sont en train de s'opérer, et il s'avère que l'Inserm est assez performant dans le domaine des dérivés d'acide nucléique synthétiques qui peuvent intervenir dans les ASO (les oligonucléotides antisens, ndlr). Le CNRS est quant à lui bien positionné sur la partie chimie des vecteurs (enveloppe lipidique, ciblage, vectorisation) et nous bénéficions d'un réseau efficace sur les maladies rares et le cancer. La France et l'Europe ont leur carte à jouer dans ce domaine.

Aussi, les maladies neurodégénératives, comme Parkinson et Alzheimer, touchent de plus en plus de personnes et n'ont aujourd'hui aucun traitement. On peut par contre ralentir leur progression et l'un des programmes de l'Agence (PRODROM-ND) consiste précisément à travailler sur les phases prodromiques de ces pathologies, c'est-à-dire cinq à dix ans avant l'apparition des premiers signes cliniques, pour faire entrer très tôt les personnes affectées dans un schéma de prise en charge. La filière industrielle de la neurotechnologie et des interfaces cerveau-machine pourrait tirer bénéfice de ces prises en charge précoces. La France, notamment au travers du CNRS, du CEA, de l'Institut de Neuromodulation du GHU Paris, a la chance d'être à la pointe sur ces sujets. Mais il nous faut avancer vite, car la [Chine vient d'autoriser la mise sur le marché](#) d'une puce implantable qui permet de compenser des défauts de lien entre système nerveux central et système nerveux périphérique.

Enfin, troisième filière, la radiothérapie interne vectorisée qui est en train de remonter les lignes de traitement. Là aussi, la structuration de la filière nécessite des équipements particuliers pour le soin, de réfléchir à l'organisation, au bon usage de tel radionucléide ou de tel vecteur pour telle pathologie. L'IA va forcément jouer un rôle dans ce secteur où il existe des enjeux théranostiques (approche qui consiste à utiliser un même agent pharmaceutique doté de propriétés à la fois diagnostiques et thérapeutiques, ndlr). Avant d'administrer le médicament, vous pouvez en injecter des micro-quantités et voir, grâce à des outils d'imagerie, si le traitement va au bon endroit. Sur cette base-là, vous pouvez modéliser la pharmacocinétique et la pharmacodynamie du médicament avant d'administrer la bonne quantité au patient.

Quel est le principal plaidoyer que vous avez envie de porter auprès des futurs candidats à l'élection présidentielle ?

La relation entre le citoyen et la recherche, notamment en ce qui concerne la réutilisation de ses données de santé, est un sujet majeur. Il y a aujourd'hui un gros enjeu de passage à l'échelle de l'Espace européen des données de santé (EEDS) avec en ce moment des discussions sur les critères d'alignement des États, pour faire en sorte que les données de santé des citoyens européens puissent servir le collectif, en orientant



■■■ cet instrument, encore une fois, vers des objectifs partagés. Mais au-delà de ces sujets très juridiques et techniques, il reste à faire un travail de sensibilisation du citoyen, sur le fait qu'il bénéficie de la protection de notre système de santé et qu'il peut grâce à ses données jouer un rôle sur sa propre santé, celle de ses enfants, de ses parents, et plus largement de toute la population. Il existe une défiance vis-à-vis de ce sujet, mais il est urgent d'avoir un vrai débat citoyen sur l'utilisation des données de santé et sur la façon dont le système de santé va effectivement se saisir de ces données pour améliorer la pertinence, la performance, l'humanité, la frugalité des soins. En matière de santé, ce sont des forts enjeux de la campagne présidentielle de demain, selon moi.

L'enjeu du financement de la santé semble également crucial, au regard de la concurrence accrue des États-Unis et de la Chine. Les derniers véhicules d'investissement de Jeito ou de Lauxera Partners, qui ont levé des sommes records, laissent à penser que la France s'est réveillée. Quelle analyse en faites-vous ?

