

CENTRALE SANTE

PROFESSION : BIO-ENTREPRENEUR

SESSION 5 du Vendredi 15 Mars 2002

LE NERF DE LA GUERRE : A chaque étape son financement

Président de séance : Pierre BATTINI

Exposé introductif du Président

Nous sommes entrés depuis quelques années dans une économie à dominante scientifique, une économie à forts risques pour les entreprises.

Celles ci expriment de nouveaux besoins financiers liés à des frais de Recherche/Développement de plus en plus élevés ainsi qu'à l'atteinte de marchés mondiaux. C'est particulièrement vrai dans le domaine de la santé en général et des biotechnologies en particulier.

Ces besoins financiers nouveaux appellent des financements spécifiques, des financements à risques à base de fonds propres ou de quasi fonds propres si l'on englobe dans cette catégorie subventions (plus ou moins remboursables) et aides publiques.

C'est le domaine privilégié du Capital Risque.

Le Capital Risque français a trente ans

Durant les vingt cinq premières années il n'est pas exagéré de dire qu'il n'a pas connu le développement attendu (encéphalogramme plat) ; puis démarrage fort et marqué dans les années 96/97 – du notamment au décollage des NTIC – un pic atteint en 2000 , un milliard d'€ d'investissements – puis déjà une chute de 50 % en 2001.

Ces montants sont extrêmement faibles par rapport aux pays étrangers :

- aux USA, les investissements du Venture Capital ont représenté en 2000 année exceptionnelle il est vrai avec cent milliards de \$, 1% du PIB ;
- cette proportion est aussi atteinte en Israël, au Québec et dans les pays nordiques (Danemark, Finlande, Suède, Pays Bas) ;
- en France cette même année 2000, il ne représentait que 0.1% du PIB.

On voit l'écart qui nous sépare de nos voisins !

Le soutien public

De nombreuses mesures publiques sont venues soutenir le développement des nouvelles entreprises de technologies ; on peut notamment retenir :

- de 1998 à 2000, le Fonds Public de Capital Risque a permis la création de vingt nouveaux fonds de Capital Risque gérés par des professionnels qui ont investi dans les NTIC et les biotechs ;
- la Loi sur l'Innovation de Claude Allègre en 1999 a entraîné la création des incubateurs – trente incubateurs publics à ce jour - et des fonds d'amorçage – cinq existants à ce jour dont deux pour les biotechs.

La France dispose par ailleurs de véhicules particulièrement adaptés : FCPR, FCPI, SCR, Anvar, ou Sofaris, souvent cités en exemple à l'étranger.

Points faibles du CR français

Un démarrage tardif et un cercle vicieux : pas d'argent pas d'équipes et pas de projets financés.

Et malgré ce qu'on peut dire du « take off » pas assez d'argent à investir si bien que les projets biotechs par exemple ramassent beaucoup plus d'argent en Allemagne, en Angleterre (trois fois plus) et bien sûr aux USA (dix fois plus) ; d'ou une meilleure sécurité et la possibilité de se développer rapidement.

Pas d'argent pour les petits projets.

La culture française des grands investisseurs financiers est l'aversion pour le risque.

Points forts du CR français

De nombreux projets portés par des équipes de valeur étant donné le niveau technologique médical et de la recherche française, comparables aux autres grands pays industriels.

Un environnement, on l'a dit, très soutenu par les pouvoirs publics.

Un concours moyen par entreprise qui a été multiplié par quatre en quatre ans (environ 1.2 M€ pour chaque projet).

Une chaîne du financement complète : des laboratoires aux marchés financiers en passant par les incubateurs, fonds d'amorçages, Anvar, Capital Risque (deux ou trois tours de financement) puis le nouveau marché pour les entreprises de croissance.

Pour terminer, quelques conseils à des bio-entrepreneurs :

- Présentez vous aux financiers avec une équipe complète : vous devrez parler plusieurs langages : financier, marketing, commercial, industriel, recherche, juridique...
- Apprenez à bien connaître les outils d'aujourd'hui : bons de créateurs d'entreprise pour les créateurs ; bons de souscription d'actions réservés aux financiers...
- Travaillez le business plan ; on voit encore beaucoup trop d'imprécisions (qui masquent des méconnaissances) ou d'incohérences ;
- Segmentez le plan de développement avec des étapes, des milestones et donc des fenêtres qui s'ouvrent pour les financements additionnels ;
- Soyez clair sur le business model : que fait-on (du produit ou du service), à qui vend on (des industriels, des labos...) ; sachez aussi estimer les effectifs nécessaires...

En conclusion pour répondre aux questions posées

- la règle du jeu : c'est le partenariat avec les financiers mais aussi les autres intervenants au process : laboratoires...
- Peut on entreprendre sans financiers ?...probablement pour de petits projets, des entreprises qui resteront petites sur de petits marchés...nous avons entendu hier un chef d'entreprise nous décrire un projet a minima ;
- Mais cela devient quasiment impossible car les besoins financiers de recherche, mise au point, développement sont beaucoup trop importants.

En définitive encore un parcours difficile pour se financer !