

PORTRAIT

Emmanuelle Martiano, l'entrepreneuse à la recherche de nouveaux médicaments

La jeune femme a cofondé avec Maximilien Levesque Aqemia, une start-up qui fait de la recherche de médicaments grâce à l'intelligence artificielle générative et la physique. Elle vient de boucler un nouveau tour de table de 30 millions d'euros avec notamment Wendel Group.



Emmanuelle Martiano est la cofondatrice et directrice des opérations d'Aqemia. (Aqemia)

Par [Charlie Perreau](#)

Publié le 30 janv. 2024 à 8:49 Mis à jour le 30 janv. 2024 à 9:16

Un ingénieur et un commercial. Voilà le duo typique à la tête d'une start-up. Avec l'essor des deeptechs, ces jeunes pousses qui développent des technologies de rupture, les équipes fondatrices de la French Tech commencent à se diversifier.

C'est le cas d' [Aqemia, jeune société qui fait de la recherche de médicaments](#) grâce à l'intelligence artificielle générative et la physique. A sa tête, Maximilien Levesque, ancien de l'ENS et du CEA, et Emmanuelle Martiano, ex-BCG et ingénieure de formation. « Il y a encore quelques années, je n'avais aucune idée de ce qu'était la recherche académique », confie Emmanuelle Martiano.

Depuis 2019, date de la création de la start-up, la dirigeante s'est plongée dans l'univers des laboratoires et avec succès. Fin 2023, la jeune pousse a signé [un contrat de 140 millions de dollars avec Sanofi](#). Quelques semaines après cette annonce majeure, la start-up annonce avoir bouclé un tour de table de 30 millions d'euros mené par Wendel Group et ses

investisseurs historiques (Elaia, Eurazeo et Bpifrance). Ce qui porte le montant total levé à plus de 60 millions. Du financement frais qui va lui permettre de booster les collaborations avec les laboratoires, développer sa plateforme technologique et créer des spin-off.

Une rencontre sur un paddle

En tant que directrice des opérations, Emmanuelle Martiano doit mettre en musique toutes ces activités. Des compétences qu'elle a développées lorsqu'elle était en études à CentraleSupélec puis au BCG, un cabinet de conseil où elle a passé huit ans. « Elle a une énergie et sens de l'action qui est à mon avis très au-delà de la moyenne. Quand elle était au BCG, elle s'épanouissait particulièrement dans les moments d'action et dans les projets qui avaient une réalité concrète », témoigne Julien Dangles, associé au BCG et investisseur de la première heure d'Aqemia.

L'envie d'entreprendre a finalement piqué la jeune femme mais sans projet précis. « Je n'avais aucune idée de boîte, ni de personne avec qui la monter », se souvient-elle. La rencontre avec Maximilien Levesque s'est faite grâce à deux hommes : Julien Dangles et Olivier Vaury, ancien directeur financier de ManoMano.

« Je faisais du paddle avec Olivier sur la Marne un dimanche matin. Il m'a raconté que Maximilien avait besoin de trouver un binôme pour une boîte dans la recherche de médicaments. J'ai tout de suite pensé à Emmanuelle car elle a toujours cru à la science et au progrès », raconte Julien Dangles.

Les deux futurs associés se sont rencontrés dans un café au coin de la rue d'Ulm à Paris. « J'ai eu un coup de foudre professionnel. Je l'ai trouvé impressionnant », lâche Maximilien Levesque, qui avait rencontré une trentaine de personnes auparavant, sans succès. « C'est quelqu'un de très structuré, complètement opposé à moi mais hypercompatible justement », ajoute-t-il. « Nous avons tous les deux la volonté d'apprendre vite, nous sommes des boulimiques de connaissance », souligne Emmanuelle Martiano, qui se définit comme experte « en tout et en rien ».

Casser les silos entre la recherche et l'entreprise

Au départ, les deux associés s'occupent de tous les sujets pêle-mêle, puis leurs rôles se définissent. Maximilien Levesque est évidemment sur la partie scientifique et, plus étonnant, le développement commercial. De son côté, Emmanuelle recrute les bonnes personnes, met en place tous les processus et endosse aussi le costume de commercial. « C'est un tandem extrêmement vertueux. Ils écoutent, ils se challengent entre eux », résume David Sourdiv, venture partner chez Elaia.

C'est aussi elle qui a passé beaucoup de temps à définir le business model, entre les contrats avec les grands laboratoires et les spin-off, qui s'inspirent des start-up studios. « A terme, on sera une plateforme de recherche au coeur du futur avec une constellation de biotechs », explique Maximilien Levesque, qui précise que la start-up a dégagé 1 million d'euros de revenus en 2022.

La dirigeante met tout le crédit sur le dos de son cofondateur, la tête chercheuse du duo. C'est pourtant une association de ce type qui permet à des projets scientifiques de transformer l'essai. « Il faut casser les silos entre le monde de la recherche et du business. Le conseil en stratégie est très formateur », estime Maximilien Levesque. « Je pense qu'Emmanuelle a créé plein de vocations au BCG », ajoute-t-il. Début 2023, le

gouvernement [a annoncé mobiliser 500 millions pour pousser les chercheurs à lancer des start-up](#). Parmi les mesures dévoilées, la création de la bourse French Tech Emergence Lab, d'une valeur de 120.000 euros maximum.