Il faut rendre à César ce qui lui appartient et ne pas oublier que Jeito et Lauxera ont pu lever de tels montants sans l'impulsion de Philippe Tibi. Le "dispositif Tibi", lancé en 2019, a consisté à mobiliser une partie de l'épargne des Français au travers des grands assureurs et des grandes banques, pour financer l'innovation au sens large, pas seulement dans le secteur de la santé.

Désormais, l'initiative [Tibi vise à passer à l'échelle européenne](#), cela crée selon moi la dynamique dont nous avons besoin, en augmentant la profondeur et la diversité des financements. Les montants levés par Jeito ([1,2 Md€ pour Jeito II](#)) et Lauxera ([520 M€ pour Lauxera Growth II](#), *ndlr*) envoient un signal extrêmement important, notamment au niveau européen, sur la capacité de la France à financer des innovations en santé. Il reste encore des trous dans la raquette pour financer les phases d'amorçage, mais je suis sûr qu'à partir du moment où l'on aura permis à un certain nombre d'investisseurs de bénéficier de retours sur investissements, ils prendront plus de risques pour investir sur l'ensemble de la chaîne de valeur. Notre système de santé doit être capable d'accompagner les innovations à forte valeur ajoutée et considérer que ces innovations sont des actifs à fort impact médicaux, économiques et sociétaux lorsqu'ils répondent à des objectifs

de santé. À l'heure d'une brèche ouverte entre science, innovation et société, et dans laquelle s'immisce la désinformation, c'est aussi un dispositif utile pour rapprocher les citoyens de la recherche et du développement technologique, faire que ceux-là se sentent impliqués dans ceux-ci.

Il est souvent reproché au monde de la recherche académique d'être déconnecté du monde de l'industrie. Comment faire pour les rapprocher ?

Nous avons deux grandes actions en cours pour y parvenir. La première se décline au travers de nos différents programmes (maladies neurodégénératives, maladies inflammatoires, transplantation, vaccins, fin de vie et prévention) que nous voulons accompagner en utilisant toute l'expertise dont notre territoire dispose : les PUI, les organismes de transferts de technologie, les organismes nationaux de recherche, les SATT, les investisseurs, les industriels etc. Notre objectif est que chaque programme dispose d'une compétence en matière d'intelligence compétitive et de développement des affaires. C'est-à-dire des éléments permettant de déterminer, dans chaque domaine, où en sont les industriels, ce qui les intéresse, quelles sont leurs stratégies.

Concrètement, ce travail prend la forme de comités, qui réunissent ces industriels et leurs représentants, à qui l'on présente nos programmes et leurs trajectoires scientifiques et technologiques. Nous choisissons précisément les industriels avec qui nous pourrions discuter. Ces éléments permettent également aux pilotes scientifiques de nos programmes d'être plus conscients des enjeux économiques et de se dire, qu'en franchissant certains jalons, tel ou tel industriel pourrait être intéressé par l'une de leurs avancées.

En quoi consiste la seconde action ?

Notre deuxième action, qui a démarré récemment, concerne les programmes de demain. Dans l'esprit [Red Team Défense](#), nous organisons des ateliers avec des prospectivistes, qui nous projettent sur différents scénarios et en face des industriels, des représentants de l'industrie pharmaceutique, des assureurs, des investisseurs, des mutualistes, des acteurs de la santé numérique. Les scénarios qui sont présentés se basent sur les grands défis de santé du futur. En somme, qu'est-ce qui nous attend compte tenu du réchauffement ■■■

■■■ climatique, de l'inversion démographique, de l'émergence ou de la réémergence de telle pathologie, des transitions technologiques, des enjeux géostratégiques ? Les industriels sont très volontaires pour y participer, car ils savent que leurs réflexions vont nourrir la capacité de priorisation de l'Agence de programmes pour éclairer l'État, mais aussi car la démarche est utilement mobilisable ensuite au sein de chacune de leurs structures respectives.

Aussi, il ne faut pas perdre de vue qu'à côté des industries de santé, d'autres industries sont également concernées par les questions de santé. Les transports sont impactés par l'évolution démographique et la perte d'autonomie, l'aménagement du territoire devra être demain intimement lié au phénomène de réchauffement climatique et de la préservation de la santé des contribuables. Je veux aussi attirer ces industries-là sur les questions de priorisation que se pose l'agence, face aux multiples transitions que nous vivons.

Ces sujets relèvent nécessairement d'une stratégie interministérielle...

Cette dimension est indispensable et je suis à ce propos très en attente de la mise en place de la nouvelle Direction générale de la recherche, de l'innovation et du numérique en santé (DGRINES) parce qu'elle pourrait être au cœur de la pertinence, la performance, l'humanité et la frugalité des soins. En ce sens, elle doit être extrêmement connectée à l'Agence de programmes de recherche. Parce qu'il n'y a que deux choix : soit l'innovation est poussée par les chercheurs, soit elle est tractée par les besoins. Je préfère la seconde option. ■

Propos recueillis par
Romain Bonfillon



En tant qu'abonné, vous avez accès à toutes nos ressources Data

LA CELLULE DATAJOURNALISME DU GROUPE MIND AIDE LA RÉDACTION DE MIND HEALTH À COLLECTER DE GRANDES MASSES DE DONNÉES ET À LES ANALYSER POUR IDENTIFIER LES SIGNAUX AU MILIEU DU BRUIT.

"Pour que vous puissiez explorer en profondeur les sujets traités dans nos articles conduits par les données, nous allons parfois jusqu'à partager nos données brutes : la liste des levées de fonds dans la e-santé, celle des entrepôts de données de santé, les demandes déposées auprès du Health Data Hub, les initiatives des GAFAM dans la santé, etc.

Dans notre rubrique Data, vous trouverez aussi des services mis à jour automatiquement, chaque jour, par exemple pour connaître les dernières solutions logicielles référencées dans le cadre du Ségur numérique."



Aymeric Marolleau
Rédacteur en chef
Data & Lab

Je consulte les ressources et services dans la rubrique Data

En scannant le QR code ou en me rendant
directement sur mindhealth.fr onglet "Data"



SCAN ME

Mind Health décrypte la transformation du secteur de la santé et de la e-santé à travers ses enjeux économiques, technologiques, politiques et réglementaires.

mind L'INFORMATION AU COEUR DE VOS STRATÉGIES

ACTIVE WATCH

VEILLE - ANALYSE - NETWORK

Une couverture marché à travers:

- Une base de donnée en ligne
- Un briefing quotidien
- Une newsletter hebdomadaire
- Des rencontres exclusives en off

Abonnement
annuel

RESEARCH

INFORMATION SUR-MESURE

- Briefez un analyste sur vos besoins et attentes
- Recevez les informations dans le livrable de votre choix (benchmark, panorama, screening, analyse marché, livre blanc)

Sur devis

TRAINING

ELIGIBLE AU BUDGET FORMATION

Certification Qualiopi

- Des masterclass
- Des formations courtes inter ou intra entreprise
- Des séminaires
- Des programmes annuels sur-mesure
- Coaching personnalisé

Sur devis



CONTACTEZ-NOUS

Gauthier Aebischer
gaebischer@groupe-mind.com



Prendre rdv



DIRECTEUR DE LA PUBLICATION

Pierre-Yves Platini
pyp@mindnews.fr

DIRECTRICE DES RÉDACTIONS

Sandrine Cochard
scochard@groupe-mind.com

RÉDACTEUR EN CHEF

Romain Bonfillon
rbonfillon@mindhealth.fr

JOURNALISTE

Coralie Baumard
cbaumard@mindhealth.fr

SECRÉTAIRE DE RÉDACTION

Sophie Depluis

CELLULE DATA & LAB RÉDACTEUR EN CHEF

Aymeric Marolleau
am@mindnews.fr

JOURNALISTE :

Caroline Soutarson

ABONNEMENT

abonnement@mindhealth.fr

DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

Stafford Silien : ssilien@
groupe-mind.com

mind Health est un service
de presse en ligne édité
par la société Frontline
MEDIA (membre du Spiil)
n° CPPAP : 0625 Y 95146

Siège social : 61, rue du
Faubourg Saint-Denis,
75010 Paris

SAS au capital de 2 315 €