

# eurasanté *Veille*

Veille stratégique sur la bio-santé

## LA DYNAMIQUE DE FINANCEMENT : UN LEVIER POUR LES ENTREPRISES DE SANTÉ

- P3 **Les subventions**
- P5 **Les prêts et les avances remboursables**
- P7 **Les incitations fiscales et sociales**
- P8 **La levée de fonds**



**D**epuis la crise économique de la fin des années 2010 et l'entrée en vigueur de la réglementation Bâle 3, on a assisté à un durcissement de la part des banques dans l'octroi des financements. L'objectif de Bâle 3 est d'accroître la capacité de résilience (c'est à dire la capacité à s'adapter à la conjoncture) des banques. Ces nouveaux accords prévoient notamment un renforcement du niveau et de la qualité des fonds propres et une gestion accrue de leur risque de liquidité. Le secteur de la Santé est d'autant plus concerné qu'il est très consommateur de cash.

Suite à ces évolutions, il est devenu essentiel pour les entreprises de Santé de diversifier leurs sources de financement. Par ailleurs, le secteur de la Santé se distingue par des dépenses de R&D importantes, un time-to-market long (essais pré-cliniques et cliniques pour les biotech, obtention du marquage CE pour les medtech, etc.)

et une réglementation importante qui peut constituer une barrière à l'entrée. Pour faire face à ces spécificités, les entreprises de Santé doivent avoir un plan de financement solide et des financements adaptés pour assurer leur développement.

Il existe de nombreux financements alternatifs au financement bancaire qui sont très bien adaptés aux entreprises de Santé : aide à l'innovation pour financer spécifiquement un programme de R&D, prêt destiné à financer un lancement commercial ou industriel, la levée de fonds pour financer le développement de la société, etc. Eurasanté est présent pour vous aider à identifier le financement adapté à votre projet et vous accompagne dans son obtention. N'hésitez pas à nous contacter !

# Les subventions

Les entreprises de Santé doivent avoir les financements suffisants pour financer la R&D et être patientes pour en retirer les bénéfices. Avec un time-to-market long, il est indispensable pour elles d'avoir un plan de financement solide. Les subventions sont en très grande majorité destinées à financer la recherche fondamentale et la recherche appliquée. Ces deux phases de R&D représentent une part importante de l'activité des entreprises de Santé. L'obtention de ces subventions s'avère nécessaire dans leur stratégie de financement.

## BPI France, un acteur incontournable dans le financement de l'innovation

Aujourd'hui il est indispensable pour les entreprises de Santé d'innover pour répondre aux besoins des patients et des établissements de soins. Leur proposer des solutions innovantes à un prix plus compétitif est devenu nécessaire. Il est même devenu vital pour ces entreprises d'être à la pointe de l'innovation pour répondre à ces besoins et faire face à une concurrence croissante. Les entreprises doivent intégrer la R&D dans leur stratégie de développement.

Pour financer ces dépenses dont le retour sur investissement est lointain et incertain, BPI France apporte un soutien important dans le financement des programmes de R&D et supporte le risque aux côtés des entreprises. BPI France octroie des subventions pour financer les premières phases de R&D des entreprises :

**10 K€** • **Prestation Technologie Réseau (PTR)** : c'est une subvention qui permet de financer des dépenses

telles qu'un dépôt de brevet (essentiel pour les entreprises de Santé), une étude de faisabilité ou un prototype. La subvention accordée peut atteindre 10 000 €.

**30 K€** • **Bourse French Tech** : elle vise les entreprises ayant un projet d'innovation non technologique (usage, procédé ou service). Elle permet de couvrir des dépenses jusqu'à 30 k€ et finance la phase de maturation et de validation technico-économique.

**50 K€** • **Aide pour la faisabilité de l'innovation** : BPI France finance les études et les opérations d'intégration de compétences nécessaires à la préparation d'un projet de R&D. C'est un outil très utilisé par les entreprises de Santé qui souhaitent faire financer les premières phases de leur programme de R&D. BPI France octroie une subvention qui peut atteindre 50 k€.

**200 K€** • **Partenariats Régionaux d'Innovation (PRI)** : c'est un dispositif complémentaire au précédent. A travers le volet « Faisabilité », l'objectif est de favoriser la mise sur le marché de produits et de services innovants à forte valeur ajoutée (chirurgie reconstructrice, prise en charge personnalisée du patient, technologies de la santé notamment dans le contexte du vieillissement de la population, etc.). Les projets sélectionnés reçoivent une subvention pouvant aller jusqu'à 200 K€.

