



Claude Florin

A3 EL82, Fondateur A3 Angels, Directeur marketing HP Software
Présentation Medtech day , Mai 2009

L'environnement des A³ Angels

Enseignement et
recherche
> 10'000
250 labs
MoT
Programmes innovation
Incubateur
90 → 150 start-ups
+ coaching CTI



Réseau A³

- > 14'000 alumni
- 110 pays
- Sections : CH, F, USA, P, Chine

Activités

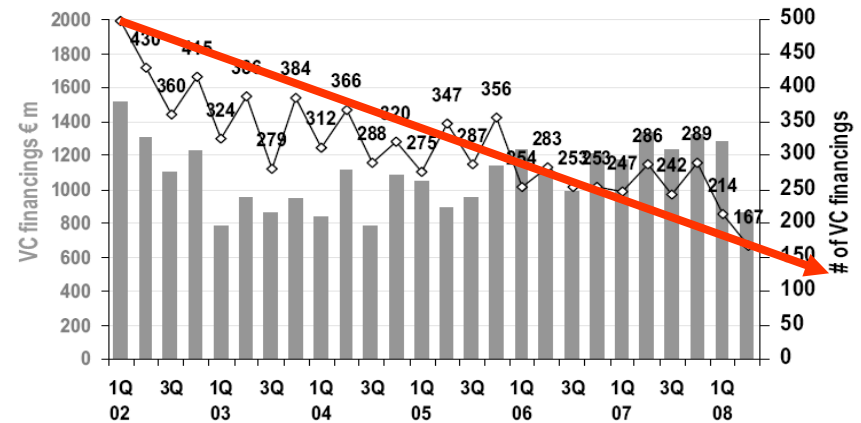
- Alumni day (Mondial)
- Young alumni award
- Prêts sans intérêts

60 alumni EPFL apportent expertise et investissement à 10 start-ups

Opportunité adressée par les A3 Angels

- La crise du crédit a réduit l'investissement seed :
 - Les investisseurs alumni peuvent être motivés par un encadrement d'investissement non dissuasif
- Les marchés et la concurrence sont mondiaux
 - Le réseau A3 international peut soutenir les entrepreneurs
 - Une équipe de mentors peut être motivée
 - La synergie avec les acteurs existants peut être renforcée

