

France Biotech dévoile les résultats de la 2ème édition de l'Observatoire du transfert de technologie en santé

Une diminution des délais & une amélioration des modalités de négociation des licences entre entrepreneurs et Offices de Transfert de Technologie (OTT) sont observées pour le plus grand bénéfice des patients.

Paris, le 16 décembre 2020. France Biotech, l'Association des entrepreneurs de l'innovation en santé, avec le soutien de Bpifrance, dévoile aujourd'hui les résultats de la 2ème édition de l'Observatoire du transfert de technologie en santé.

Cet Observatoire, créé en 2018 pour faciliter les interactions entre les OTT (INSERM, SATT, CNRS, CEA, IHU, Institut Pasteur, etc...) et les entrepreneurs en santé, est nourri par le Groupe de travail « Transfert de Technologie » de France Biotech, avec une double mission : renforcer le dialogue entre les OTT français et les entreprises innovantes en santé & proposer des solutions concrètes pour l'amélioration du transfert de technologie.

« Aujourd'hui, une entreprise sur deux en santé est créée à partir de recherches issues du milieu académique français, selon le Panorama France HealthTech publié annuellement par France Biotech. Le transfert de technologie constitue en ce sens une étape fondamentale qu'il convient de sécuriser pour garantir la compétitivité et la croissance des entreprises du secteur. France Biotech s'est ainsi engagée depuis deux ans à mettre en place, avec les OTT et les entrepreneurs en santé, des solutions concrètes visant à faciliter, accélérer et fluidifier leurs interactions pour que ces innovations soient mises à disposition le plus rapidement possible des patients. » explique **Franck Mouthon, Président de France Biotech et responsable du Groupe de travail sur les partenariats public-privé au sein de l'Association.**

L'étude, menée en partenariat avec KPMG France, a été réalisée auprès de 52 PME/Start-ups en santé, 24 OTT et sept grands groupes pharmaceutiques, dont cinq français.

Une diminution des délais & une amélioration des modalités de négociation au profit du développement des actifs

L'étude a tout d'abord mis en exergue une forte **dynamique de création de start-ups** en santé et du **nombre d'accords de licence** signés ces deux dernières années :

- la valorisation des travaux de recherche de la sphère académique française a permis la création de 123 start-ups en santé par les OTT ;
- 55% des accords de licence signés par les OTT sont des accords en santé.

Des améliorations observées principalement sur les délais de négociation des accords de licence et de parcours de signature, entre les partenaires publics et privés :

- un raccourcissement des **délais de négociation des licences** (de **18 à 12 mois** entre 2018 et 2020) & des délais de signature raccourcis de **12 à 4 semaines** ;
- **un niveau de satisfaction des PME en hausse** vis-à-vis de ces délais ;
- une mise en œuvre de la **signature électronique au sein des OTT** (73% d'entre eux) **permettant d'accélérer la signature des accords** ;

- **un accompagnement** des entrepreneurs par des experts en propriété intellectuelle et par des juristes lors des négociations ;
- **une reconnaissance par l'ensemble des acteurs des facteurs clés de réussite des accords de licence** : la qualité de la technologie licenciée, la qualité de la propriété intellectuelle et la facilité d'accès au savoir-faire du chercheur.

Des points d'amélioration subsistent néanmoins, à commencer par la **différence de perception** entre les PME, OTT et grands groupes, **et notamment sur la satisfaction dans la négociation des accords de licence.**

L'étude révèle aussi qu'il existe très souvent **des décalages de perception entre OTT et PME dans la fourniture des éléments constitutifs d'un dossier**, qu'il s'agisse de « Term-sheet » et de comparables fournis par les OTT ou de « business plan » et plan de développement d'actifs fournis par les PME.

Aussi, **le point de départ du process (le « T0 ») n'est pas perçu comme étant le même entre acteurs publics et privés** : pour les grands groupes et PME, le « T0 » des négociations se situe relativement en amont, lors de la prise de contact avec les chercheurs, quand, dans le même temps, ce « T0 » se situe pour les OTT au moment de la réception d'éléments tangibles pour commencer la négociation. Ces différences pourraient en partie expliquer les divergences observées par les différents acteurs sur la perception des délais de négociation.

