

ARCHIMED : EN QUÊTE D'ENTREPRISES PROFITABLES

Avec huit investissements à son actif, la société de private equity ArchiMed se donne encore deux belles années pour épuiser son premier fonds, Med 1, de 150 M€. Créée en 2014, ArchiMed investit uniquement dans la santé et cible des sociétés déjà profitables dont le chiffre d'affaires tourne autour de la dizaine de millions d'euros. « *Nous sommes les seuls en Europe. Les autres acteurs financiers en sciences de la vie sont généralement des venture capitalist ou des family office* », avance Loïc Kubitza, operating partner du fonds. Les investissements peuvent prendre la forme d'une augmentation de capital, d'un rachat de parts d'actionnaires existants ou d'une combinaison des deux. L'équipe d'ArchiMed est très proactive dans sa recherche d'opportunités d'investissements. « *Nous allons souvent dans des salons spécialisés en sciences de la vie. Nous passons par exemple cette semaine trois ou quatre jours sur le salon Medica, à Düsseldorf, pour y identifier des sociétés qui nous semblent prometteuses et établir un dialogue pour voir s'il y a un intérêt mutuel. Nous nous basons également sur un réseau de talents, anciens patrons, consultants ou leaders d'opinion qui nous mettent en relation avec des entreprises intéressantes. Enfin, certaines sociétés viennent nous voir en direct.* »

Un ticket idéal entre 10 et 20 M€

Le portefeuille d'ArchiMed comprend des biopharma, des medtech et des sociétés de services dans la délivrance de soins de santé. Après des opérations dans Medistream Citieffe (Suisse), Primo (Italie), RehabWorks et Deallus Consulting (UK), ArchiMed a procédé cet été à quatre acquisitions : celles des sociétés françaises HIS, Fytexta et Polyplus-transfection, et de la Franco-Italienne Micromed. « *Ces investissements se situent plutôt entre 5 et 10 M€ par entreprise, mais notre idéal serait plutôt entre 10 et 20 M€* », mentionne Loïc Kubitza. « *L'Europe et l'Amérique du Nord sont nos territoires prioritaires même si, pour l'instant, nous n'avons investi qu'en Europe. Nous allons donner plus d'importance à l'Amérique du Nord, où nous*



Loïc Kubitza

« **Encore deux bonnes années d'investissements avec notre premier fonds.** »

aimerions également étendre notre équipe ». Celle-ci est basée à Lyon, avec un collaborateur à Londres et un autre à Berlin. « *À terme, l'évolution naturelle sera de lever un deuxième fonds plus conséquent. Nous avons été très encouragés par nos investisseurs. Ceux-ci sont des institutionnels européens ou nord-américains, ainsi qu'une série de patrons qui étaient nos associés dans le passé avant la création d'ArchiMed et qui nous ont fait confiance pour ce fonds* », raconte le partenaire. « *Mais nous avons encore beaucoup à faire avec*

le premier fonds. » Pour les deux années à venir, ArchiMed prévoit de procéder, à titre d'exemple, à environ trois opérations consécutives ou six de moindre taille. ●

Viviane de Laveleye

1 Md€

Les membres de l'équipe d'ArchiMed ont investi au total près d'1 Md€ en 10 ans dans une vingtaine de sociétés, essentiellement dans les sciences de la vie.

15 M€

C'est l'investissement moyen idéal par société qu'ArchiMed vise.

17

personnes de nationalités diverses (allemande, italienne, espagnole...) composent l'équipe d'ArchiMed, essentiellement basée à Lyon et dont la langue de travail est l'anglais.

Opinion de Gabriel Festoc, PDG de Polyplus-transfection



“ Nous souhaitions mener une opération de management buy-out, c'est dans ce cadre que nous avons rencontré ArchiMed, dont c'est le métier. J'ai eu immédiatement envie d'avancer avec eux car, dès le début, j'ai été favorablement surpris par le fait qu'ils aient tout de suite compris les enjeux de notre entreprise. Or, il n'est pas facile de trouver des actionnaires qui comprennent une activité comme la nôtre. L'équipe d'ArchiMed est très compétente et pluridisciplinaire, incluant notamment des scientifiques. C'était un bon point de départ. De plus, elle est aussi très présente et attentive. Je peux avoir avec nos interlocuteurs des contacts réguliers et faciles, et échanger sur des sujets divers parmi les plus stratégiques. Selon que je parle de finances, de recherche, de croissance externe ou d'expansion géographique, par exemple, je peux m'adresser à différentes personnes dans l'équipe. Je n'ai pas mémoire d'avoir eu ce genre de facilités ailleurs. ”