



Antoine Baschiera

CEO & Cofounder
Early Metrics



Vous êtes à l'interface entre apporteurs d'affaires, financiers, et jeunes pousses. Quel est selon vous le cocktail gagnant d'un dossier de financement ?

D'abord les projets qui réussissent leur financement ne sont pas forcément les projets les plus innovants ! Selon moi, il y a deux facteurs clé de réussite. Evidemment les sociétés qui proposent de véritables technologies de rupture et un très fort degré d'innovation obtiendront « l'effet wahoo » qui mettra leur dossier eu dessus de la pile. Mais en fait ces cas sont finalement assez rares. 10-20% des dossiers tout au plus. Un dossier qui réussit est donc surtout celui qui n'a pas de gros point faible, celui dont le trio gagnant est constitué d'une équipe performante, d'un marché prometteur (pas seulement en termes de taille mais présentant aussi une vraie dynamique), et d'une exécution réussie c'est-à-dire possédant déjà le niveau de preuve qui pourra rassurer les investisseurs.

Comment arrivez-vous à prévoir, à travers vos modèles, de la pérennité des projets ?

C'est justement le métier d'Early Metrics ! Pouvoir modéliser le potentiel de croissance et de succès à travers l'étude des trois grands piliers du dossier : les dirigeants, le projet, et le marché. Nous avons en effet réussi à isoler leurs composantes et à les corrélérer avec le potentiel de croissance des startups. Notre innovation réside dans l'objectivisation de l'analyse de ces composantes à travers une granularité très fine. Par ailleurs le manque de critères quantitatifs (taille de marché, traction commerciale, etc.) qui existe souvent avec des sociétés ayant peu d'antériorité nous ont amené à modéliser des composantes parfois très qualitatives comme les compétences des dirigeants.

Quels facteurs clés jouent le plus sur les chances de succès d'un projet de financement d'ETI ou de biotech ? Y-a-t-il d'ailleurs des spécificités au secteur de la pharmacie et des biotechnologies ? Et comment, par exemple, le facteur humain est-il quantifié ?

L'une des questions majeures, en particulier sur le marché des Biotech est : « est-ce que le dirigeant arrive à dépasser son profil technique ? ». L'entrepreneur qui met une très forte technicité au service de la création de valeur sera déterminant dans le succès de son entreprise, mais la capacité à générer de l'engagement, du CA, de la prestation de service, de la traction commerciale etc. assez tôt dans le projet va aussi être un facteur clé de succès. Le financeur privé ou publique va alors pouvoir apprécier le fait que l'entrepreneur cherche avant tout la création d'un actif économique, et pas seulement d'un actif scientifique ou purement intellectuel !

A contrario, quels sont les aspects qui, d'emblée, pourraient rendre un dossier fragile ? Et quelle importance accordez-vous à la position de trésorerie ?

Sur le premier point, la disponibilité du management est un critère capital avec les biotechs car la plupart du temps nous avons affaire à des entrepreneurs qui partagent leur temps dans un modèles mixte de chercheur/créateur d'entreprise. C'est un peu risqué. Bien entendu cela peut être un avantage mais cela peut aussi être perçu comme un facteur de distraction... Sur le second point il arrive en effet que la recherche de financement soit au service de la survie de l'entreprise et non au service de son développement. Dans ce cas le projet se fera rarement dans de bonnes conditions. Le timing de la recherche de financement est en effet déterminant, et si les biotech ont bien sûr souvent des contraintes appelant à un financement rapide, ce dernier doit pouvoir garder comme objectif premier d'être au service de la croissance de la société sur le long terme, et non de sa pérennité à court terme.

Retrouvez Antoine Baschiera
lors de la Soirée Débat
de l'ACIP Santé

"Biotech, ETI et Start-Ups : financement et
gouvernance des projets"

Rdv sur www.acip-sante.fr



18H-19H30

Pour vous
inscrire