Investissement VC en Suisse



25,800 sociétés fondées par 100K alumni MIT = 3.3 million d'emplois

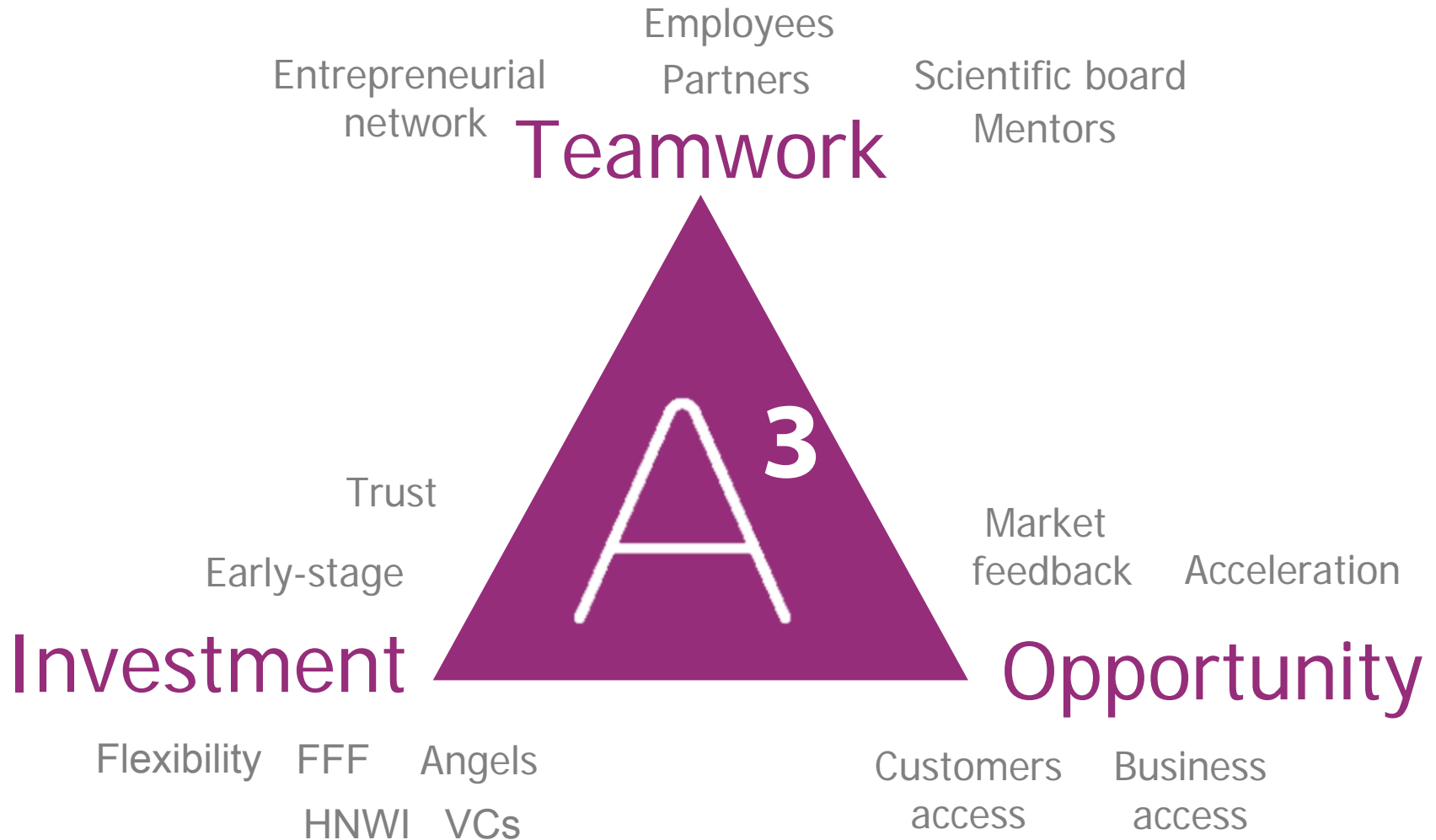
Employés	%	Moyenne
> 10'000	✓0.3%	✓15'000
1'000-10'000	✓1.8%	✓1927
< 1'000	✓97.9%	✓39

Sources : HBM Partners; Edward B. Roberts and Charles Eesley, MIT Sloan , February 2009

A man with grey hair, wearing a light blue button-down shirt, is shown from the chest up in the foreground. He has a thoughtful expression, resting his chin on his hand. The background is a large-scale construction site at night, featuring a multi-story building's steel framework illuminated by warm construction lights. The sky is dark, and the overall scene conveys a sense of industrial activity and contemplation.

La valeur des
A³ Angels ?

A3 Angels : success factors



La valeur ajoutée des A³ Angels

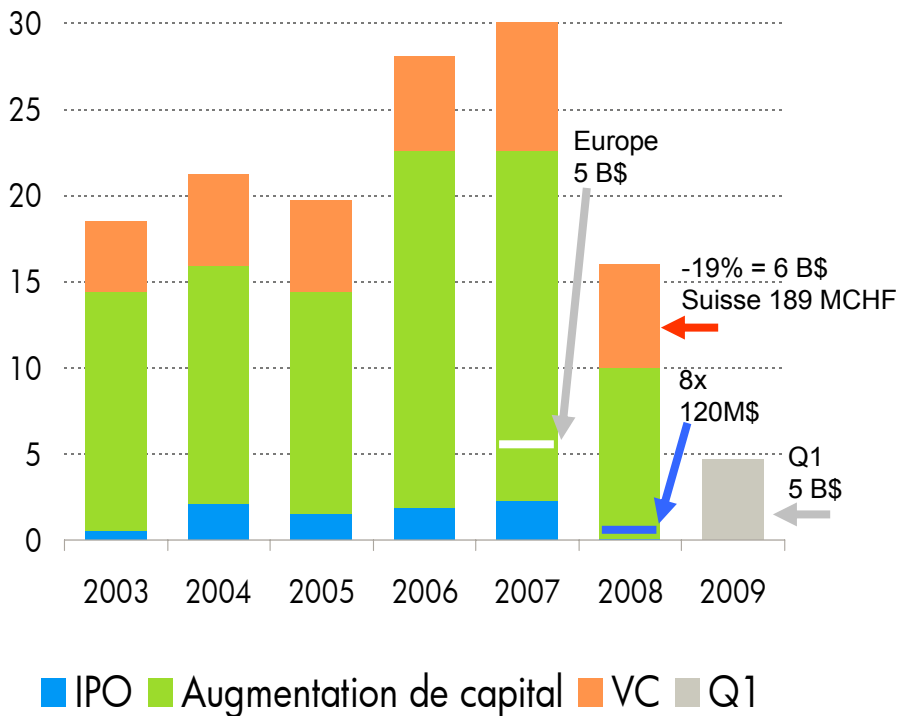
	A ³) Angel individuel	A ³) Micro Angel
L'expérience	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Entrepreneurs expérimentés ✓ Cadres supérieurs 50+ ✓ > 20 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 40-50+ ans ✓ professionnels actifs ou en transition ✓ > 40
Le mentoring	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 5 jours/an niveau conseil d'administration ✓ 2 start-ups 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 2 jours/an spécialisé dans le domaine de compétence
L'investissement	<ul style="list-style-type: none"> ✓ >50k+ /an ✓ Investisseur accrédité 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 10-20k /an pendant 1-3 ans, en groupe
Motivations et valeurs	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Relations sociales ✓ Revenus ✓ Mentoring ✓ Intérêt technologie et régional 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Participation a l'entrepreneuriat ✓ Contribution ✓ Partage de succès et revenus



