

PRESENTATION A L'ASSEMBLEE GENERALE



05 juillet 2022

SOMMAIRE

1. PRESENTATION D'UI INVESTISSEMENT

2. CONTEXTE DES LEVEES DE FONDS

3. PRESENTATION DU FONDS SANTE UI : **FPCI MAJYCC INNOVATION SANTE**



1 **Présentation d'UI**

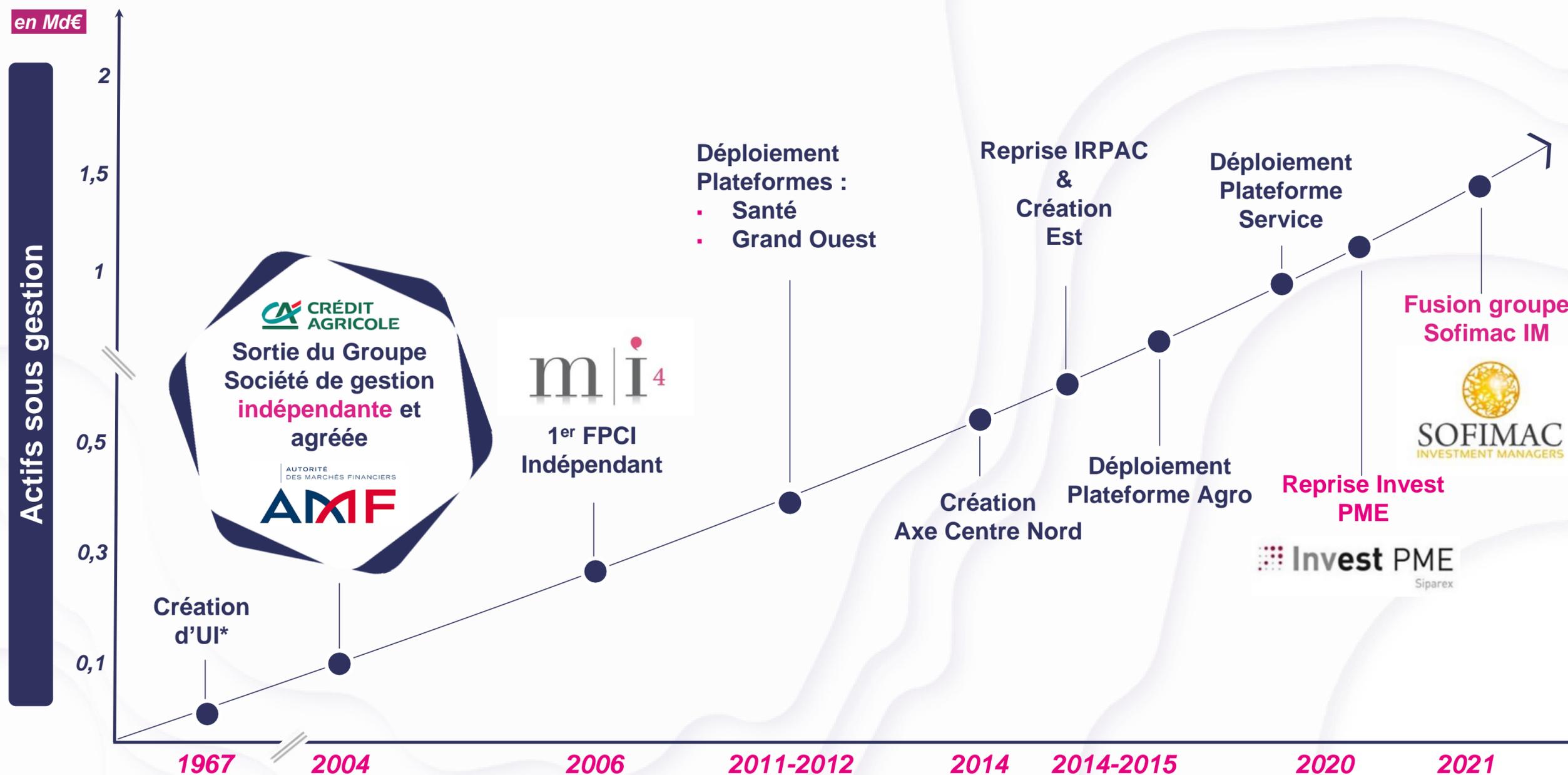
■ Investissement

UNE FORTE TRAJECTOIRE DE CROISSANCE

DEPUIS PRESQUE 20 ANS, UI DEVELOPPE UN PROJET ENTREPRENEURIAL A DESTINATION DES PME

>  # Salariés : de 5 (2004) à 70 (2021)

