

# Le sérieux candidat à la cotation

**SYMETIS.** La start-up medtech (Ecublens-Lausanne) a obtenu une seconde accréditation en Europe. Bien positionné pour devenir numéro trois mondial.

STÉPHANE GACHET

Le lausannois Symetis est déjà un conversation piece de l'investissement dans les sciences de la vie depuis un moment et les spéculations devraient nettement s'amplifier. La start-up est vouée à passer une étape forte. L'annonce publique d'un second marquage CE (accréditation de conformité en Europe) place maintenant la structure en position favorite pour devenir numéro trois mondial dans sa spécialité, la valve cardiaque implantée par chirurgie mini invasive. Derrière Medtronic et Edwards Lifesciences. La cotation fait partie des hypothèses. Jacques Essinger, président exécutif de Symetis, ne commente pas, l'échéance est entre les mains des actionnaires, mais il n'écarte rien: «L'IPO n'est pas la seule éventualité.» Il évoque aussi la possibilité d'une alliance stratégique ou la reprise par un fonds privé, avec peut-être le projet de créer un opérateur de poids dans le cardio-vasculaire.

Le management reste pour l'instant concentré sur la commercialisation et l'indépendance financière. Symetis est lancé en 2002, sur un projet qui sera abandonné en 2005, une année après l'arrivée de Jacques Essinger. Entre 2006 et

2009, la R&D se réoriente vers un concept de valve aortique percutanée (implantée à travers la peau) basée sur les travaux originaux du Pr. Ludwig von Segesser, ancien chef de service de chirurgie cardiaque du CHUV. La première implantation chez l'homme a lieu en 2009. Le premier marquage CE est obtenu en 2011. La commercialisation commence en 2012, le chiffre d'affaires s'établit à 7,4 millions de francs. En 2013, le seuil du millier de patients est atteint, les ventes se montent à 15 millions. Avec la seconde accréditation, la commercialisation change d'échelle. La direction s'attend à une accélération importante et rapide, la structure de vente étant en place à travers les principaux pays européens, ainsi qu'en Argentine et Canada. La stratégie est de s'étendre à l'est, Europe et Asie avec le Japon en priorité. Les Etats-Unis sont, à terme, dans le viseur, à travers «une approche pragmatique et stratégique». Une autorisation de la FDA américaine pour démarrer les essais cliniques est prévue pour 2016. C'est aussi une étape déterminante pour le panel d'investisseurs, qui regroupe le sommet du genre en Suisse et européen: Endeavour Vision, Truffle Capital, Novartis Venture Fund, Wellington Partners, Aravis Venture, Vinci Capital-Renaissance PME, Banexi Ventures, NBGI Ventures et BiomedInvest. Des investisseurs face aujourd'hui à la possibilité d'une sortie dans des conditions optimales, après avoir injecté près de 100 millions depuis la création de Symetis. D'un point de vue plus technique, le marché est propice à une

sortie par cotation. Le management en place présente également toutes les qualités pour une opération d'envergure. Jacques Essinger a plusieurs moments forts à son actif. Il a en particulier dirigé le medtech lausannois IsoTis, de 1997 à 2004, dont il a mené l'IPO, puis la fusion avec l'américain Gensci Orthobiologics.

Les multiples ont aussi atteint leur maturité. La première acquisition dans le domaine TAVI remonte à 2004, quand Edwards reprend TVT (à l'origine de la Sapien, la première valve transcathétère) pour 130 millions de dollars. La dernière grande opération remonte à 2009, quand Medtronic reprend Corevalve pour 700 millions de dollars. Preuve de l'attractivité du marché et de ses marges, estimées entre 15 et 20%. Le plus déterminant demeure l'attrait en soi du secteur d'activité. Connue sous son appellation anglo-saxonne TAVI (Transcatheter Aortic Valve Implantation), la technologie présente un potentiel de croissance considérable à moyen terme, au point de figurer en tête de liste des investissements medtech de Goldman Sachs. Le marché n'existait pas encore en 2002. Le chiffre d'affaires mondial est passé à 900 millions de dollars en 2013. Il devrait dépasser 2,5 milliards d'ici 2020. Pour l'instant, la technologie TAVI est essentiellement réservée aux patients à risque, surtout en raison de l'âge. D'ici 2020, plus du tiers des implantations devraient être réalisées sur ce mode mini-invasif, la croissance étant surtout gagnée sur des opérations additionnelles, non-pratiquées aujourd'hui.

