

LAUXERA LÈVE PLUS DE 400 MILLIONS D'EUROS POUR SOUTENIR L'ESSOR MONDIAL DES HEALTHTECHS EUROPÉENNES

Plébiscité pour sa capacité à répondre à un besoin critique de l'écosystème européen au-delà des financements initiaux, le gérant boucle en moins d'un an un second véhicule 50% plus élevé que le premier.

Lauxera mise sur des entreprises de healthtech ayant déjà homologué un produit et cherchant les moyens de leur expansion commerciale, en commençant par l'incontournable marché américain. La rapidité du déploiement du premier fonds -maintenant en phase de réalisation avec une spectaculaire première cession- ayant corroboré l'intérêt de cette stratégie, les LPs répondent sans tarder à l'appel. En moins d'un an, la société de gestion a dépassé l'objectif de son second véhicule, réunissant plus de 400 millions d'euros.

«Nous avons identifié un chaînon manquant dans l'écosystème européen : entre les fonds early stage et les fonds de LBO, il manquait des acteurs pour accompagner les scale-up des technologies médicales vers le marché américain, capables d'apporter les tickets de 30 à 50 millions d'euros, et surtout une équipe d'opérationnels dotés de l'expérience de ce marché», explique Pierre Moustial, associé cofondateur de Lauxera Capital Partners. Cet ancien DG d'Urgo, qu'il a transformé en leader européen du traitement des plaies (de 30 à 700 millions d'euros de chiffre d'affaires), a également piloté le développement américain de Fournier Pharma avant sa cession à Solvay pour 1,3 milliard d'euros.

Lauxera Growth II a bénéficié d'un taux de re-up de 85% de la part des souscripteurs du premier vintage. *«Nous sommes très satisfaits de ce momentum dans un contexte de marché compliqué. Nous visons à poursuivre cette dynamique en vue d'une clôture définitive d'ici la fin d'année»,* souligne Pierre Moustial. Le tour de table réunit des fonds souverains, institutionnels, fonds de fonds et plusieurs des plus grands family offices européens. Bénéficiant du label Tibi, cela lui facilite l'accès à un réseau de 35 investisseurs institutionnels français engagés à investir 7 milliards d'euros dans l'écosystème tech. Selon la Direction Générale du Trésor, les fonds labellisés Tibi gèrent désormais 22 milliards d'euros dans le non-coté, avec une ambition d'atteindre 40 à 50 milliards d'euros en 2026. Le secteur de la santé représente près de 20% des investissements de ces fonds.

Lauxera Growth II ne vise pas à multiplier le nombre de participations, au nombre de douze dans le précédent fonds, mais à augmenter la taille moyenne des tickets. *«Nous étions souvent limités par la taille du fonds. L'objectif reste d'être très actif dans nos participations, en majoritaire ou minoritaire mais toujours avec un impact et un degré d'influence maximum»,* précise Pierre Moustial.

LAUXERA LÈVE PLUS DE 400 MILLIONS D'EUROS POUR SOUTENIR L'ESSOR MONDIAL DES HEALTHTECHS EUROPÉENNES

Plébiscité pour sa capacité à répondre à un besoin critique de l'écosystème européen au-delà des financements initiaux, le gérant boucle en moins d'un an un second véhicule 50% plus élevé que le premier.

Lauxera mise sur des entreprises de healthtech ayant déjà homologué un produit et cherchant les moyens de leur expansion commerciale, en commençant par l'incontournable marché américain. La rapidité du déploiement du premier fonds -maintenant en phase de réalisation avec une spectaculaire première cession- ayant corroboré l'intérêt de cette stratégie, les LPs répondent sans tarder à l'appel. En moins d'un an, la société de gestion a dépassé l'objectif de son second véhicule, réunissant plus de 400 millions d'euros.

«Nous avons identifié un chaînon manquant dans l'écosystème européen : entre les fonds early stage et les fonds de LBO, il manquait des acteurs pour accompagner les scale-up des technologies médicales vers le marché américain, capables d'apporter les tickets de 30 à 50 millions d'euros, et surtout une équipe d'opérationnels dotés de l'expérience de ce marché», explique Pierre Moustial, associé cofondateur de Lauxera Capital Partners. Cet ancien DG d'Urgo, qu'il a transformé en leader européen du traitement des plaies (de 30 à 700 millions d'euros de chiffre d'affaires), a également piloté le développement américain de Fournier Pharma avant sa cession à Solvay pour 1,3 milliard d'euros.

Lauxera Growth II a bénéficié d'un taux de re-up de 85% de la part des souscripteurs du premier vintage. *«Nous sommes très satisfaits de ce momentum dans un contexte de marché compliqué. Nous visons à poursuivre cette dynamique en vue d'une clôture définitive d'ici la fin d'année»,* souligne Pierre Moustial. Le tour de table réunit des fonds souverains, institutionnels, fonds de fonds et plusieurs des plus grands family offices européens. Bénéficiant du label Tibi, cela lui facilite l'accès à un réseau de 35 investisseurs institutionnels français engagés à investir 7 milliards d'euros dans l'écosystème tech. Selon la Direction Générale du Trésor, les fonds labellisés Tibi gèrent désormais 22 milliards d'euros dans le non-coté, avec une ambition d'atteindre 40 à 50 milliards d'euros en 2026. Le secteur de la santé représente près de 20% des investissements de ces fonds.

Lauxera Growth II ne vise pas à multiplier le nombre de participations, au nombre de douze dans le précédent fonds, mais à augmenter la taille moyenne des tickets. *«Nous étions souvent limités par la taille du fonds. L'objectif reste d'être très actif dans nos participations, en majoritaire ou minoritaire mais toujours avec un impact et un degré d'influence maximum»,* précise Pierre Moustial.