Opportunités
medtech biotech

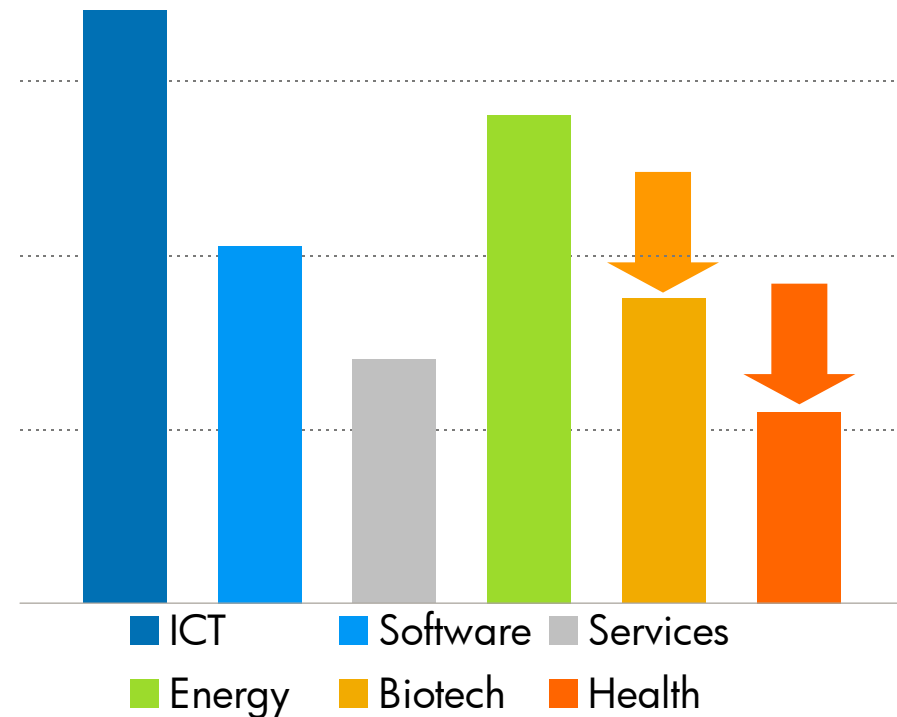
Investissement biotech et medtech

Financement biotech mondial B\$



Source : Ernst&Young Beyond borders global biotechnology report 2009

Investissements Angels EMEA



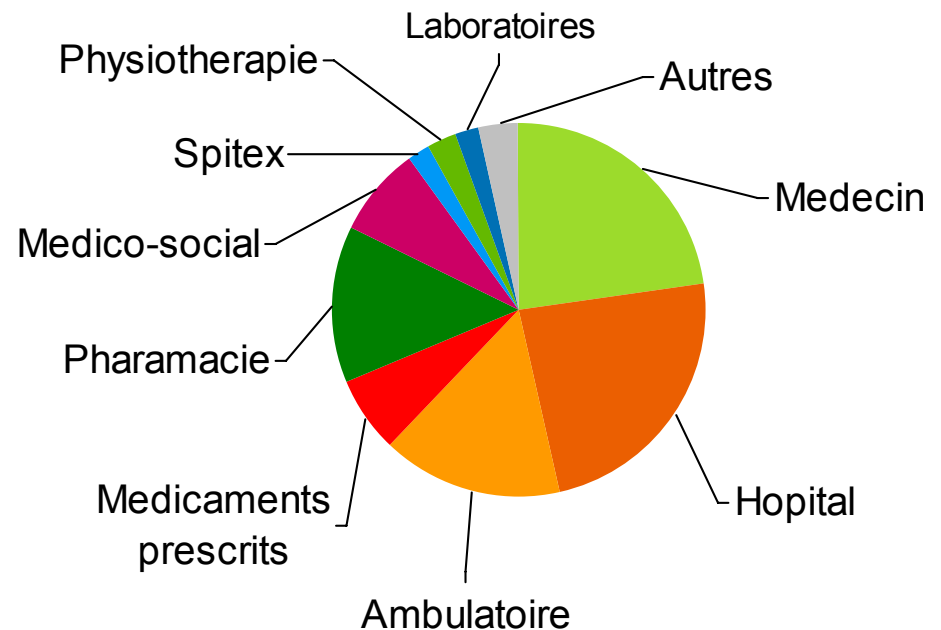
Source : EBAN statistics 2008, N=82/64/144 networks

Indicateurs macro-économiques

- Dépense de santé :
 - USA 2400 B\$
 - Suisse 4 B CHF
- Population :
 - >65 2000=71M
→ 2050=130M
(>80 2000=15M → 2050=53M=12%)
- Pathologies
 - Cancer : 2000=10M
→ 2050=15M
 - Diabète : 2000=17M
→ 2025=300M
(décès)
 - Hanche : 1990=1.7M