>  # Actifs sous gestion : de 80m€ à 1,5Md€ (2021)



4 PLATEFORMES POUR TOUS LES STADES DE DÉVELOPPEMENT

UI A ELARGI SON EXPERTISE POUR ACCOMPAGNER LES ENTREPRISES À TOUS LES STADES DE DÉVELOPPEMENT

~1,5-2Md€
sous gestion

~350
Entreprises



**Capital
Développement
Transmission**

> 50 Entreprises
~900m€ AUM

Régional

VE
< 20m€

National

VE
> 20m€



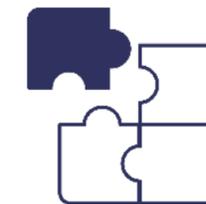
**Capital
Innovation**

150 Start Up
~200m€ AUM



**Développement
des territoires**

> 150 Entreprises
~100m€ AUM



Consolidation

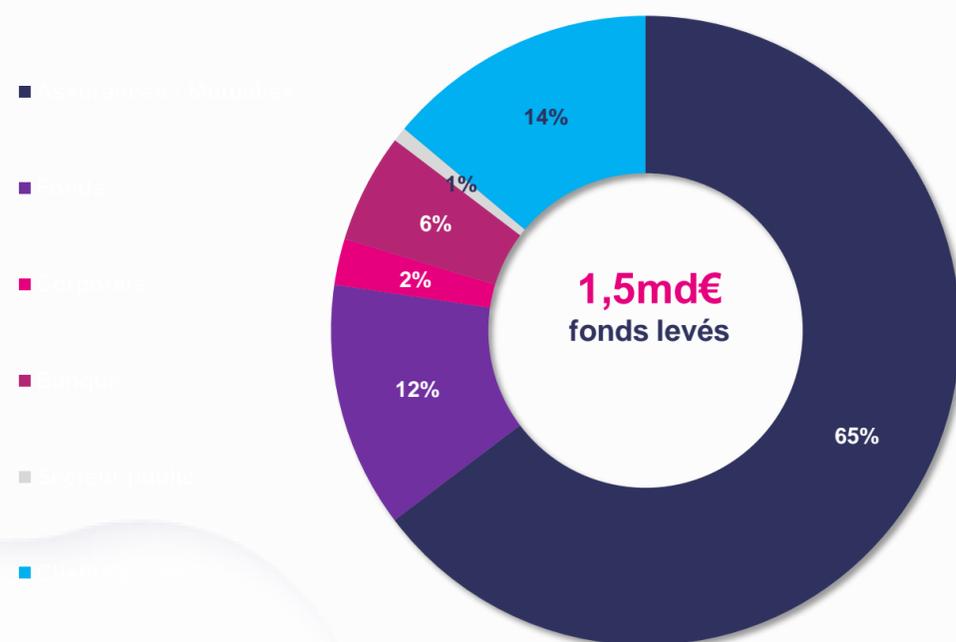
> 25 Entreprises
~100m€ AUM

13 bureaux régionaux dont 1 à Nantes

UN PROJET CONSTRUIT AUTOUR DE PARTENAIRES FIDELES

DES PARTENARIATS LONG TERME AVEC UNE AMBITION PARTAGEE

RÉPARTITION DES LEVEES DE FONDS D'UI
PAR TYPOLOGIE DE SOUSCRIPTEURS



DYNAMIQUE DES LEVÉES DE FONDS D'UI
2006 – 2021 en m€



LA CONFIANCE DE PARTENAIRES DE PREMIER PLAN



ET PLUS DE 250 FAMILLES ET ENTREPRENEURS



2 ■ **Contexe des levées de fonds**

CONTEXTE DES LEVEES DE FOND

Des tours syndiqués
derrière un lead significatif
sur des tours toujours
plus importants

Forte centralisation dans
les grandes métropoles
&
Concurrence de projets en
Europe

Renforcement des critères
de sélectivité (IP, équipe,
taille du marché
adressable, exit...) car
rendement attendu en
aval élevé

Fonds de plus en plus
spécialisés avec des
propositions de valeur
dépassant le simple
investissement financier

ESG & IMPACT : Must
have

Une situation
macroéconomique très tendue
« Tech Crunch » et Eclatement
de la bulle Biotech aux USA

LES POINTS – CLES DE LA LEVEE DE FONDS

IDENTIFIER LES BONS INVESTISSEURS



- **La moyenne de la levée peut varier selon :**
 - ⇒ *Le niveau capitalistique des secteurs ou l'argent nécessaire pour passer les milestones significatifs*
 - ⇒ *L'appétit des investisseurs*
- **Quelque soit le stade de développement :**
 - ⇒ *Attention à bien calibrer le financement non dilutif qui permet de dimensionner au plus juste les levées de fonds (le fonds propre coûte plus cher que la dette)*
 - ⇒ *Il est important de choisir des investisseurs qui seront là dans la durée pour l'accompagnement du projet → Il sera très difficile de relever sans investisseurs historiques qui suivent*
- **Attention à l'argent « facile » qui peut décrédibiliser un projet**
- **Bien comprendre la stratégie du fonds :**
 - ⇒ *Ticket moyen*
 - ⇒ *Stratégie du fonds*
 - ⇒ *Réinvestissement possible ou pas*
 - ⇒ *Début de fonds ou fin de fonds*
 - ⇒ *Type d'accompagnement*
 - ⇒ *Mode d'intervention dans la gouvernance*
 - ⇒ *Interlocuteurs de l'équipe d'investissement : expertise et réseau*
 - ⇒ *Process de décision*

→ Au même titre que nous faisons des analyses / Etudes de réputation sur nos cibles, faites-en sur vos investisseurs !

LES POINTS – CLES DE LA LEVEE DE FONDS

IDENTIFIER LES BONS INVESTISSEURS

Quelques clés

- **Être très clair** sur sa **stratégie** et sa **roadmap** de développement pour ne pas être déstabiliser par rapport aux questions des Investisseurs
- L'aide d'un **leveur de fonds** peut être cruciale pour avoir des **documents déjà prêts de qualité** → L'investisseur sera sensible à la qualité des informations rendues
- **Savoir interpréter** les réponses des investisseurs : Go / no go / pourquoi pas... et faire en sorte les mettre dans un entonnoir (= compétition !)
- **Bien comprendre** les process des uns et des autres → Chaque structure a ses règles
- **Bien comprendre** les stratégies d'investissement dans les premières discussions (lead ou non, secteur, intervention dans la durée ou non, ticket, gouvernance...)
- **Ne pas cacher d'informations importantes** qui pourraient être révélées plus tard et venir casser le deal !

Conséquences d'un investisseur institutionnel au capital

- Vous serez dans « **le même bateau** » que les Investisseurs pour les bons et les mauvais moments → **L'alignement d'intérêts est crucial**. Il faudra donc savoir partager les informations, qu'elles soient bonnes ou mauvaises.
- La gouvernance est modifiée, **les investisseurs peuvent avoir un veto sur certaines décisions juridiques** changeant significativement la société et le projet.
- Il y aura un pacte d'associés : **Un contrat de mariage à durée déterminée!!**
- Vous aurez **des alliés** sur qui vous appuyer à tout moment.
- Vous construirez avec eux **la suite de l'aventure** et vous affinerez la stratégie.
- Vous passerez évidemment du **temps** dans la gestion de vos investisseurs (reporting...) mais qui doivent en contrepartie vous faire avancer (d'où l'importance de bien choisir vos Investisseurs !)
- Vos investisseurs vont anticiper **la sortie dans les années à venir**, c'est important de travailler avec eux sur ce sujet et d'être alignés.



3 ■ FPCI MAJYCC INNOVATION SANTE

UI INVESTISSEMENT DANS LA SANTE

UN ACTEUR DE RÉFÉRENCE DU SECTEUR AVEC PLUS DE 700m€ SOUS GESTION

Une expertise Santé reconnue

Plus de 700m€ levés dans la Santé

7 fonds dédiés à la santé

dont la gestion du fonds Inserm Transfert Initiative et Majycc eSanté



> 100 investissements
capital risque
capital développement

Des performances de premier plan

51 cessions

Cap dev
3,3x

Cap risque*
2,3x

Un écosystème Santé performant

Un accélérateur dédié aux start-up de la santé



Des partenariats avec les pôles de compétitivité dédiés à la santé



Un réseau de partenaires industriels



* Performances historiques des participations Santé du groupe Sofimac

MAJYCC INNOVATION SANTE

UNE APPROCHE D'INVESTISSEMENT QUI RÉPOND AUX 4 GRANDS ENJEUX DU SECTEUR DE LA SANTÉ

Principaux constats

Une forte **dépendance aux pays étrangers** sur les principales ressources stratégiques (principes actifs pharmaceutiques, dispositifs médicaux, e-santé)