A plus long terme, TAVI pourrait devenir une procédure plus large spectre encore, toutes catégories de patients confondus.

En termes de débouchés, le potentiel apparaît également considérable. Dans la configuration actuelle, le marché se limite principalement à l'Europe et aux Etats-Unis. En Asie, seul le Japon et Singapour sont ouverts. Une affaire de temps et de changement d'habitudes selon Jacques Essinger, qui précise que dans beaucoup de régions asiatiques, le remplacement de la valve aortique n'est encore que peu pratiqué proportionnellement à la population, en Chine par exemple.

La croissance future s'appuie encore sur une série d'autres facteurs. Les patients eux-mêmes, par le nombre et par le choix naturel du mini-invasif. Les praticiens, qui se montrent très unanimes à adopter TAVI, ce qui ne va pas de soi. Le cardio-vasculaire est occupé par deux types de praticiens, les cardiologues interventionnels et les chirurgiens cardiaques. Les pratiques sont différentes, c'est aussi ce qui explique, en partie, l'existence des deux modes implantatoires. Il n'est pas exclu non plus que la technologie pénètre un jour d'autres domaines d'application, tricuspide ou mitrale (cœur), la valve pulmonaire également.

Jacques Essinger ajoute un autre facteur, lié à la dynamique provoquée par l'émergence de challengers, comme Symetis: «TAVI a transformé toute l'industrie des valves cardiaques. Avant, le marché était sans grande croissance, accaparé par la grande medtech.»

Un genre de configuration encore à l'œuvre aujourd'hui. Les deux leaders, Medtronic et Edwards, se partagent pour l'instant entre 80 et 85% de l'ensemble du marché TAVI et devrait se situer entre 60 et 70% à moyen terme. Jacques Essinger, président exécutif de Symetis, table sur une troisième position comprise entre 15 et 20%. Cet objectif donne d'ailleurs toute son importance au second marquage CE obtenu récemment. La première accréditation portait sur une valve (Acurate TA) de type transapicale, implantée par incision dans la cage thoracique, directement dans le cœur. La seconde valve (Acurate neo/TF) est implantée par l'artère fémorale et ne nécessite qu'une incision au niveau de l'aîne. Une voie largement préférée, dont le marché actuel est trois fois plus important que celui du transapical. Avec son second marquage, Symetis devient aussi le premier indépendant présent sur l'ensemble de la spécialité. Ce qui, commercialement devrait être un avantage considérable, de nature à verrouiller la fameuse troisième position convoitée par Jacques Essinger. Le siège de Symetis est basé à Ecublens Lausanne. Le groupe compte 85 collaborateurs entre la Suisse et la force de ventes principalement basée en Allemagne. La production des cathétères est assurée à Ecublens. Un second site, à Belo Horizonte Brésil est dédié à la production des valves, cousues à la main (entre 800 et 1200 points de couture par valve), où Symetis compte l'équivalent de 150 temps plein. ■

## Confidentialité mal interprétée

### PORTS FRANCS.

*Les collectionneurs d'art et les amateurs de grands crus se bousculent pour y entreposer leurs trésors.*

Avec leurs 125 ans au compteur et un taux d'occupation de 99,6%, les Ports Francs de Genève affichent une santé de fer.

Pour les manutentionnaires des Ports Francs, une caisse est une caisse: ils ne font pas de distinction entre les marchandises. Et pourtant ces hommes manipulent chaque jour des emballages dont le contenu peut certainement dépasser le million de francs.

Confidentialité oblige, le personnel des Ports Francs ne sait pas ce que renferment les boîtes. Sauf quand le nom des grands crus classés s'affiche sur les caisses en bois.