→ 2050=6.3M
(fractures)

Dépense par assuré en Suisse

Total ~3000 CHF



Source : <http://www.news-service.admin.ch/NSBSubscriber/message/attachments/15498.pdf>

Economie medtech / biotech

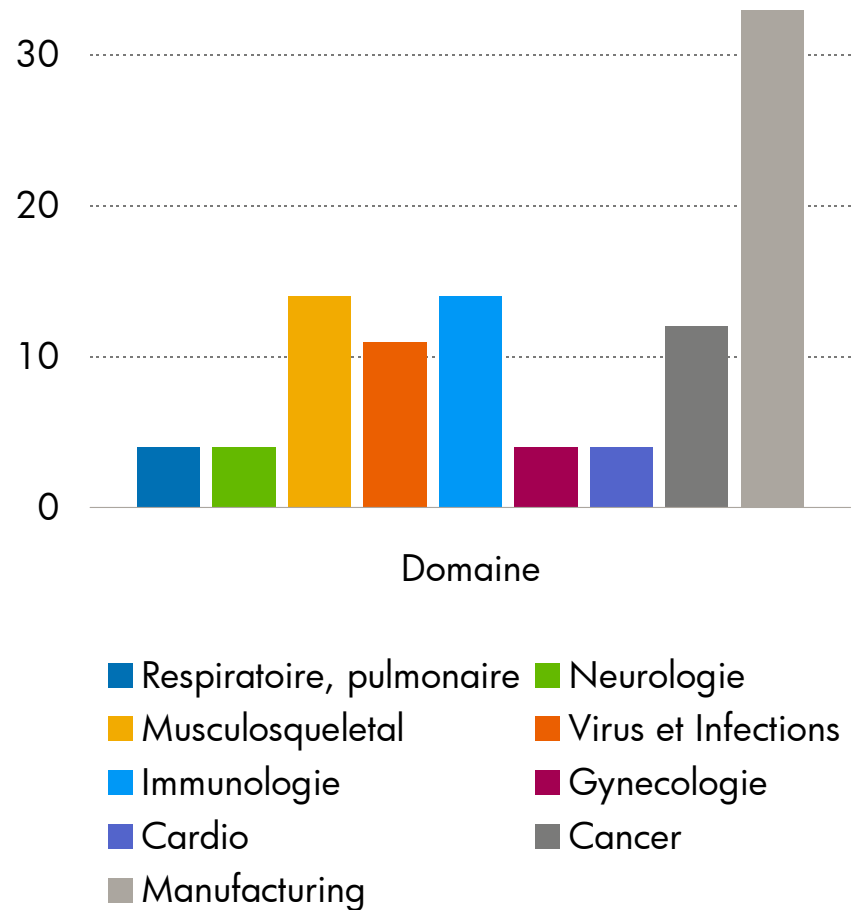
		Mondial	Europe	Suisse
Technologie médicale	Entreprises		11'000	
	Revenus	250B\$	94 B\$	2500 M CHF
	Emplois		530'000	40'000
	R&D		5.8 B €	
	Produits	100'000 FDA approved		
Biotechnologie	Entreprises	4275	1600	220 26 < 3years
	Revenus	73 B\$	11.5 B\$	
	Emplois	190'000	40'000	18'000
	R&D	28 B\$	3.6 B\$	
	Produits	1400 FDA approved	1500 phases 0-3	166 phases 0-3

Source : Ernst&Young, Swiss biotech association, Frost&Sullivan, Eucomed

Opportunités sectorielles

- Anesthetic & respiratory
- Cardiology and thoracic
 - Cosmetic and lifestyle surgery
 - General surgical and therapeutic
- Intravenous & infusion
- Minimally invasive surgical
- Neurology & neuromuscular
- Ophthalmic and optical
- Orthopedic & prosthetic
- Single use surgical & disposable
- Urology & gynecology
- Wound care management

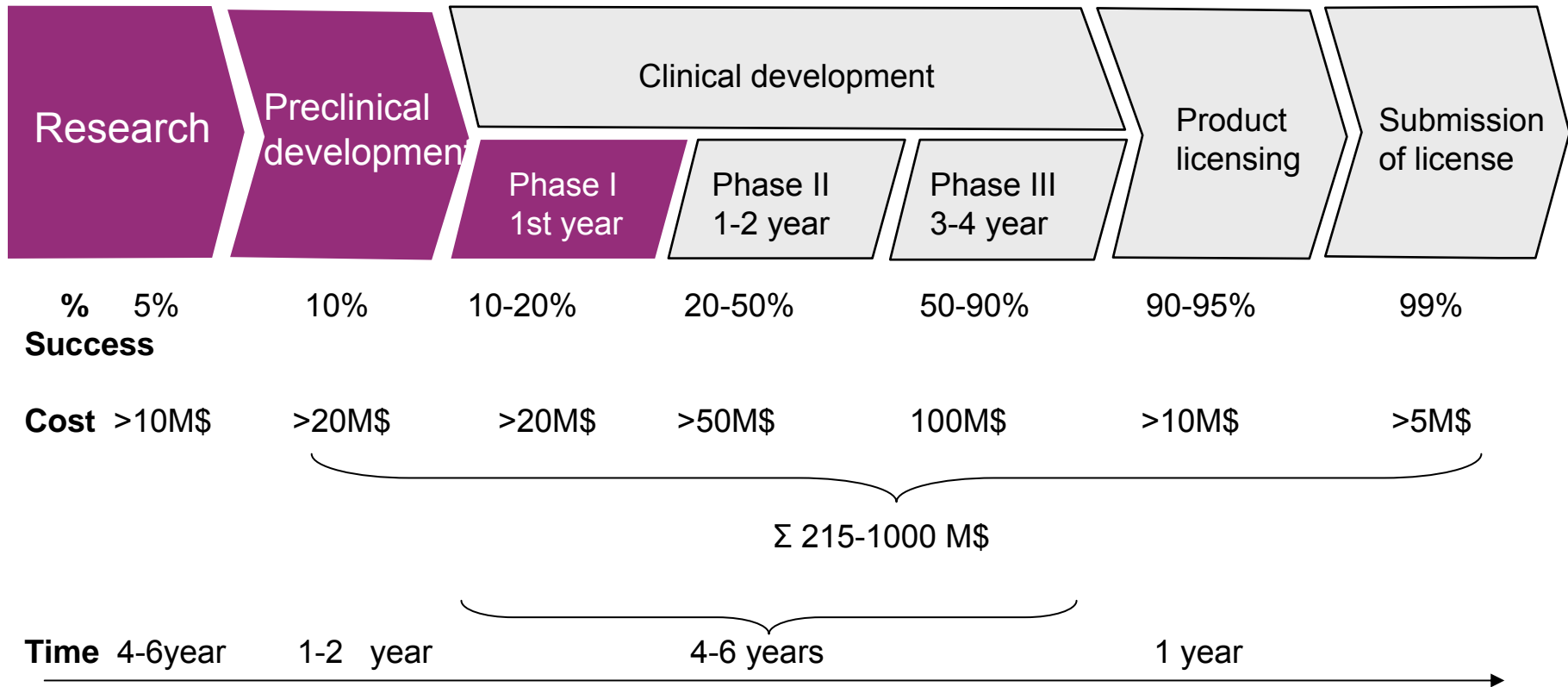
- = hot segments in medical device industry



Source : Frost&Sullivan, 2009

Source: Windhover's pharmaceutical strategic alliances, 2006

Investment and risk timeline



Source: Dewasthally S, Linking vaccines development with market opportunities, 2007, Jacob Flemming

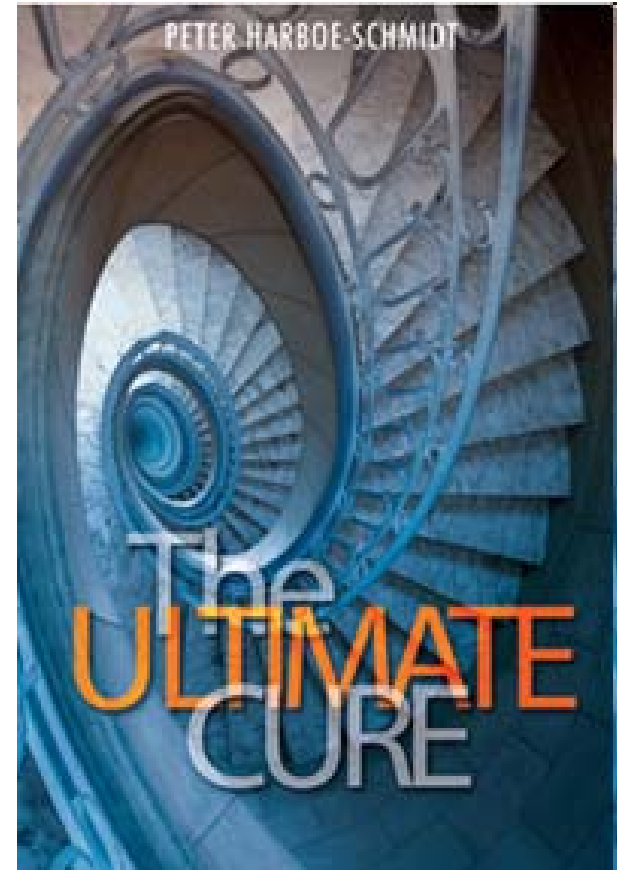
Elements for successful biotech companies

- Innovative science
 - Milestone focused, do not reinvent itself every 6 months!
 - Network with the top scientists in the field (academia and industry)
- Intellectual Protection
 - IP is not an asset anymore, it's a necessity
 - Culture of promoting and protecting intellectual property
- Ingenious financial strategies
 - Flexible, open-minded financial strategies:
Think beyond "Angels --> VC --> IPO"
 - Strategic alliances

Source : SHI Capital

Readings

- Swiss biotech report 2009
<http://swissbiotech.org>
- Ernst&Young Global biotechnology report 2007, 2009
- Frei P. Assessment and valuation of High growth companies, 2007 Haupt, Bern.
- Hodgson J, Biotechnology in Europe, 2006 <http://www.europabio.org>
- Pisano GP, The development factory, 1997, HBS
- Robins-Roth C, From alchemy to IPO, 2001, Perseus
- Dewasthally S, Linking vaccines development with market opportunities, 2007, Jacob Fleminnig

