

# SMARTOX BIOTECHNOLOGY : UNE FILIALE ET UNE LEVÉE DE FONDS

« On ne compte plus beaucoup d'acteurs dans les peptides en France », constate Rémy Beroud, CEO de Smartox Biotechnology et de sa nouvelle filiale, Smart Bioscience, qui profite de la brèche pour démarrer son activité de synthèse de peptides. Smartox, créée en avril 2013, fabrique des médicaments à base de peptides issus de venins d'animaux. « Ces molécules ont la particularité d'agir de façon assez spécifique sur des récepteurs membranaires, tels que des canaux ioniques ou des récepteurs couplés aux protéines G (GPCR), qui sont aujourd'hui la cible de 50 % des médicaments présents sur le marché », explique Rémy Beroud. « Nous avons donc un savoir-faire dans l'identification et la caractérisation de ces composés, mais également dans leur reproduction chimique, car le venin est une ressource naturelle limitée. » Forte de cette expertise dans la synthèse de ces peptides complexes, Smartox a décidé de l'élargir à toutes sortes des peptides, donnant naissance à Smart Bioscience. « Nous nous sommes rendu compte qu'il y avait un marché à prendre, car la plupart de nos clients s'adressaient à des fournisseurs chinois, aux tarifs avantageux mais aux résultats de moindre qualité. Nous ne sommes pas alignés sur les prix chinois mais nous restons attractifs et nous offrons une expertise pointue, ce qui permet à nos clients de nous solliciter également pour des peptides plus complexes. Tout est fait chez nous en interne », précise le CEO

## À la recherche d'1 M€

Smartox Biotechnology cherche actuellement à lever entre 800 k€ et 1 M€ pour « faire croître les deux structures à l'international, investir dans du matériel et du personnel et poursuivre notre R&D pour valider les tests in vitro et pourquoi pas aller sur des phases in vivo, sur des petits animaux », énonce Rémy Beroud. Les fonds seront ventilés à hauteur de 80 % pour Smartox et 20 % pour sa filiale. « Notre objectif est de clôturer cette augmentation de capital au premier semestre 2017. Une



Rémy Beroud

« La plupart de nos clients s'adressaient à des fournisseurs chinois. »

moitié devrait provenir de nos investisseurs historiques. Pour le reste, je vais m'adresser à des business angels ou à des fonds institutionnels. J'envisage la possibilité de faire appel, au besoin, à une plateforme de crowdfunding pour compléter l'opération », détaille le CEO. En février 2015, une première levée auprès de business angels et de la filiale d'investissement régional du Crédit Agricole avait apporté 250 k€. La société s'appuie également sur un chiffre d'affaires de plus de 700 k€ actuellement, généré par des contrats de collaboration souvent pluriannuels avec des grands groupes pharmaceutiques tels que Sanofi, Bayer ou Xenon Pharmaceuticals. Smart Bioscience,

de son côté, s'adresse non seulement à la big pharma mais aussi à des biotech et des laboratoires publics. « Nous espérons prendre rapidement des parts de marché en France, mais également en Europe, et devenir un leader dans le domaine », conclut Rémy Beroud. ●

Viviane de Laveleye

100 k€

Smart Bioscience espère réaliser un chiffre d'affaires de plus de 100 k€ sa première année. L'objectif pour Smartox est de plus de 700 k€ cette année et plus d'1 M€ l'an prochain.

2

personnes travaillent chez Smart Bioscience, bientôt rejointes par deux nouvelles recrues, ainsi qu'un commercial d'ici 8 à 12 mois. Chez Smartox, l'effectif actuel de 10 personnes devrait doubler d'ici deux ans.

1 M€

Smartox cherche à lever jusqu'à 1 M€ pour le début 2017 : 80 % environ seront destinés à Smartox, 20 % à sa filiale.

## Opinion de Sabrina Kouidri, chargée d'investissement au Crédit Agricole Alpes Développement



« La création de la filiale Smart Bioscience permet de différencier les activités au sein du groupe Smartox Biotechnology. Nous avons cru en Smartox et son équipe dès le départ. Nous avons investi en amorçage, alors qu'habituellement nous ne faisons pas ou très peu d'amorçage. Le groupe fondateur nous avait inspiré confiance dès le départ et nous avons eu raison car ils sont toujours en avance sur le business plan annoncé. La société est très bien positionnée sur son marché et parvient à se différencier. Ses clients, tels que Sanofi ou Bayer, passent des commandes régulières dont le montant croît de plus en plus. Cela témoigne d'une marque de confiance par les clients également et constitue une validation du concept. Nous sommes persuadés que Smartox et sa filiale arriveront à prendre davantage de parts de marché sur leur secteur d'activité. »