

# NATURAL CYCLES : 55 M\$ POUR CONFORTER SON LEADERSHIP EN SANTÉ DIGITALE CONTRACEPTIVE

La jeune pousse suédoise, à l'origine de la première application digitale contraceptive, a conclu un beau tour de série C. Objectif : accélérer son essor international et élargir son offre de solutions.

Sur le marché de la santé féminine et plus spécifiquement des plateformes numériques de contrôle des naissances, Natural Cycles conforte sa position de pionnier avec une levée de fonds de 55 M\$, menée par Lauxera Capital Partners. L'efficacité et le potentiel de sa solution ont convaincu Samuel Levy, partner et co-fondateur de la société de gestion fondée en 2020 qui réalise là son 11ème investissement. Lauxera a choisi Point72 Private Investments pour l'accompagner, en raison de son savoir-faire en intelligence artificielle (IA) et de sa connaissance du marché américain. Tous deux rejoignent les investisseurs historiques : EQT Ventures, Samsung Ventures, Heartcore Capital, Headline et Bonnier Ventures.

## Efficacité démontrée

Depuis sa création en 2013 par deux physiciens, le D<sup>r</sup> Elina Berglund Scherwitzl et le D<sup>r</sup> Raoul Scherwitzl, environ 100 M\$ ont été investis dans Natural Cycles, qui compte désormais une centaine de collaborateurs.

La société suédoise a développé la première application de contrôle des naissances en s'appuyant sur le modèle naturel de la prise de température corporelle pour déterminer l'état de fertilité quotidien : « La technologie que Natural Cycles a mise en place est un algorithme auquel a été intégrée de l'IA pour renforcer sa performance et s'adapter au cycle de chaque utilisatrice », précise Samuel Levy. La température peut être prise à l'aide d'un thermomètre Bluetooth, mais un des principaux catalyseurs de la croissance de l'entreprise est l'intégration de "wearables" de type montre (Apple Watch) ou bague connectée (Oura Ring) permettant de simplifier l'expérience clientes. L'appli est très facile à utiliser : chaque matin, le smartphone indique s'il s'agit d'un jour vert (faible risque de tomber enceinte) ou rouge.

Une étude réalisée sur plus de 10 000 femmes a montré une efficacité de cette



Samuel Levy, membre du CA de Natural Cycles, partner et co-fondateur de Lauxera Capital Partners

« La croissance de Natural Cycles est exceptionnelle et rentable car elle s'inscrit dans un focus opérationnel important. »

la technologie ciblant la contraception, limitant le nombre de concurrents sur ce segment », explique Samuel Levy.

Une partie des fonds levés va servir à poursuivre l'internationalisation de la société, après un premier focus sur les Etats-Unis, privilégiés en raison de la taille du marché et du pouvoir d'achat des américains. D'autres zones géographiques comme l'Inde, le Mexique ou le Brésil sont jugées à gros potentiel du fait de leur démographie. En Europe, la solution a été formellement lancée en Suède et en Angleterre. « Notre croissance est exceptionnelle et rentable car nous avons un focus opérationnel important », souligne Samuel Levy. La jeune entreprise entend par ailleurs continuer à développer d'autres modules en travaillant sur la puberté et, à l'autre bout du spectre, la péri-ménopause et la ménopause. « Les fonds vont aussi être utilisés pour automatiser le remboursement : nous mettons en place des protocoles avec les organismes de paiement aux Etats-Unis. Ce travail devrait permettre aux femmes d'éviter de payer l'abonnement », poursuit Samuel Levy.

Enfin, Natural Cycles entend faire connaître son produit auprès des médecins, en particulier des gynécologues, pour qu'ils l'envisagent comme une alternative à la contraception hormonale ou à des solutions plus invasives de type stérilet. ■

Valérie Moulle

technologie similaire à la pilule ou à la contraception barrière, conduisant à l'homologation du produit par la FDA en 2018. Egalement autorisée par les autorités réglementaires en Europe (marquage CE), au Canada, en Australie, à Singapour ou en Corée du Sud, la solution a été utilisée à ce jour par environ 3,5 millions de femmes à travers le monde.

## Internationalisation ciblée

Avec son modèle reposant sur un abonnement annuel (120 dollars aux Etats-Unis, remboursés ensuite par les principaux payeurs), Natural Cycles engrange des revenus de l'ordre de 40 M\$. La solution est utilisable par les femmes sur une longue période grâce à ses divers modules : "Contraception", "Tomber enceinte", "Grossesse" et "Postpartum", récemment lancé. « Notre produit permet à la femme de rester abonnée pendant toute la période de sa vie reproductive : le business model est donc plus intéressant que celui d'une société uniquement focalisée sur la fertilité. En outre, la barrière réglementaire est plus élevée pour