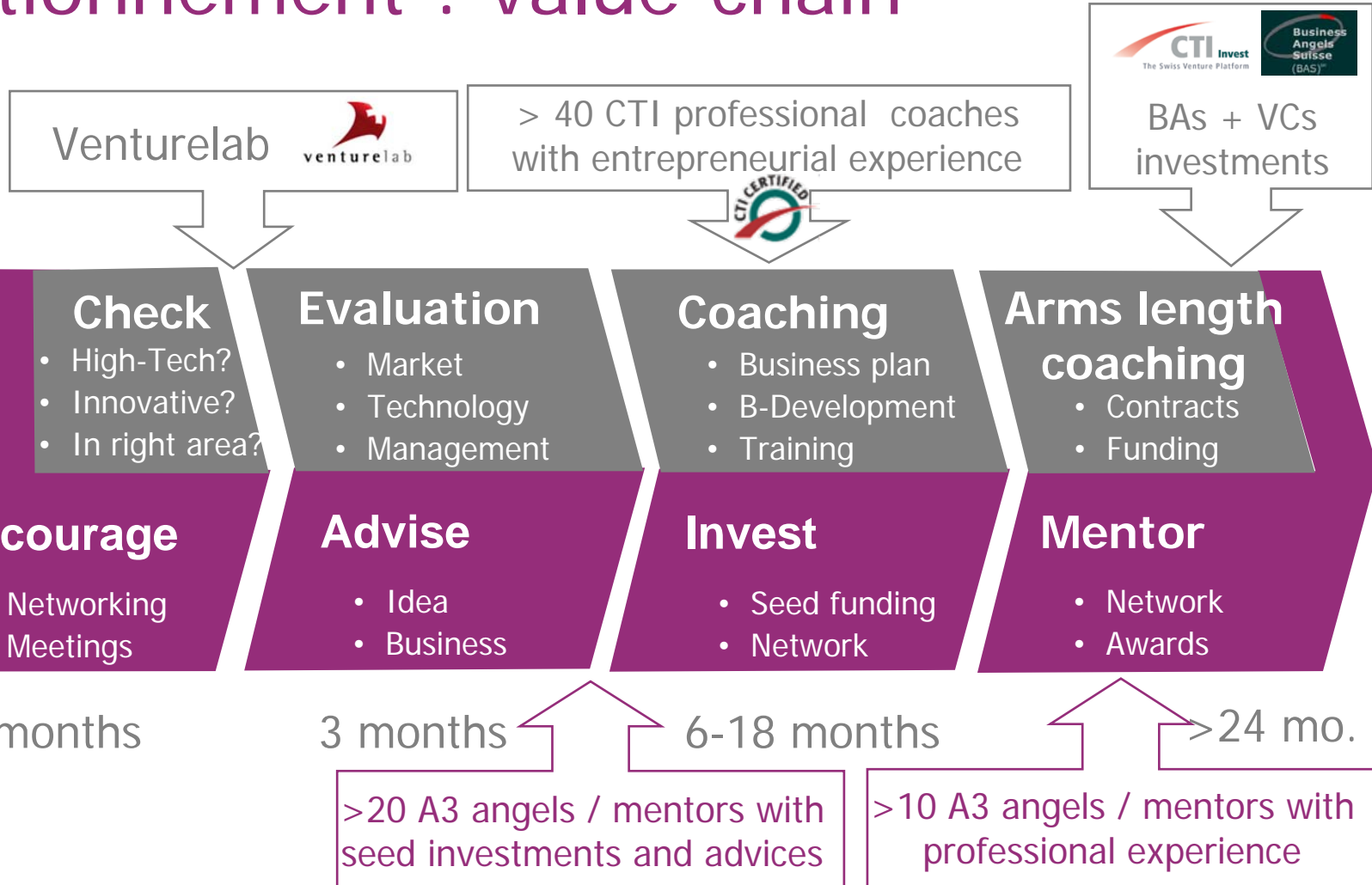


<http://www.the-ultimate-cure.com/>



Le positionnement
des A³ Angels ?

Positionnement : value-chain



Source : CTI + A3

Programme d'activité 2009

- Dîners et discussion, les 2emes mercredi du mois, animes par des intervenants ayant l'expérience de ces activités.
 - Présentations mensuelles par 2 ou 3 start-ups avec copie des présentations et documents des réunions.
(6 réunions organisées)
- Sessions trimestrielles de formations aux aspects financiers , juridiques et management des investissements (term sheet, due dilligence, étude de cas), a la demande des participants
(1 session organisée)
- Services administratifs
 - Gestion informatique des activités du club : accès au deal-flow, revue des investissements, décisions, accès au documents du site web
(en cours)
 - Encadrement juridique et financier des investissements, y compris l'établissement de trust pour les investissement groupes et la négociation de conditions pour les investisseurs individuels.
(en cours)
 - Guichet pour la mise en réseau des mentors et entreprises.
(en cours)



