

Strategikon clôture un tour de table de série A1 pour moderniser les opérations commerciales dans le domaine des essais cliniques à l'échelle mondiale

Mené par Osage Venture Partners, Debiopharm, HearstLab et GoldenSeed

SAN FRANCISCO, Californie, 6 février 2024 — Strategikon, fournisseur de solutions cloud qui optimisent et accélèrent la budgétisation, la planification, l'externalisation et la gestion fournisseurs des essais cliniques, a récemment clôturé un tour de table de série A1 sursouscrit de 7,0 millions de dollars. Cette performance souligne la forte demande ainsi que la confiance des investisseurs dans les technologies pionnières et la vision stratégique de Strategikon dans le secteur pharmaceutique.

Le tour de table a été sursouscrit. Les investisseurs sont **Osage Venture Partners, Debiopharm Innovation Fund, HearstLab, Golden Seeds et d'autres acteurs financiers de renom**. Strategikon compte parmi ses clients des sociétés pharmaceutiques et biotechnologiques aux États-Unis, en Europe et au Japon. Grâce à ce tour de table, Strategikon prévoit de renforcer ses équipes commerciales et Customer Success afin de soutenir et d'intensifier sa croissance.

« Nous avons initialement investi dans Strategikon en 2021 et avons vu l'entreprise se développer de manière spectaculaire depuis lors, tout en élargissant l'implantation de ses produits et en fournissant certaines des plus grandes sociétés pharmaceutiques mondiales. Anca Copaescu et son équipe ont intégré des connaissances sectorielles approfondies dans la solution Clinical Maestro et le marché réagit rapidement. Nous sommes heureux d'investir des capitaux supplémentaires dans l'entreprise et sommes impatients de suivre la prochaine phase de l'aventure Strategikon », a affirmé Nate Lentz, associé directeur chez Osage Venture Partners.

« Cette étape majeure témoigne de la croyance partagée en la vision de Strategikon, qui consiste à redéfinir l'intelligence stratégique dans le paysage pharmaceutique. Alors que nous nous lançons dans cette aventure passionnante, la confiance et l'adhésion de nos précieux investisseurs nourrissent notre engagement en faveur de l'innovation et nous poussent à atteindre de nouveaux sommets en façonnant l'avenir de la prise de décision stratégique. Ensemble, nous sommes prêts à amplifier notre impact et à transformer l'industrie pharmaceutique, guidés par une vision collective d'excellence et de réussite », a commenté Anca Copaescu, PDG de Strategikon.

« Nous sommes convaincus que la technologie innovante de Strategikon améliorera considérablement l'efficacité des essais cliniques. L'entreprise a fait de grandes avancées en révolutionnant les opérations commerciales dans les essais cliniques grâce à sa plateforme logicielle unique, Clinical Maestro. La fiabilité des analyses comparatives et des prévisions/reprévisions, associée à la facilité d'utilisation, fait de cette plateforme inédite un outil innovant pour numériser les processus opérationnels et les prises de décision associées afin de mener des essais plus rapidement, plus efficacement et plus précisément. En remplaçant Excel et les solutions ponctuelles obsolètes par sa plateforme, Strategikon offre aux utilisateurs professionnels des informations exploitables et des processus plus rapides », a déclaré Vincent Lepreux, directeur des investissements chez Debiopharm Innovation Fund.

« Nous avons tous été impressionnés par Anca et nous sommes ravis de l'accueillir au sein de la communauté HearstLab. Elle connaît son entreprise et ses chiffres et se montre franche quant aux principaux succès et défis de l'entreprise. Sa stratégie de mise sur le marché est judicieuse et elle est en mesure, grâce à cette levée de fonds, d'accélérer la croissance de l'entreprise au niveau mondial par le biais de ventes directes et de partenariats avec des prestataires de services professionnels », a indiqué Beth Devin, co-responsable de HearstLab, qui supervise le portefeuille d'investissements de série A de HearstLab.

« Dès le début, Golden Seeds a cru en la capacité d'Anca et de son équipe à mettre sur le marché un produit indispensable. Ils ont écouté les clients et construit une entreprise qui répond à leurs besoins. Golden Seeds a continué à réinvestir dans Strategikon et nous sommes heureux de voir d'autres investisseurs se joindre à nous pour soutenir Strategikon dans l'accélération de sa croissance », a estimé Debra Kemper, partenaire chez Golden Seeds Venture Fund.

###

À PROPOS DE STRATEGIKON

La mission de Strategikon est de réduire les coûts et d'accélérer la mise sur le marché de nouveaux traitements médicaux grâce à des solutions cloud dédiées qui améliorent et accélèrent la planification et l'externalisation des essais cliniques. Le produit phare de l'entreprise, Clinical Maestro[®], remplace les processus manuels et les outils d'approvisionnement obsolètes par une plateforme moderne de gestion de l'externalisation de bout en bout, tout en réduisant le risque de conformité réglementaire lié à la supervision des fournisseurs. Le système a été développé et perfectionné par des responsables des opérations financières et cliniques disposant d'une expérience à la fois de promoteur et de prestataire de services cliniques. Nos fondateurs étaient convaincus qu'il devait y avoir une meilleure façon de procéder – et c'est ainsi qu'ils l'ont créée.

Contact médias

Karen Wills

SVP, Marketing and Investor Relations

Kwills@strategikonpharma.com