Une **difficulté à amener sur le marché** des molécules et des dispositifs médicaux innovants et **à passer à l'échelle des solutions** de e-santé

Une **inégalité d'accès aux soins** pour une population vieillissante et isolé géographiquement

Une tendance de **rupture technologique bouleversant les modes de pratiques des professionnels** de santé via l'intelligence artificielle, le Big Data ou la santé connectée

Une politique de prévention souvent efficiente mais **sans modèle économique profitable** pour les acteurs de l'écosystème

Un **besoin en fonds propres** des start-up et scale-up pour mener à bien leurs projets

Enjeux

1

Réindustrialiser le secteur de la santé

2

Financer l'innovation et accompagner sa maturité

3

Favoriser un meilleur accès aux soins à tous les stades de la vie

4

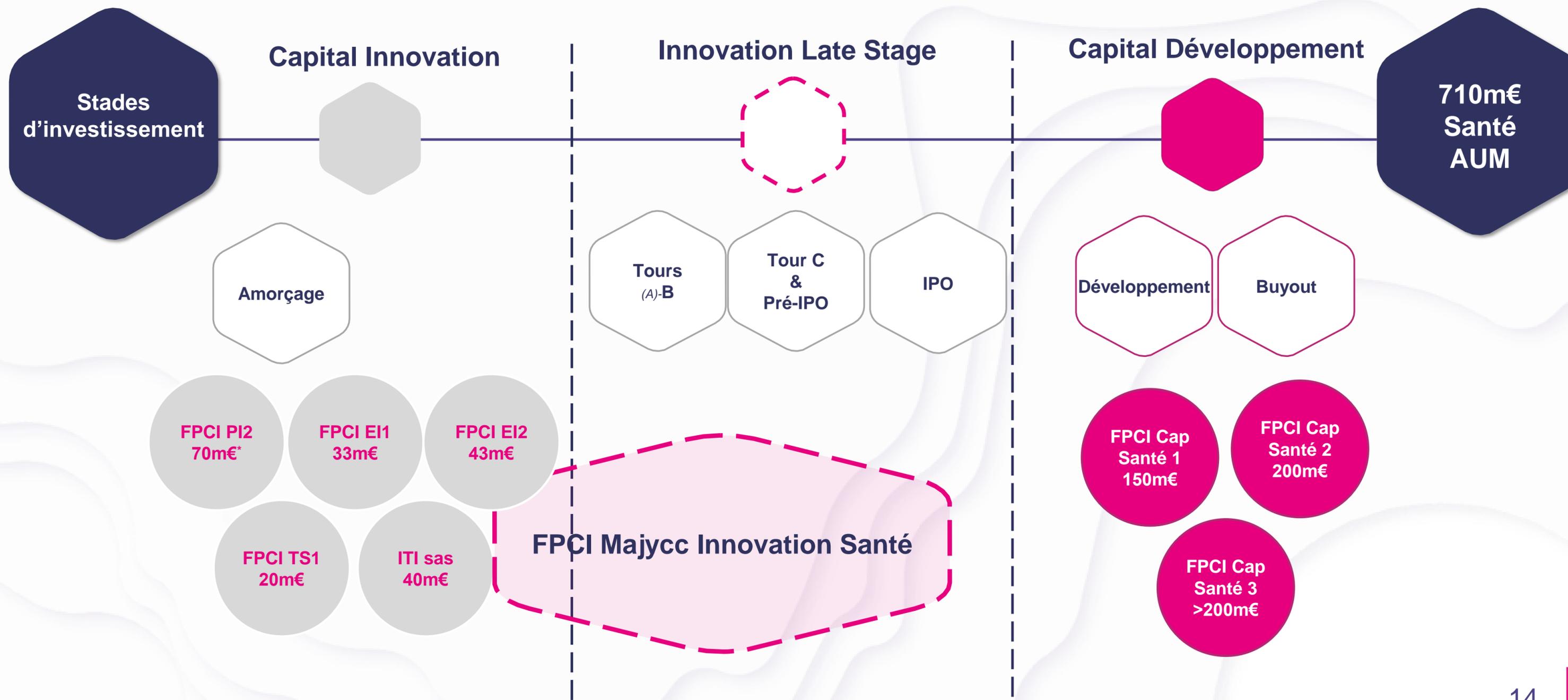
Anticiper les ruptures technologiques

Approche

Réaliser des **investissements sur tout le territoire** grâce à une présence régionale permettant de saisir toutes les opportunités et de tenir compte des spécificités territoriales pour **créer des filières d'excellence au niveau régional et national**

