

ENTREPRISES

Acrotec ouvre une entité à Genève

HORLOGERIE. Le nouveau site destiné à sa filiale STS se situe à Meyrin.

Le groupe jurassien de composants horlogers Acrotec s'établit pour la première fois à Genève. Il a annoncé hier avoir ouvert un site à Meyrin (GE) pour sa filiale de traitements de surface STS. «Le seul berceau horloger où nous n'étions pas encore présents était Genève», a déclaré celui qui a lancé la société STS, Frédéric Saulcy. Ce bâtiment de production doit être actif principalement sur l'horlogerie, la joaillerie haut de gamme et les articles d'écriture. L'entreprise souhaite surtout se rapprocher de la clientèle genevoise. D'une superficie de 450 m², le site a demandé au total un investissement de 2,5 millions de francs, ajoute le directeur de STS Meyrin Sébastien Legrand. Il pourra prendre en charge 10 millions de pièces par an. De six personnes, le dispositif doit passer à 12 collaborateurs d'ici fin 2018. STS Meyrin offre un traitement de surface au rhodium dur, fabriqué en exclusivité au sein de la société.

Centaines d'employés

Lancée en 2006, la société STS pourrait dépasser la centaine d'employés cette année. Elle représente le principal prestataire de traitement de surface pour l'horlogerie haut de gamme. Au total, Acrotec se constitue lui d'une douzaine d'entreprises actives notamment dans le décolletage, le sertissage et le traitement de surface. Le groupe, qui rassemble 700 salariés, dispose d'un chiffre d'affaires de 160 millions de francs. Exportant vers 40 pays, Acrotec totalise un peu plus de la moitié de ses revenus dans l'horlogerie. Mais il oeuvre aussi pour l'électronique, l'industrie automobile, les techniques médicales ou encore l'aéronautique. — (ats)

ZOETIS: déplace son siège suisse à Delémont

La multinationale américaine Zoetis, spécialisée dans les produits liés à la santé des animaux, déplace son siège suisse de Zurich à Delémont. Sur les quelque 20 postes de travail concernés, une dizaine sera transférée dans le Jura. Certains postes devant être repourvus, des contacts ont déjà été menés dans ce sens avec l'Office régional de placement, a précisé mercredi la Promotion économique du Jura dans un communiqué. «Zoetis amènera une diversification intéressante du tissu économique jurassien avec la création de postes de travail à haute valeur ajoutée», a-t-elle ajouté. Zoetis propose une gamme de plus de 300 produits pharmaceutiques et biologiques dans plus de 120 pays. Le groupe compte 9000 employés à travers le monde. — (awp)

Pour la commercialisation, toutes les options sont ouvertes pour ObsEva

BIOTECH. Un an après sa cotation au Nasdaq, Ernest Loumaye, CEO d'ObsEva fait le point sur le développement et le financement public post-IPO.

ELSA FLORET

La capitalisation d'ObsEva, biotech suisse cotée au Nasdaq depuis un an, atteint 450 millions de dollars. Après l'IPO, où entre 40% et 60% de l'investissement furent assurés par les investisseurs historiques, 40% de nouveaux investisseurs sont entrés dans le capital d'ObsEva lors du PIPE (private investment in public enterprise) d'octobre 2017. Avec les 100 millions de dollars levés lors de l'IPO cumulés aux 60 millions apportés lors du PIPE, la recherche d'ObsEva sur ses molécules destinées à traiter certaines pathologies féminines, est financée au-delà de mi-2019. ObsEva commencera à ouvrir publiquement son capital à d'autres investisseurs pour le follow-on (financement public post-IPO), en amont de cette date. Mais le calendrier ce n'est pas encore fixé.

Fondée en 2013, ObsEva est basée à Plan-les-Ouates où elle emploie 33 collaborateurs - tous actionnaires - et de 12 nationalités différentes. Un nouveau bureau s'est ouvert en juin 2017 à Boston avec 7 collaborateurs.

Entretien avec Ernest Loumaye.

LA MOITIÉ DE NOTRE BOARD EST AMÉRICAIN. C'EST PRIMORDIAL POUR ÊTRE EN INTERACTION AVEC LE MONDE FINANCIER.