Les de axes principaux

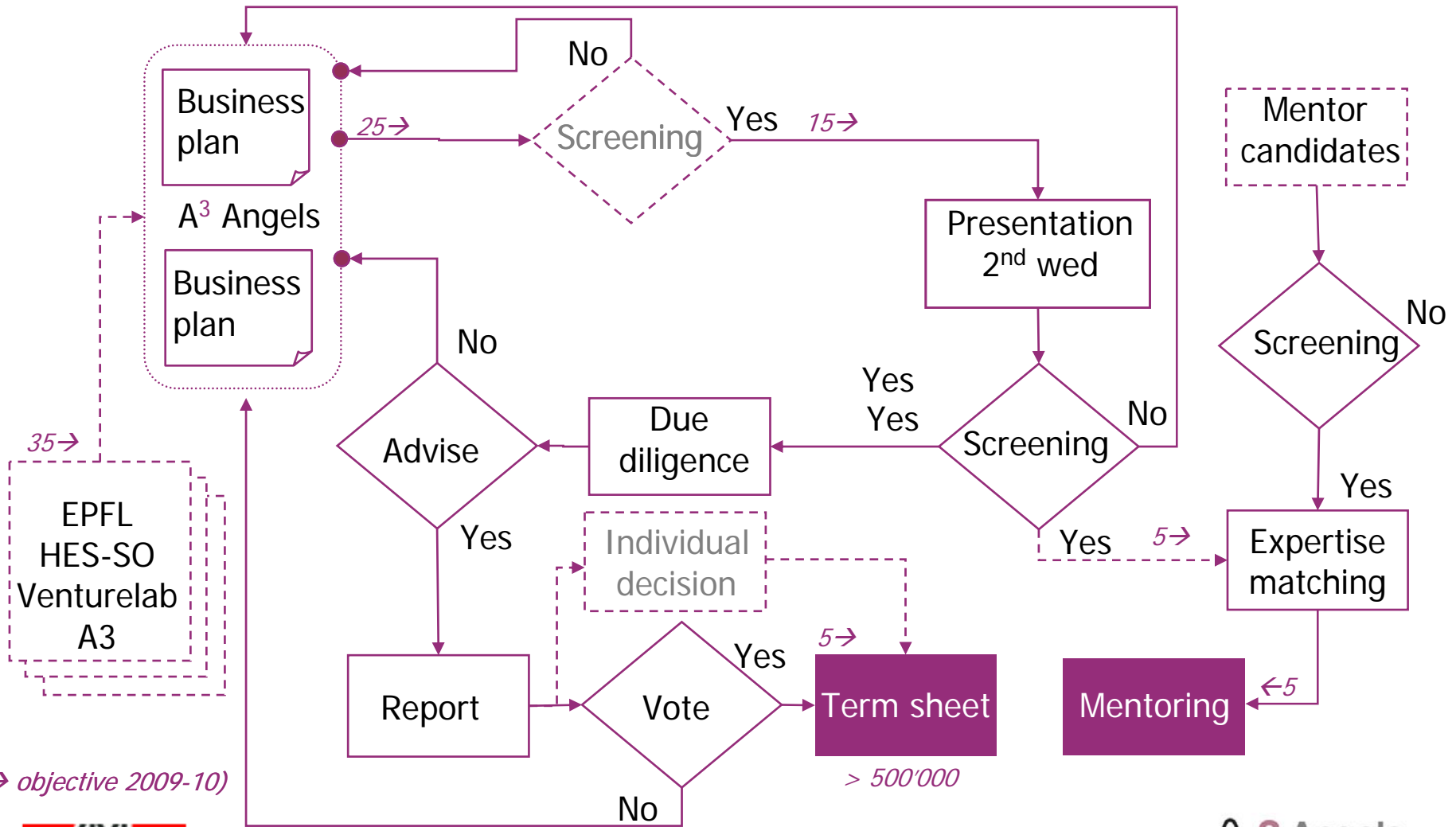


Processus de
collaboration

Axes de développement du club A3 Angel

- 1. Promouvoir le club aux membres A3 qualifiés**
 - Sensibilisation des membres de l'A3 et EPFL,
 - Offre d'actions de formation et collaboration
- 2. Investir dans quelques projets à fort potentiel dans l'environnement EPF,**
 - Mettre en place les modalités administratives d'investissements
 - Lancer le premier groupe de 10 identifiées et gérer le consensus
 - Faciliter l'accès des entrepreneurs à d'autres sources de financement, en particulier bancaires ou venture capital
- 3. Créer un réseau de mentors en synergie avec les autres acteurs**
 - Identifier des mentors qualifiés, disposant d'une expérience réussie d'entrepreneurs et direction.
 - Créer un guichet de rencontre.
 - Liaisons externes (EPFL, HES-SO, PSE, incubateurs, CTI invest).
- 4. Créer une structure efficace**
 - Renforcer le comité (professionnels de la finance et secteurs d'industrie)
 - Compléter par une assistance (stagiaires MoT et prestataires juridique).
 - Evaluation de l'activité (comité de conseil et de surveillance)

A³ Angels process



(→ objective 2009-10)