Les Ports Francs n'entretiennent pas le culte du secret, mais garantissent la confidentialité, gage de sécurité pour leurs quelque 670 clients. «En Suisse, quand c'est confidentiel, c'est trop souvent perçu comme illicite», déplore Christine Sayegh, présidente des Ports Francs et Entrepôts de Genève SA.

Mais les fraudeurs n'ont aucun intérêt à entreposer des marchandises aux Ports Francs, relève Me Sayegh. En effet, la douane présente sur le site un accès permanent aux locaux en régime sous douane. Les entrées et les sorties sont également répertoriées. «La traque aux moutons noirs est une priorité du conseil d'administration», renchérit le directeur général Alain Decrausaz.

La partie sous douane permet d'entreposer en suspension temporaire de droits de douane et de taxes de la marchandise non putréfiable dans l'attente d'une importation ou d'une exportation. Quelques voitures luxueuses, dont une Porsche immatriculée Outre-Atlantique, sont parquées à l'extérieur. Mais les objets de grande valeur restent à l'abri des regards des curieux.

Près de 3 millions de bouteilles dorment dans les 16 bottelliers, dont 5 inaugurés en mai dernier, dans des conditions optimales de conservation (13 degrés et un taux d'hygrométrie de 75%). Le nouveau bâtiment de 10'400 m<sup>2</sup> abrite aussi des oeuvres d'art (21 degrés et un taux d'hygrométrie de 55%). Un système anti-incendie à base de gaz Inergen garantit l'intégrité des biens en cas de sinistre.

Le stockage d'oeuvres d'art a pris un essor considérable aux Ports Francs qui est idéalement situé au coeur de l'Europe, explique M. Decrausaz. Ces oeuvres voyagent beaucoup, notamment pour des expositions temporaires, ajoute-t-il. A l'approche d'Art Basel, les Ports Francs enregistrent jusqu'à 50 mouvements par jour.

L'entreposage pour des clients désireux de sécuriser leurs biens pendant leur absence a aussi pris de l'ampleur en raison de la vague de cambriolages qui a frappé Genève il y a une dizaine d'années, précise le directeur général. Les activités des Ports Francs et Entrepôts de Genève se divisent ainsi pour 51% en régime sous douane et 49% en entreposage simple. — (ats)

### SOPHIA GENETICS: accord avec le NHS

Le spécialiste du diagnostic basé sur la génétique Sophia Genetics a conclu un accord avec l'assurance maladie publique britannique (NHS), a-t-il annoncé. La société lausannoise a également signé un accord avec un «important» laboratoire turc, dont l'identité n'a pas été dévoilée. Ces deux contrats ont permis à Sophia Genetics de «considérablement renforcer sa base de clientèle en Europe».

### DELENEX: données positives pour le DLX105

Delenex Therapeutics a présenté lors du Congrès annuel de l'ESDR (European Society for Dermatological Research) à Copenhague, des résultats positifs d'une étude de phase II pour son médicament dermatologique candidat DLX105. Les tests sur 59 cas de psoriasis en plaques ont présenté une amélioration significative par rapport au groupe placebo, indique le groupe. Les changements des biomarqueurs sélectionnés signalent une activité biologique du produit test.

### OBSEVA: manager d'Evolva engagé

La biopharma genevoise ObsEva a engagé un nouveau vice-président pour le développement commercial et affaires en la personne de Ben Tan. Ce dernier travaillait auparavant pour Evolva. Avant encore, il avait travaillé chez Novartis. ObsEva est active dans la recherche et le développement dans le domaine de la médecine de reproduction pour les femmes.

## Rentabilité sensiblement érodée

**BKW.** Le bénéfice net a accusé un repli de 11,1% au premier semestre. Alors que le volume d'affaires s'est étoffé de 3,1%.