MAJYCC INNOVATION SANTE

UN POSITIONNEMENT PERTINENT ENTRE AMORCAGE ET DEVELOPPEMENT



MAJYCC INNOVATION SANTE

SOUTENIR LE DÉVELOPPEMENT DES START-UP INNOVANTES DU SECTEUR DE LA SANTE

FPCI MAJYCC INNOVATION SANTE
100m€



MAJYCC INNOVATION SANTE PLUS
Statut fiscal 150-0 BTer



CIBLES

15 – 20 entreprises

France à 90% avec des interventions spécifiques en régions

Investissements possibles en Europe (10%)



TYPE D'OPÉRATIONS

Tickets moyens

5m€ à 10m€

Série (A) / B / C

Pré-IPO

IPO

Lead / Co-lead avec présence active dans la gouvernance

Investissement en capital

ou parfois en OC (pas de dette)

Etude des premiers dossiers en
SEPTEMBRE 2022



SECTEURS

Santé (Biotech / Medtech / eSanté – IA)



REGLEMENT DISCLOSURE / SFDR

Article 8



Cap
Développement LBO



Capital
Innovation



Développement
des territoires



Consolidation

L'EXPÉRIENCE ET LE SAVOIR-FAIRE SANTE

D'UNE ÉQUIPE RECONNUE ET IMPLIQUÉE



Pauline de BRETEUIL
Directrice Associée



François MICELI
Biochimiste
Directeur Associé



Aurélie VIAUX
Directrice
d'Investissement



+ Une organisation sectorielle permettant de bénéficier de l'appui d'experts



**DI Senior
DI Junior**
(profils identifiés)



Louis CHAMPION
Médecin



Thomas SCHMIDT
Médecin



COMITE SCIENTIFIQUE

UN ACCES A DES EXPERTS COUVRANT L'ENSEMBLE DES DISCIPLINES DE LA SANTE



DIRIGEANTS



Franck **GRIMAUD**



Yves **JOURNEL**



Pierre-Olivier **GOINEAU**



Yann **COLEOU**



Stéphane **LIEVAIN**



Jean-Patrick **LAJONCHERE**



**MEDECINS
GENERALISTES /
SPECIALISES**



**EXPERTS
« NUMERIQUE »**

CLUB SANTE

UN ÉCOSYSTÈME AU SERVICE DE L'ÉQUIPE



Florence AGOSTINO-
ETCHETTO
DG – LYON BIOPOLE



Pascale AUGÉ
Présidente du
Directoire –
INSERM
TRANSFERT



Gilles AVENARD
CEO – ACTICOR
BIOTECH



Béatrice BIHR
Executive VP,
Secrétaire
Générale –
LABORATOIRES
SERVIER



Roger CANIARD
CFO – MACSF



Jean-Christophe
DANTONEL
Directeur de
programme Santé
Biotechnologies –
SGPI (1^{er} ministre)



Denis DELVAL
Chairman et CEO –
LFB



Colin FRANCOU
VP Open
Innovation &
Corporate
Development –
LABORATOIRES
THEA



Alain GILBERT
Senior Advisor –
SECTORAL AM



Bernard GILLY
CEO – GENLIGHT
BIOLOGICS



Franck GRIMAUD
Chairman & CBO
VALNEVA



Renaud
JONQUIERES
Senior VP R&D et
Open Innovation -
BIOMERIEUX



Hervé JOUVES
Président –
LAFAYETTE
PHARMACIES



Guillaume Lacaze
Head of Commercial
Development
GUERBET



Anne-Hélène LEBEC
Pharmacien
Responsable
SIFI



Guillaume LEROY
Ex-Président –
SANOFI FRANCE



François LONTRADE
CFO –
LABOTAROIRES
THEA



Jean-François
LE BIGOT
Ex-CEO et
fondateur –
CITOLAB



Franck MOUTHON
Président de
France BIOTECH &
CEO –
THERANEXUS



Hubert OLIVIER
CEO – OCP



Jamel OUANDA
Chief
Transformation
Officer – RAMSAY
SANTE



Jean-Frédéric
PETIT-NIVARD
Chief Commercial
Officer – OWKIN



Emilie ROYERE
Directrice Générale
– EUROBIOMED



Emmanuelle VOISIN
CEO – VCLS