

Le fondateur de Doctissimo rachète DNAVision

Médecin et homme d'affaires français, Laurent Alexandre devient l'actionnaire majoritaire et le nouveau président de la société biotech carolo DNAVision. De bon augure.

| Sandrine Vandendooren

Les Français s'intéressent de près aux sociétés biotechnologiques wallonnes. Après la *spin-off* Henogen rachetée l'été dernier par le groupe français Novasep, c'est au tour de DNAVision, une autre biotech prometteuse située également sur le site de l'aéropôle de Gosselies, d'avoir un nouvel actionnaire français. Cette fois-ci, il s'agit de Laurent Alexandre, un «serial entrepreneur» connu pour avoir fondé Doctissimo, un site grand public sur la santé, avant de le revendre, à la fin 2008, au groupe Lagardère pour 140 millions d'euros. Ce docteur en médecine, chirurgien urologue, énarque et diplômé en sciences politiques de 50 ans, à l'origine d'autres sociétés dans le domaine médical (Benefit, Medcost, Clinics), vient en effet de reprendre les parts des investisseurs institutionnels Theodorus, la SRIW et Sambrinvest. De ce fait, l'homme d'affaires français qui réside en Belgique devient l'actionnaire majoritaire de la PME carolo, avec 60% des parts, et le président de son conseil d'administration.

«Le montant de la transaction est confidentiel mais sachez que les trois investisseurs institutionnels ont réalisé une plus-value de 100% en cédant leurs parts», précise Jean-Pol Detiffe, l'un des fondateurs qui reste le CEO de la PME et son deuxième actionnaire (avec 25%). Le solde du capital reste aux mains des scientifiques, cofondateurs de DNAVision.

Une entrée en Bourse dans deux ans

Fondée au printemps 2004, DNAVision a d'emblée fait le pari d'une médecine personnalisée qui consisterait à ne prescrire des médicaments qu'en fonction des caractéristiques génétiques du patient. La PME, qui emploie quelque 25 personnes, fournit aux firmes pharmaceutiques des



LAURENT ALEXANDRE, NOUVEAU PRÉSIDENT DE DNAVISION
L'homme d'affaires français a acquis 60% des parts de la PME carolo.

analyses de réactions à leurs médicaments effectuées auprès des très nombreux patients. Elle a remporté le prix Enterprize en 2007 (qui récompense les entrepreneurs innovants) et le Grand Prix wallon de l'entrepreneuriat en 2008.

«L'arrivée chez DNAVision d'un calibre comme Laurent Alexandre, passionné de génétique, qui allie les compétences scientifiques et entrepreneuriales et qui, de surcroît, dispose de moyens financiers importants, va nous permettre de franchir une nouvelle étape», se réjouit Jean-Pol Detiffe. Dans quelques mois, le nouvel actionnaire va, en effet, injecter «plusieurs millions d'euros» afin de permettre à la PME de produire ses propres médicaments associés à ses tests pharmacogénétiques et, ainsi, cibler les hôpitaux et les médecins.

La société réalise un chiffre d'affaires de 3,2 millions d'euros et est, affirme son patron, à l'équilibre financier. Les actionnaires ont pour objectif d'introduire la PME en Bourse d'ici deux ans. ■

HIGH-TECH

● Bouchons en vue sur les réseaux mobiles

Alors que le succès de l'iPhone et des *netbooks* entraîne déjà des surcharges des réseaux mobiles dans certains pays, il apparaît de plus en plus clairement que les opérateurs mobiles devront accélérer encore leurs investissements dans les mois à venir, afin de construire des réseaux toujours plus puissants et plus rapides. Car il n'y a pas que les *smartphones* qui prennent de plus en plus de place sur leurs réseaux. Une étude publiée voici quelques jours par le cabinet ABI Research révèle en effet que les ventes de terminaux susceptibles de se connecter au *mobile broadband*, c'est-à-dire à l'Internet mobile à haut débit, devraient être multipliées par 55 entre 2008 et 2014, atteignant 58 millions d'unités d'ici quatre ans. En faisant cette prévision, l'étude ne fait pas référence aux *smartphones*:

les terminaux désignés par ABI sont notamment les *e-books* (le Kindle d'Amazon, par exemple), les consoles de jeux portables, les GPS ou les appareils photo et caméras numériques, qui sont de plus en plus nombreux à pouvoir se connecter aux réseaux mobiles en plus de leur compatibilité avec les réseaux wi-fi. Le cabinet d'études prévoit que le succès de ces différents terminaux entraînera également un changement important dans les *business models* des fabricants et des vendeurs, dans la mesure où ceux-ci devront intégrer les tarifs de connexion aux réseaux mobiles dans leur tarification. Un fameux casse-tête en vue, tant pour les techniciens que pour les responsables marketing!

M. V. O. ■

LES LIVRES ÉLECTRONIQUES, les consoles de jeux, les GPS, etc. seront tout autant responsables des bouchons sur les réseaux que les smartphones.

