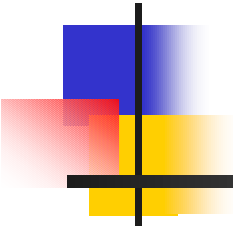


Capital risque, vu par une ancienne responsable Business Development de l'industrie pharmaceutique



Madame Isabelle de Cremoux
Responsable du pôle Sciences de la Vie,
Membre du Directoire,
SPEF Venture



Le paysage français des biotech, une note d'optimisme...

Un environnement favorable

- Environ 250 entreprises de biotech,
- Majoritairement en thérapeutique humaine,
- CA environ 350 ME,
- Initiatives françaises : statut de la JEI, génopôles, incubateurs...,
- Un microcosme (entrepreneurs, chercheurs, salariés, locaux...).

Même si on peut toujours faire mieux...

- 3ème derrière UK & G, 15% de l'effectif européen,
- 4% de la capitalisation européenne,
- CA européen= 11 bnE, CA USA=34 BnE,
- Marché boursier européen ?



Pas assez d'argent? ... ou pas assez de projets?

- 400ME/an investis par les VC en France dont ~35% en biotech & santé,
- Après une année 2003 en retrait, les investissements des VC repartent-ils? 50ME investis en janvier...,
- Pas assez de projets à financer selon les VC,
- Pas assez de projets à acheter ou licencier selon l'industrie pharma.



Le VC « impressario »

Les clés du succès

- Avoir du talent et un « bon » projet,
- Convaincre les VC pour assurer son financement,
- Convaincre l'industrie pharma pour conclure des « deals » ou une « sortie ».



Ce qui convaincra les VC

Des perspectives de sortie :

- Existence, volonté, bon timing, bonne valorisation

Une équipe :

- solide, expérimentée, ambitieuse, prête à sortir à terme

Des produits/des technos :

- innovation, barrière à l'entrée, gros besoin du marché

Un besoin de cash minimisé jusqu'à la sortie

Une entrée :

- laissant de la place à une plus value en rapport avec le risque encouru



Ce qui convaincra l'industrie pharma

Des produits

Au risque préalablement assuré par d'autres

- Le plus tôt possible sur le marché,
- Avec une forte probabilité de succès technique et commercial,
- Avec une solide propriété intellectuelle.

Avec une « contribution produit » actualisée, probabilisée, très positive

- revenu maximum, minimum de dépenses de fabrication et de promotion, une fois commercialisés.

Des firmes avec peu de salariés, facile à intégrer/absorber

Le prix d'acquisition se négocie en dernier



For more information

SPEF Venture

5-7 rue de Monttessuy, 75340 Paris cedex 07

isabelle.decremoux@spef-venture.fr

www.spef-venture.com

SPEF VENTURE

Profession Bio-Entrepreneur :
www.centrale-sante.net

16 et 17 Mars 2004



NATEXIS
Private Equity



SPEF Venture

- Venture capital fund since 1997 with 300ME under management
- Investing in European high potential companies
- 1-3ME per round, limited to 9ME per company
- Favoured sectors in Life Sciences :
 - Drugs, delivery & diagnostics (pharmaceuticals and biotech)
 - Medical devices
 - Industrial Biotech (chemicals, pharmaceuticals...)
 - But we also consider nutraceuticals, platforms, bio-environnement, bio-energy, skin-care and services

See www.spef-venture.com and contact: Isabelle.deCremoux@spef-venture.fr