ObsEva est cotée au Nasdaq depuis un an. Quelles ont été les étapes majeures depuis et quel bilan tirez-vous aujourd'hui?

Au travail très intense effectué auprès des avocats pour la documentation (SEC) ainsi que pour le processus de contrôle interne, qui avait duré 6 mois, de juin 2016 (date de la décision) au 26 janvier 2017 (date de l'IPO), a succédé un effort tout autant significatif pour le management et pour le board. En effet, de nombreux fonds d'investissement, qui n'avaient pas investi lors de l'IPO en janvier (environ 40% des investisseurs), ont investi en octobre dans le PIPE (Private Investment in Public Enterprise). Ces investisseurs sont très exigeants en matière d'attente de nos développements. Ils veulent un suivi tous les 3 mois, nous devons leur montrer l'avancement de nos recherches. Nous continuons donc d'être sur la route tout le temps. De plus, une cotation demande un énorme travail de communication pour devenir connu, ce que nous poursuivons de faire. Nous avons recruté un CFO américain, Tim Adams basé à Boston avec une équipe de 6 personnes dont un investor relationship, ce qui est fondamental. La moitié de notre board est américain et c'est primordial



ERNEST LOUMAYE. «Toutes les sociétés ne deviendront pas des Actelion avec 3000 collaborateurs.»

pour être en interaction avec le monde financier, qui a des milliards à investir. Parmi nos interlocuteurs de ces grands fonds américains, se trouvent des médecins et des scientifiques qui ont double casquette financière. C'est passionnant.

Introduite à 14 dollars, l'action ObsEva atteint 12 dollars aujourd'hui, après une baisse durant l'été 2017 à 5,5/6 dollars. Quel est l'impact de cette volatilité sur la relation à vos investisseurs?

La capitalisation d'ObsEva atteint

aujourd'hui 450 millions de dollars. Nous ne nous plaignons pas. Durant l'été, il y a eu relativement peu de liquidités. Seuls quelques milliers de titres sont échangés par jour (30.000 actions échangées par jour pour ObsEva). Après l'IPO où entre 40% et 60% de l'investissement fut fait par nos investisseurs historiques, 40% de nouveaux investisseurs sont entrés dans le capital d'ObsEva lors du PIPE d'octobre 2017. Ils ont acheté à 8 dollars et sont aujourd'hui à 12 dollars. La volatilité fait partie intégrante du système boursier. Aux Etats-

Unis, l'appétit du risque pour la biotech est largement supérieur à celui en Europe ou en Suisse. La volatilité va dans les deux sens, certes vers le bas, mais vers le haut aussi. Ces nouvelles entrées créent aussi de la liquidité pour les investisseurs historiques. Il existe plus d'une centaine de fonds américains spécialisés dans la biotech aux USA.

Après l'IPO (offre publique) et le PIPE (contrat privé entre investisseurs), que vous avez réalisé, à quand le follow-on (financement public post-IPO)?

Peur de la dilution et approche trop conservatrice des investisseurs

Quel est votre avis sur le véhicule d'investissement de Bellevue AM, Pureos Bioventures (en phase de levée de capitaux), qui entend investir 200 millions en Suisse et à l'étranger en se focalisant sur les biotechs actives dans la recherche de médicaments (lire L'Agefi de mardi)?

C'est très bien. Le niveau de capital-risque pour la biotech en Suisse est faible en comparaison avec la taille et le développement exceptionnel de la pharma suisse. J'encourage le développement d'acteurs tels que HBM Healthcare Investments, Medicxi, Neomed et BB Biotech, mais bien que significatifs, ils restent relativement petits en comparaison américaine. Je souligne et soutiens vivement aussi l'initiative de Henri B. Meier, ex-CFO de Roche, qui souhaite que les fonds de pension, compagnies d'assurance et investisseurs institutionnels, investissent 1% de leurs avoirs dans un fonds de fonds de capital risque pour les start-up technologiques (biotech et IT). Il faut persévérer.

Quelles sont les raisons du faible marché VC en suisse et en Europe?

