



## Contexte

Erytech Pharma est une société biopharmaceutique française qui conçoit et fabrique des traitements novateurs pour la leucémie aiguë et d'autres formes de cancer. Sa principale innovation est une technologie permettant « d'affamer » les tumeurs qui devrait offrir une alternative efficace aux traitements plus invasifs et plus douloureux. Ses traitements pour différentes formes de cancer sont à divers stades d'essai clinique dans le monde entier.



Tandis que le processus d'essai clinique pour son produit phare, un traitement contre la leucémie, se poursuit en Europe et en Amérique du Nord, l'entreprise doit développer son activité dans ces régions et accélérer ses efforts de recherche et développement. Afin de lever des capitaux pour ces activités, ERYTECH Pharma a prévu une introduction en bourse au début de 2013.

Dans le cadre de cette introduction en bourse, ERYTECH Pharma voulait augmenter le capital total levé en recrutant un partenaire stratégique qui devienne un actionnaire de poids dans l'entreprise. « Le fait qu'un partenaire stratégique prenne une participation dans ERYTECH Pharma est une façon de montrer au reste de la communauté des investisseurs que notre entreprise est digne de confiance », explique le directeur financier et administratif d'ERYTECH Pharma, Sébastien Rouchouse. « Cela a constitué un élément important de la réussite de notre introduction en bourse. »

Comme il arrive souvent dans l'industrie française des biotechnologies, l'entreprise évaluait deux possibilités pour négocier les accords stratégiques : mettre en place une Data Room matérielle ou une Data Room virtuelle. Son auditeur, KPMG, a recommandé une approche simple : utiliser Intralinks Dealspace® comme Data Room virtuelle (VDR). « Nous n'avons jamais envisagé d'utiliser une VDR auparavant », indique Sébastien Rouchouse. « Selon KPMG, cette option constituait un moyen plus rentable et efficace de négocier l'accord, et nous avons donc décidé d'utiliser Intralinks Dealspace. »

## Solution

KPMG a aidé ERYTECH Pharma à configurer Intralinks Dealspace pour son processus de transaction stratégique. ERYTECH Pharma s'est cependant rapidement approprié la solution. « Intralinks Dealspace est vraiment facile à utiliser.

[intralinks.com/dealspace](http://intralinks.com/dealspace)

Pour contacter votre bureau Intralinks le plus proche :  
[intralinks.com/mylocation](http://intralinks.com/mylocation)



« Intralinks Dealspace nous a permis de donner à chaque partenaire potentiel une vue personnalisée de nos informations d'entreprise les plus sensibles. Nous avons aussi pu analyser dans quelle mesure chaque entreprise consultait nos documents, ce qui nous a permis de suivre sa réflexion et de trouver le meilleur partenaire possible. »

Sébastien Rouchouse,  
Directeur financier et administratif  
d'ERYTECH

Il nous est facile de télécharger des documents vers le système, de définir des contrôles d'accès et de produire les rapports dont nous avons besoin », explique Sébastien Rouchouse.

Selon Sébastien Rouchouse, cinq partenaires potentiels étaient activement impliqués dans le processus de négociation, et il a pu configurer des flux de travail personnalisés pour chacun d'entre eux. « C'est devenu un outil très important pour nous, parce que nous étions en mesure de donner une vue personnalisée à chaque partenaire potentiel et d'exposer davantage d'informations à chaque entreprise à mesure que les négociations progressaient », raconte Sébastien Rouchouse. « Par exemple, nous n'avons exposé aucune propriété intellectuelle à qui que ce soit, tant que la négociation n'avait pas dépassé un certain seuil. Les informations financières ont été communiquées à un stade encore plus avancé du processus. Nous avons ainsi pu contrôler la circulation des informations sensibles tout au long du parcours de recherche du bon partenaire. »

Intralinks Dealspace permet aussi de connaître la façon dont les différentes entreprises consultent les documents, ce qui apporte des renseignements précieux pour le processus de négociation. « Nous avons pu voir quels dossiers les entreprises consultaient et quelles parties de notre technologie les intéressaient le plus », explique Sébastien Rouchouse. « Ces rapports nous ont donné une bonne compréhension du processus de réflexion de chaque entreprise, et nous avons pu structurer nos offres et nos contre-offres en conséquence. »

Au final, ERYTECH Pharma a conclu un accord dans lequel un de ses partenaires de distribution, Recordati-Orphan Europe, a pris une participation de 7,8 % dans l'entreprise sous forme d'obligations convertibles. L'accord a joué un rôle majeur pour aider ERYTECH Pharma à financer le développement de son activité. Après la mise en place de ce partenariat clé, ERYTECH Pharma a décidé de réaliser une introduction en bourse en avril 2013 et a augmenté son capital de 16,7 millions d'euros, dépassant la cible de 15 millions d'euros fixée par ses garants.

## Avantages

Sébastien Rouchouse explique que l'utilisation d'Intralinks Dealspace a permis d'économiser énormément de temps et d'efforts dans le processus de négociation. En adoptant une Data Room matérielle, ERYTECH Pharma aurait dû recevoir successivement les différents partenaires potentiels, produire et livrer matériellement les documents pertinents, et assurer la sécurité matérielle de la salle de négociation. Avec Intralinks Dealspace, l'entreprise a pu conduire plusieurs négociations simultanément et gérer l'accès et la sécurité à travers une plateforme unique, ce qui lui a permis de conclure l'accord avec Recordati-Orphan Europe et d'accélérer le processus d'introduction en bourse.

En France, chaque partie doit également recevoir une copie certifiée de chaque document utilisé au cours du processus de négociation. Avec la fonctionnalité de gestion des contenus d'Intralinks Dealspace, l'équipe de Sébastien Rouchouse a pu assembler simplement et rapidement la documentation, et la faire certifier par le représentant légal de l'entreprise.

[intralinks.com/dealspace](http://intralinks.com/dealspace)

Pour contacter votre bureau Intralinks  
le plus proche :

[intralinks.com/mylocation](http://intralinks.com/mylocation)