Le groupe énergétique BKW a vu son bénéfice s'éroder au premier semestre, en dépit de revenus supérieurs à ceux de la même période l'an dernier. La direction maintient ses objectifs de parvenir à atteindre sur l'exercice 2014 un résultat d'exploitation et des gains comparables à ceux de 2013. Le bénéfice net a accusé un repli de 11,1% en comparaison annuelle, à 92,1 millions de francs. L'excédent brut d'exploitation (EBITDA) a fondu de 2,2% à 224,2 millions de francs, tandis que l'EBIT a chuté de 34,0% à 118,8 millions de francs. Le chiffre d'affaires s'est par contre étoffé 3,1% à 1,43 milliard.

Le recul du résultat opérationnel a été accentué par une base de comparaison marquée par la vente d'un réseau de transfert à Swissgrid ainsi que par une décision de justice ordonnant aux exploitants de centrales de rembourser la facture pour les services systèmes en 2009.

Il s'explique aussi par la faiblesse persistante des tarifs ainsi que des prélèvements d'énergie et de l'utilisation du réseau, relève la directrice générale (CEO) Suzanne



SUZANNE THOMA. Le CEO accuse la faiblesse persistante des tarifs.

Thoma. Le groupe entend accélérer sa réorientation vers une société de services et d'infrastructure. Ce secteur privilégié à la production et à la distribution d'énergie n'a vu son chiffre d'affaires croître que de 4% sur les six premiers

mois de l'année. Une augmentation sensible est attendue en seconde moitié d'exercice, a déclaré à AWP Mme Thoma. D'autres acquisitions dans le domaine figurent par ailleurs au programme. La vague de désinvestissements poursuit également son cours et l'entreprise travaille à une cession de sa part de 12,6% dans le réseau de distribution Swissgrid. «Nous ne vendrons pas à n'importe quel prix, mais nous vendrons» assure Mme Thoma. En juillet dernier, cet engagement avait déjà été externalisé dans une filiale.

Les revenus des activités de production ont affiché une baisse généralisée de 11,0% à 524,3 mil-

lions de francs, pour un résultat d'exploitation en perte de vitesse de 31,5% à 101,3 millions de francs. L'augmentation de la production et de l'importation d'énergie nucléaire, de même que les résultats des sociétés associées ont néanmoins permis d'atténuer le mouvement. Amortissements et dépréciations se sont alourdis de près de 19% à 37,8 millions.

La prestation globale issue des énergies renouvelables et des services d'optimisation énergétique a progressé de 4% à 95,8 millions et le secteur a dégagé un premier bénéfice opérationnel de 4,7 millions, contre une perte de 1,3 million un an plus tôt. ■

## BKW a su contrer la baisse de prix

Le plus petit des trois grands groupes suisses d'électricité a présenté un bénéfice semestriel net hors effets non récurrents légèrement amélioré par rapport à l'année précédente. Ce qui représente une performance respectable dans le contexte actuel de baisse des prix de gros sur le marché européen, obligeant ces groupes à se réorienter. Les résultats en forte baisse d'Axpo (semestre à fin mars) et Alpiq attestent. BKW insiste non sans raison sur son positionnement rigoureusement aligné sur les conditions-cadres actuelles, en bonne partie provoquées ou imposées par les pouvoirs politiques. Ce qui signifie même de renoncer aux projets de grandes installations hydroélectriques, puisque, bien qu'étant évidemment une source d'énergie renouvelable, elle n'est aucunement soutenue par les pouvoirs publics. Ses deux

concurrents doivent en revanche s'accommoder du fait que de grandes installations en cours de réalisation arriveront bientôt sur le réseau sans que leur exploitation rentable ne soit assurée. A l'exception de droits de tirage sur des centrales nucléaires en France, ses installations de production à l'étranger, dans les pays voisins, se limitent aux nouvelles énergies renouvelables. BKW semble également avoir réussi son timing en ce qui concerne le développement de services pour proposer à ses clients des solutions énergétiques globales. La production contribue toujours, et de loin, le plus au résultat d'exploitation. Et le réseau de distribution offre des revenus récurrents assez stables grâce aux rémunérations pour son utilisation. La stabilité ainsi obtenue est certes peu spectaculaire, mais déjà positive. (Christian Affolter)