J'entends trop souvent qu'on manque de VC later stage. Or, il ne faut pas être obsédé par cette phase. La réalité est que toutes les sociétés ne deviendront pas des Actelion avec 3000 collaborateurs. Genentech ou Amgen n'est pas le modèle. A 99%, les sociétés, qui se créent dans la biotech,

«A 99%, LES SOCIÉTÉS, QUI SE CRÉENT DANS LA BIOTECH, MOURRONT, DANS LE SENS OÙ ELLES SERONT RACHETÉES, FUSIONNERONT OU FERONT FAILLITE. CE QU'IL FAUT, C'EST QUE DEUX NOUVELLES SE CRÉENT LORSQU'UNE MEURT.»

mourront, dans le sens où elles seront rachetées ou fusionneront ou feront faillite. Ce qu'il faut, c'est que deux nouvelles se créent lorsqu'une meurt. Naître, vivre, mourir, tel est le lot des sociétés. Le but est de se renouveler. Je ne sais pas si ObsEva sera toujours là dans 20 ans. Mais elle se régénérera ailleurs. C'est comme après le départ de la région lémanique de Merck Serono et Shire.

Les milliers d'employés hautement qualifiés ont su retrouver un emploi ou alors créer leur boîte avec le développement de nouvelles molécules. C'est le cycle de vie économique. On créera ainsi beaucoup d'emplois dans les PME de biotech. Un point d'inflexion important dans ce cycle est la veille de la commercialisation, car le métier de R&D est très différent de celui de la commer-

cialisation où le besoin de recruter des représentants commerciaux sur tous les continents est immense. Il ne faut pas croire que l'on est compétent en tout.

Quelles solutions préconisez-vous?

Je pense qu'il y a un double problème de culture en Suisse et en Europe. D'une part, certains fondateurs ont l'obsession de la dilu-

Nous sommes financés au-delà de mi-2019. Nous commencerons à ouvrir publiquement notre capital à d'autres investisseurs pour le follow-on, en amont de cette date. Mais ce n'est pas encore fixé.

Vous prévoyez une mise sur le marché d'ici 2020/2021. Sous quelle forme se réalisera cette phase de commercialisation?

Toutes les options sont ouvertes. Pour l'instant, nous nous concentrons sur le développement. A ce stade, certaines molécules vont échouer, d'autres nécessiteront plus de temps. D'autres seront des cibles pour un rachat. Pour l'instant, nous n'investissons dans aucune infrastructure lourde (usines, bâtiment) et nous nous concentrons sur la création de valeur, à savoir l'avancement de nos molécules. Stratégiquement, il ne faut pas faire d'alliance trop tôt. On se fermerait des portes. Lorsque nous aurons suffisamment créé de valeur, nous prendrons cette décision. Soit nous commercialiserons nous-mêmes, une partie, ou tout, ou rien du tout. Je regrette que d'autres sociétés signent des accords de façon trop précoce. L'argument souvent évoqué est le besoin de validation technologique. Mais soit vous êtes confiants, soit vous ne l'êtes pas. Il n'est pas bon stratégiquement de compromettre une partie de son portefeuille, qui serait à terme moins intéressant pour un ou des acquéreurs potentiels. Nous choisirons donc la meilleure option possible pour ObsEva et ses actionnaires. Nous n'avons pas d'états d'âme. ■

tion. Or il existe 3 expressions anglo-saxonnes à retenir. «Il vaut mieux avoir une petite part d'un gros gâteau, qu'une grosse part d'un petit gâteau.» «On ne meurt pas de dilution, mais on meurt de manque de fonds.» Et «Do not be cheap on dilution.» C'est la raison pour laquelle de nombreuses entreprises vivent car les fondateurs s'accrochent à leurs parts et ne lèvent pas assez de fonds par peur de dilution. L'autre raison réside du côté des investisseurs suisses et européens. Beaucoup ont une approche plus conservatrice et moins spécialisée que les grands fonds américains. Ces derniers me confiaient lors d'une conférence à Zurich, que les start-up européennes sont souvent sous-financées à valeur excessive. Car les fondateurs et investisseurs ne veulent pas être dilués. Or il ne faut pas se leurrer. La grande majorité des sociétés naissantes seront acquises ou vendues dans les 10 ans. La solution serait donc d'adopter un modèle plus dynamique, plus dilutif, plus rapide, plus international. — (EF)