Des pistes et recommandations identifiées

Une plus grande transparence sur les politiques de valorisation propres à chaque OTT

- Communiquer en amont les pratiques et standards des OTT, notamment la politique de « licensing » et de « track record », ce qui favoriserait une meilleure compréhension des pratiques de l'OTT et de ses enjeux par l'entrepreneur.

Une plus grande professionnalisation des entrepreneurs en amont de la négociation

- Recourir de façon plus systématique à une « Due Diligence », étape essentielle dans le processus d'acquisition d'un actif pour estimer sa valeur actualisée.
- Fournir à l'OTT un « business plan » et un plan de développement de l'actif (les entrepreneurs plus expérimentés et les PME établies le font de façon plus systématique, simplifiant et accélérant d'autant la négociation pour les OTT).
- Renforcer l'accompagnement des entrepreneurs par des experts en propriété intellectuelle compétents et expérimentés.

Une plus grande visibilité des processus de négociation, au bénéfice des deux parties

- Établir un « T0 » et des jalons clairement identifiés dans les différentes étapes de contractualisation.
- Partager les comparables permet à l'ensemble des acteurs d'être davantage alignés sur la perception de valeur de l'actif.

Fort de ces observations, le Groupe de travail « Transfert de technologie » de France Biotech mettra prochainement à disposition des chercheurs, entrepreneurs & OTT une boîte à outils (modèle de contrats, exemple de « business plan »...) facilitant leurs interactions.

A propos de France Biotech

France Biotech, fondée en 1997, est une association indépendante qui fédère les entrepreneurs de l'innovation dans la santé et leurs partenaires experts. Animateur de l'écosystème de l'innovation en santé et interlocuteur privilégié des pouvoirs publics en France et en Europe, France Biotech contribue à relever les défis du secteur HealthTech (le financement des entreprises, la fiscalité de l'innovation, les enjeux réglementaires et d'accès au marché, etc...) et à proposer des solutions concrètes, en termes de compétitivité et d'attractivité, par l'intermédiaire de ses commissions et ses groupes de travail. Ceci afin d'aider les start-ups et les PME de cette filière à devenir des entreprises internationales performantes et capables de concevoir et développer rapidement de nouvelles innovations et les rendre accessibles in fine aux patients. <http://www.france-biotech.fr/>

Contact presse : Florence Portejoie, FP2COM, fportejoie@fp2com.fr, Tél : 06 07 76 82 83

A propos de Bpifrance

Bpifrance finance les entreprises – à chaque étape de leur développement – en crédit, en garantie et en fonds propres. Bpifrance les accompagne dans leurs projets d'innovation et à l'international. Bpifrance assure aussi leur activité export à travers une large gamme de produits. Conseil, université, mise en réseau et programme d'accélération à destination des startups, des PME et des ETI font également partie de l'offre proposée aux entrepreneurs. Grâce à Bpifrance et ses 50 implantations régionales, les entrepreneurs bénéficient d'un d'un interlocuteur proche, unique et efficace pour les accompagner à faire face à leurs défis.

Plus d'information sur : www.Bpifrance.fr - <https://presse.bpifrance.fr/> - Suivez-nous sur Twitter : @Bpifrance - @BpifrancePresse

Contact presse : Sarah Madani, sarah.madani@bpifrance.fr, Tél. : +33 (0)1 42 47 96 89 - Mob. : +33 (0)6 37 24 97 05

A propos de KPMG France

KPMG France, Leader de l'Audit et du Conseil, réunit 10 000 professionnels dédiés à la performance économique et financière des institutions et des entreprises de toute taille, dans tous les secteurs. KPMG apporte à ses clients la puissance d'un réseau mondial pluridisciplinaire à travers 150 pays et se singularise par son maillage territorial grâce à ses 220 bureaux en France. AUDIT – CONSEIL – EXPERTISE COMPTABLE – DROIT ET FISCALITE.

www.kpmg.fr

Contact presse : Laurence Duhamel, laurenceduhamel@kpmg.fr, Tél : 01 55 68 91 47 ou 06 03 56 24 56