

Une pépite de la Medtech française lance son introduction en Bourse

La jeune entreprise Affluent Medical prévoit de commercialiser dès 2023 un des trois implants destinés à lutter contre les insuffisances cardiaques et l'incontinence urinaire.

C'est une étape cruciale qu'Affluent Medical, l'une des pépites françaises du dispositif médical, s'apprête à franchir. Cette jeune entreprise, fondée il y a trois ans par le fonds Truffle Capital, annonce son introduction en Bourse. Le démarrage de la cotation pourrait intervenir d'ici à la mi-mai. Avec trois dispositifs actuellement en développement clinique, Affluent Medical avait « besoin d'un financement que seule la Bourse pouvait [lui] apporter », explique Michel Finance, son PDG, qui a été le premier patron de Carmat, l'inventeur du cœur artificiel.

» **LIRE AUSSI** - Dispositifs médicaux: la medtech Affluent Medical lève 10 millions d'euros Les introductions en Bourse se sont fait rares ces derniers temps en Europe dans la Medtech, deux en 2019 et deux en 2020. « *Peu d'entreprises françaises du dispositif médical atteignent le stade de maturité qui leur permettrait ensuite de faire appel aux marchés financiers*, commente Philippe Pouletty, à la tête de Truffle Capital. *Entre les phases de création et de développement, elles passent souvent sous pavillon étranger. Il y en a assez de créer de belles start-up et qu'ensuite Américains et Chinois viennent faire leur marché. C'est toute une filière de développement et d'industrialisation qu'il faut développer en France et en Europe* ».

La cour des grands

Il y a trois ans, alors que l'entreprise – issue du regroupement de quatre medtechs – venait tout juste d'être créée, elle avait dû renoncer à sa cotation en raison de « *conditions de marché difficiles* » et d'un timing sans doute prématuré. Affluent Medical, spécialiste des implants mini-invasifs pour le traitement de pathologies cardiaques et urologiques, entend bien jouer dans la cour des grands, américains et britanniques (Abbott, Medtronic, Edwards Lifesciences...). « *L'ambition est de construire un 'Boston Scientific européen' en développant des produits disruptifs* », résume Philippe Pouletty. À l'actif de Truffle Capital, les success stories de Symetis, vendue 435 millions d'euros à Boston Scientific, et de Vexim, cédé pour 183 millions d'euros à Stryker.

Le premier dispositif médical est un anneau de réparation de la valve mitrale (située entre l'oreillette gauche et le ventricule gauche du cœur), ajustable dans le temps, déjà implanté chez 20 patients en phase clinique. Il permet de traiter les fuites sur la valve qui peuvent entraîner des insuffisances cardiaques souvent mortelles. Il devrait être commercialisé en 2023.

Le deuxième produit d'Affluent Medical devrait être commercialisé en 2024. Il s'agit d'un « sphincter intelligent » destiné à lutter contre l'incontinence urinaire. Il se présente sous la forme d'un petit boîtier relié à un anneau qui est placé autour de l'urètre pour remplacer le muscle qui ne fonctionne pas. Il est équipé d'une télécommande qui permet d'ouvrir l'anneau lorsque le patient veut uriner. Un immense marché en perspective (4 à 5 milliards de dollars d'ici

à 2025), près de 9% de la population mondiale souffrant de cette pathologie.

» **LIRE AUSSI** - De nouvelles normes coûteuses pour les medtechs françaises

Déploiement rapide

Affluent Medical a également développé une valve qui réplique la physiologie humaine et peut être posée sans opération à cœur ouvert. Un marché de taille équivalente amené au moins à doubler d'ici à cinq ans. Tous ces produits présentent l'avantage de pouvoir être déployés très vite dans l'organisme, sans intervention chirurgicale invasive. Or plus une opération est rapide, moins le patient est à risque. « *Le succès d'un seul de ces dispositifs suffirait à assurer l'avenir de l'entreprise* », déclare Michel Finance. Avec quatre dispositifs, Affluent Medical table sur un profil de risque moindre que les medtechs « *monoproduits* ».

» **LIRE AUSSI** - L'avenir de la medtech française menacée par la réglementation

Outre la poursuite des études cliniques, Affluent Medical doit préparer l'accès au marché de ses dispositifs médicaux, à savoir négocier leur remboursement avec les autorités de santé, roder sa stratégie commerciale, recruter la force de vente... L'entreprise prévoit de commercialiser elle-même trois de ces dispositifs médicaux en Europe auprès d'une trentaine de clients – hôpitaux et cliniques spécialisées – dans chaque pays. Elle pourrait procéder par licence de distribution pour le quatrième, moins prioritaire. Une source de revenus potentielle sachant que Affluent Medical n'a pas encore généré de chiffre d'affaires.

par Keren Lentschner

