

LAUXERA BOUCLE SON 2^e FONDS HEALTHTECH A 520 M€

En moins de 18 mois, le fonds franco-américain spécialisé dans les scale-up healthtech européennes boucle Lauxera Growth II au-delà de son hard cap fixé à 500 M€.

Après un premier véhicule de 262 millions d'euros lancé en 2021 et totalement déployé depuis mi-2024, Lauxera Capital Partners finalise un deuxième fonds deux fois plus important : Lauxera Growth II se clôt à 520 millions d'euros, au-delà de son hard cap fixé à 500 M€, avec la participation notamment de Morgan Stanley Investment Management, Bpifrance, l'EIF, Sagard, Flexstone, Swen Capital Partners et Malakoff Humanis. Une sursouscription qui valide, selon le cofondateur Pierre Moustial, une stratégie atypique, qui cible un déficit structurel de financement et de compétences en Europe : « Nous finançons des sociétés Healthtech européennes déjà commercialisées pour accélérer leur passage à l'échelle, avec les États-Unis comme principal moteur de croissance ». Le fonds ne vise pas les biotechs, mais des sociétés disposant déjà d'un produit, de revenus et d'un début de traction dans les dispositifs médicaux, la santé numérique, les logiciels, la data ou encore les outils pour les sciences du vivant et le diagnostic - CROs ou CDMOs.

La levée de Lauxera Growth II a été portée par un taux de réinvestissement de plus de 90 % de la part des investisseurs du fonds précédent, ainsi que l'arrivée de nouveaux investisseurs internationaux : « des fonds souverains, des investisseurs institutionnels, des fonds de fonds et des family offices américains, allemands, suisses, danois ou chiliens », précise le dirigeant, qui poursuit : « Nous avons démontré avec le fonds I, qui a investi dans 12 sociétés européennes, que nous répondons à un vrai besoin ». Le cas d'OrganOx a servi de démonstrateur. Cette société britannique



Pierre Moustial, cofondateur

spécialisée dans la transplantation hépatique a multiplié son chiffre d'affaires par plus de cinq durant la période de détention de Lauxera, principalement grâce aux États-Unis, avant d'être cédée en 2025 au japonais Terumo pour environ 1,5 milliard de dollars. « Cette opération a montré qu'il y avait des cibles attractives en Europe, mais aussi un marché tangible d'acheteurs potentiels », commente le dirigeant.

Innovation en Europe, scale-up aux US

Avec ce deuxième fonds, Lauxera conserve la même grille de lecture, mais augmente la taille des tickets, désormais compris entre 20 et 50 millions d'euros (contre 10 à 30 millions précédemment). Une quinzaine de participations sont visées. Deux premiers investissements ont déjà été réalisés : Acandis, medtech allemande spécialisée dans les dispositifs neurovasculaires pour le traitement des AVC et anévrismes, et Antares Medical, société suédoise d'imagerie médicale exploitant l'IA pour

« Nous avons démontré avec le fonds I, qui a investi dans 12 sociétés européennes, que nous répondons à un vrai besoin. »

analyser les mécanismes d'action des médicaments. « Deux autres investissements devraient être finalisés d'ici l'été, et nous sommes en discussions avancées avec quatre autres sociétés », confie Pierre Moustial. Depuis l'origine, le modèle de Lauxera repose sur une organisation transatlantique entre Paris et San Francisco, où est basée une partie de l'équipe d'investissement. La stratégie consiste moins à déplacer les sociétés européennes qu'à organiser leur accès au marché américain selon une logique de « buy, build and bridge » : acquisitions ciblées, partenariats commerciaux ou création de filiales légères concentrées sur les fonctions clés - vente, marketing, remboursement ou accès au marché. Pour Lauxera, malgré les débats autour des tarifs douaniers, des clauses de Nation la plus favorisée ou des coupes budgétaires dans la recherche, les États-Unis restent sans conteste « le marché le plus gros et le plus attractif pour faire chomper d'échelle une société européenne ». Selon lui, le risque se déplace en réalité des États-Unis vers l'Europe : si les industriels privilégient les lancements aux États-Unis pour sécuriser leurs prix et leurs marges, alors les investissements et les essais cliniques finiront mécaniquement par s'y concentrer. ■

Marine Rabreau