**450 K€** • **Concours I-Lab** : organisé par le Ministère de la Recherche et géré par BPI France, ce concours finance les programmes de R&D à fort potentiel, tels que le développement d'un candidat-médicament ou bien la mise au point d'un nouveau mode de déplacement pour les personnes handicapées. Les entreprises peuvent obtenir jusqu'à 450 k€ de subvention.

## Les projets collaboratifs > 1 M€

Les projets collaboratifs proposent des financements très incitatifs aux entreprises de Santé ayant des projets de R&D. Ces programmes, souvent longs et coûteux, sont risqués car les retombées économiques ne sont pas assurées (ex : le développement d'un candidat-médicament peut nécessiter 10 ans de développement et coûter plusieurs millions d'euros). Les entreprises de Santé n'ont pas toujours la surface financière suffisante pour effectuer seules les travaux de R&D et ne souhaitent pas supporter la totalité des risques. Les projets collaboratifs permettent ainsi de réunir des industriels et des laboratoires de recherche permettant de mener à bien le programme de R&D. Il existe

de nombreux projets collaboratifs au niveau national et au niveau européen dont les montants des aides (sous forme de subvention ou d'avance remboursable) dépassent le million d'euro.

### Au niveau national

Les appels à projet lancés par l'Agence Nationale de la Recherche (ANR) et le Fonds Unique Interministériel (FUI) sont essentiels dans le financement des entreprises de Santé. Les montants des subventions accordées dépassent très souvent le million d'euro :

• **L'ANR** vise à produire de nouvelles connaissances et favoriser les interactions

entre laboratoires publics et entreprises en développant les partenariats. L'ANR TecSan est destiné à promouvoir les applications au domaine de la santé et de l'autonomie de technologies innovantes. La labellisation du projet par le pôle de compétitivité Nutrition-Santé-Longévité (NSL) permet d'obtenir un complément de financement ;

• **Le FUI** finance les projets de R&D collaboratifs des pôles de compétitivité, notamment NSL. Le FUI a vocation à soutenir des projets de recherche appliquée portant sur le développement de produits ou services susceptibles d'être mis sur le marché à court ou moyen terme.

## Au niveau européen

La Commission Européenne favorise les collaborations transfrontalières en matière de R&D à travers les nombreux projets collaboratifs qu'elle a lancés :

- **Eurostars** : il soutient les PME innovantes qui réalisent de forts investissements en R&D et qui sont impliquées dans des projets collaboratifs européens. Pour être éligible, le projet doit cibler un produit, procédé ou ser-

vice innovant et proche du marché dont la commercialisation intervient dans les 2 ans qui suivent la fin du projet. L'aide accordée est une subvention pouvant atteindre 40% des dépenses ;

- **Horizon 2020** : c'est le programme de financement de la recherche et de l'innovation de l'Union européenne pour la période 2014-2020. Plusieurs appels à projets ont été lancés dans ce cadre, notamment le RIA (Research and Innovation Actions) qui vise à

établir de nouvelles connaissances ou explorer la faisabilité d'une technologie ;

- **Fast Track To Innovation (FT-TI)** : le programme promeut les innovations R&D proches du marché aboutissant à une commercialisation à très court terme de produits, services, procédés innovants (mise sur le marché à 3 ans max). L'aide accordée peut atteindre 3 M€.

## Les financements européens directs pour l'innovation **2,5 M€**

Dans le cadre du programme Horizon 2020, la Commission Européenne a lancé le dispositif Instrument PME. Il vise à soutenir les projets d'innovation des PME de la phase de faisabilité à la phase de commercialisation en passant par le prototypage. Il est dédié à tous les types d'innovations, y compris les innovations non-technologiques et de services.

Instrument PME veut soutenir les PME sur l'ensemble de la démarche d'innovation. Il

s'agit ainsi de mieux transformer les travaux de R&D en produits et services commercialisés. 3 phases sont accompagnées :

- **Phase 1** : évaluation du concept et de la faisabilité. Financement sous forme de subventions jusqu'à 50 k€, à partir d'un business plan démontrant la viabilité de développement d'un marché potentiel ;

- **Phase 2** : activités de R&D, jusqu'à la phase de démonstration : co-financement

de 1 M€ à 2,5 M€ en subvention ;

- **Phase 3** : phase de commercialisation : obtention de labels, recherche de financements privés : accord de prêts ou fonds propres, avec un accompagnement dans cette démarche, par un réseau de professionnels européens financés par la Commission Européenne.

## Le Conseil Régional, un maillon utile dans le financement des entreprises

Au-delà des subventions qui existent pour financer la R&D, le Conseil Régional Nord-Pas-de-Calais-Picardie finance les entreprises qui ont des projets de création d'emplois et d'investissement. Il finance activement ces entreprises en leur octroyant des subventions qui permettent aux entreprises de Santé de solidifier leur plan de financement.

- **L'allocation forfaitaire aux porteurs de projet** : c'est une aide accordée aux porteurs de projet qui ont un projet de création d'entreprise innovante. Ces derniers doivent avoir un niveau de formation au minimum égal à bac+5, ou justifiant d'une expérience professionnelle significative au

minimum de 5 ans. L'allocation forfaitaire est fixée à 1 000 € / mois par porteur pour une durée maximale d'un an.

**24 k€ / emploi créé**

- **Le contrat de création** :

il s'agit d'une subvention accordée aux entreprises de moins d'un an sur la base d'un programme prévisionnel de création d'emplois et d'investissements établi sur trois ans. Le montant de l'aide dépend du nombre d'emplois à créer mais également de critères de bonifications intégrant des priorités régionales (de 2 000 € à 4 000 € par emploi créé ; 24 000 € pour la création d'un emploi de cadre).

**20% des investissements**

- **Le contrat de développement**

: c'est une subvention accordée aux PME ayant des projets d'investissement et de création d'emploi. Les entreprises doivent engager un projet de développement qui doit comprendre des créations d'emplois et des investissements. Les entreprises de services doivent créer au moins 10 emplois CDI ETP sur 3 ans pour bénéficier de cette subvention, qui peut s'élever jusqu'à 20% des investissements prévus.

# Les prêts et les avances remboursables

## Pour renforcer les fonds propres ou accompagner la reprise d'une société

Pour un chef d'entreprise, il est important de ne pas se faire diluer au capital pour garder la direction de la société. Il lui est possible de renforcer ses fonds propres via des financements non dilutifs. Le renforcement des fonds propres permet également de créer un effet de levier pour aller des financements complémentaires auprès des organismes de financement.

**80 K€**

### • Les prêts d'honneur

Ils permettent aux porteurs de projet d'accroître le montant de leur apport personnel dans le cadre d'une création ou reprise de société. Son obtention permet de créer un effet de levier pour obtenir un financement bancaire complémentaire. Le

prêt, sans garantie ni caution, est octroyé à la personne (le créateur ou le repreneur) et non à l'entreprise.

**300 K€**

### • Prêt participatif d'amorçage

C'est un prêt qui est octroyé préalablement à une levée de fonds et permet à l'entreprise de renforcer sa trésorerie dans l'attente du closing. Considéré comme un quasi fonds propre, le montant du prêt peut atteindre 300 k€.

**500 K€**

### • Prêt d'amorçage investissement

Ce prêt est accordé concomitamment à l'arrivée de nouveaux investisseurs et permet

d'accompagner la levée de fonds d'amorçage des entreprises. Le montant du prêt est compris entre 100 k€ et 500 k€ (dans la limite de la moitié de la levée de fonds réalisée).

**400 K€**

### • Contrat de développement transmission

Ce prêt permet aux repreneurs l'achat majoritaire de parts de sociétés ou l'achat de fonds de commerce. Il a pour objectif de faciliter le financement de la reprise. C'est un prêt sans garantie ni caution personnelle pouvant atteindre 400 k€.

## Pour financer la R&D

Une entreprise de Santé peut obtenir des subventions pour financer les phases les plus amont de sa R&D. Pour les phases plus aval, l'entreprise peut se financer via des prêts ou des avances remboursables. Les avances remboursables sont un bon outil de financement non dilutif et complémentaire à une levée de fonds.

**500 K€**

### • Partenariats régionaux d'innovation (PRI)

Le volet « Développement et industrialisation » de ce dispositif vise à encourager la création durable d'activités innovantes à dominante industrielle. Le PRI finance notamment la lutte contre les pathologies de civilisation (obésité, diabète, maladies cardiovasculaires, etc.) et les technologies

de la santé notamment dans le contexte du vieillissement de la population. Les projets sélectionnés reçoivent une avance remboursable pouvant atteindre 500 k€.

**150 K€**

### • Prêt participatif de développement innovation

C'est un prêt qui permet de financer des innovations non technologiques liées à un nouveau produit ou un nouvel usage. Ce prêt finance la R&D, les charges de personnel et l'accroissement du BFR. Le montant du prêt peut atteindre 150 k€.

**3 M€**

### • Aide pour le développement de l'innovation

Elle a pour but d'aider financièrement une entreprise dans le développement d'une

innovation, avant son lancement commercial. Le financement prend la forme d'une avance remboursable en cas de succès ou d'un prêt à taux zéro pour l'innovation (PTZI) et peut atteindre 3 M€.

**5 M€**

### • Prêt Innovation

Il permet aux entreprises innovantes de financer le passage du projet de recherche à la production industrielle. Il finance les dépenses immatérielles liées au lancement industriel et commercial d'une innovation : recrutement, investissements, marketing, augmentation du BFR, etc. Son montant peut atteindre 5 M€.

## Pour financer le BFR et les investissements

Innover pour les entreprises de Santé est indispensable pour se développer. Elles font face à une concurrence mondiale. Le marché visé par ces entreprises est européen, voire mondiale. Ces entreprises ont à leur disposition des financements permettant de financer leur développement.

**3 M€**

### • Prêt Croissance

Il soutient les projets d'investissements ou de croissance externe des PME et des ETI. Il finance les investissements matériels et immatériels du programme d'investissement et l'accroissement du BFR du projet de croissance externe. Le montant du prêt peut atteindre 5 M€.

**5 M€**

### • Prêt export

Il finance les dépenses immatérielles des programmes d'investissements visant au développement d'une activité à l'international. Le prêt export est un prêt sans garantie qui peut atteindre 5 M€.

**30 k€ / emploi créé**

### • Les fonds de revitalisation

Les entreprises de plus de 1 000 salariés qui procèdent à un licenciement collectif doivent verser une contribution financière afin d'atténuer les effets de leur restructuration sur le territoire impacté. Cette contribution vise à alimenter un fonds de revitalisation qui va octroyer des prêts à taux bonifié ou des subventions aux entreprises

créatrices d'emploi. Le prêt peut atteindre 30 k€ par emploi créé.

**5 M€**

### • Aide à la réindustrialisation

C'est un dispositif de soutien à l'investissement qui s'adresse aux entreprises dont le projet d'investissement industriel contribue par son ampleur et son potentiel économique à la réindustrialisation de la France et à la création d'emplois. Le programme doit s'élever au minimum à 5 M€ et permettre la création d'au moins 25 emplois à horizon trois ans. L'aide est octroyée sous forme d'avances remboursables et finance jusqu'à 30% des dépenses d'investissements éligibles.



# Les incitations fiscales et sociales

L'Etat français a mis en place plusieurs dispositifs fiscaux incitatifs, complémentaires aux financements évoqués précédemment. Les entreprises de Santé ont parfaitement intégré l'utilité de ces dispositifs qui améliorent leur compétitivité. Parmi ces dispositifs, on retrouve le Crédit d'Impôt Recherche (CIR) qui est un outil très efficace dans le financement de la R&D pour les entreprises de Santé.

## Les aides pour les demandeurs d'emploi créateurs d'entreprise (ACCRE)

---

L'ACCRE consiste en une exonération de charges sociales pendant un an à compter du début d'activité de l'entreprise. Il est cumulable avec le dispositif NACRE. Dans certaines conditions, il est également cumulable avec l'aide au retour à l'emploi (ARE).

## Crédit d'impôt recherche (CIR) / Crédit d'impôt innovation (CII)

---

Le CIR est un dispositif incontournable pour les entreprises de Santé pour lesquelles la R&D est une composante essentielle de leurs activités. Il leur permet d'obtenir un crédit d'impôt représentant 30% des dépenses de R&D. Le CII est une mesure fiscale qui complète le CIR. Elle a pour objectif de soutenir les PME qui engagent des dépenses spécifiques pour innover. Ce dispositif se distingue du CIR puisqu'il correspond à des travaux effectués en aval dans la R&D, tels que des activités de conception de prototypes ou d'installations pilotes de nouveaux produits.

## Statut Jeune Entreprise Innovante (JEI)

---

Autre dispositif public phare du financement de l'innovation en France, ce dispositif est très prisé des start-up de Santé. En effet, il leur permet de bénéficier d'une réduction de leur fiscalité et des charges sociales. Les entreprises bénéficient d'une exonération partielle des charges sociales patronales jusqu'à la 8ème année d'existence. Elles sont également exonérées d'impôt sur les sociétés lors du premier exercice bénéficiaire et bénéficient d'une exonération de 50% lors du deuxième exercice bénéficiaire. Ce dispositif est plébiscité par les start-up car les exonérations de charges se font au mois le mois. Les effets bénéfiques sur la trésorerie des entreprises se font ressentir rapidement et cela leur permet de se consacrer davantage sur la R&D.

## Crédit d'Impôt Compétitivité Emploi (CICE)

---

Le CICE concerne toutes les entreprises employant des salariés et équivaut à une baisse des charges sociales. Il permet d'obtenir un crédit d'impôt de 6% sur les rémunérations versées. L'assiette de ce crédit d'impôt est constituée par les rémunérations brutes soumises aux cotisations sociales, versées au cours d'une année civile par les entreprises dans la limite de 2,5 fois le SMIC. Les rémunérations prises en compte sont celles qui servent au calcul des cotisations patronales de sécurité sociale : salaires de base, primes, indemnités de congés payés, avantages en nature, etc.

## