

FRANCE



LES BA PRENNENT EN MAIN L'AMORÇAGE DE FLUOPTICS

Après plusieurs mois de recherche de fonds, c'est auprès de la communauté des *business angels* régionaux que la biotech grenobloise Fluoptics a trouvé la meilleure écoute. Représentés par plusieurs réseaux des villes de Lyon et de Grenoble, ainsi que ceux de la Savoie, ces derniers viennent d'apporter, aux côtés de CEA Investissement, 750 000 euros au capital de la société. Un tour d'amorçage qui va permettre à Fluoptics de passer le cap

**750 000 € pour
18 À 24 MOIS DE
DÉVELOPPEMENT**

de maturité nécessaire pour entrer dans le scope de la communauté VC. « Notre degré de développement correspondait parfaitement aux capacités des *business angels* que nous avons rencontrés, qui étaient prêts à partager les risques amont avec nous », nous a confié Odile Allard, cofondatrice et P-dg de Fluoptics. « Un type de financement d'amorçage particulièrement porteur qui pourra être complété, d'ici 18 à 24 mois, par l'arrivée de fonds de capital-risque avec lesquels nous avons déjà des contacts ». Pour parvenir à ce stade, la société aura plusieurs étapes à franchir dont l'accomplissement du préclinique réglementaire, le passage le plus stratégique. Le premier produit qui sera développé selon ce modèle est un traceur fluorescent nommé *AngioStamp®*. Celui-ci cible les tumeurs cancéreuses et permet au chirurgien, par le biais d'un système d'imagerie adapté, de visualiser

les zones d'intervention en temps réel et d'opérer tout en préservant au maximum les tissus sains.

DES VENTES POUR LA RECHERCHE

Après des tests *in vivo* concluants, ce produit est déjà commercialisé sur le marché préclinique et celui de la recherche. Distribué par le management directement, ce dernier devrait offrir quelques centaines de milliers d'euros de revenus cette année. Un chiffre d'affaires qui sera progressivement augmenté par le biais d'accords de distribution que la société souhaite nouer avec des spécialistes du secteur sur le plan international. Pour développer et gérer ces *deals*, un directeur des ventes devrait prochainement être recruté. Pour les produits cliniques, des partenariats plus amont seront également conclus. « Nous souhaitons partager les risques et coûts de développement dès la phase II d'essais cliniques pour ces composés avec un acteur de la pharma ou du matériel ayant un portefeuille connexe ou complémentaire », ajoute Odile Allard. Certaines sociétés ont d'ores et déjà été approchées, dans le but de faire connaître *AngioStamp®* le plus en amont possible et de lui donner une place spécifique dans l'environnement compétitif. Pour l'heure, l'américain *VisEn* est parvenu au même stade de développement que Fluoptics, dans le domaine de l'oncologie également. D'autres acteurs, comme *Novadaq Technologies*, qui a lancé une procédure d'imagerie en angiographie en fluorescence, s'attaquent de leur côté à

l'instrumentation. Mais selon Odile Allard, « plus il y aura de traceurs développés, meilleur cela sera pour le marché, car ils ne ciblent en général pas les mêmes tumeurs et restent très complémentaires ».

Juliette Lemaignan

jlemaignan@biotech-finances.com

FLUOPTICS

VALORISATION ESTIMÉE

Inconnue

PARTENAIRES

Banque

BNP-Paribas, M. Berger – Grenoble

Conseil juridique, affaires courantes

Cabinet MAGS Lyon, Me François Pujol

Conseil juridique, levée de fonds

Cabinet Lamy & Associés, Me Éric Baroin et Misha Raznatovich

Conseil juridique, propriété intellectuelle

Cabinet Regimbeau, Franck Tétaz – Lyon

Experts-comptables

Cabinet Odiceo – Lyon

Relations presse

Bridge Communication Lyon, Francis Temman

Partenaire académique

CEA-Léti, Université Joseph-Fourier, INSERM, CNRS

Partenaires cliniques

Centre Léon Bérard – Lyon
Institut Claudius Régaud – Toulouse

OPPORTUNITÉS D'AFFAIRES

Recrutements

La société souhaite recruter trois personnes cette année, une assistante, un responsable commercial et une personne pour le support matériel.

Partenariats

Fluoptics recherche un partenaire pour codévelopper son traceur fluorescent *AngioStamp®* dès la phase II.

REGARDS CROISÉS SUR LA SOCIÉTÉ



Thierry Béchu, membre de Savoie Angels

« La principale force de Fluoptics est d'être parvenue à proposer, pour le moment uniquement en préclinique, une solution qui permet aux chirurgiens de n'opérer que la zone tumorale, sans endommager les tissus sains. C'est une révolution pour les malades atteints de cancers, dont le nombre est en forte augmentation depuis plusieurs années. La grande innovation apportée par Fluoptics est de proposer un traceur visible en lumière blanche qui permet d'agir en temps réel, sans avoir à changer de salle comme les praticiens doivent le faire aujourd'hui.

Les prochaines étapes pour la société vont être d'accroître les ventes vers le monde de la recherche notamment et de passer du stade préclinique au clinique, ce qui prendra *a priori* entre 18 et 24 mois ».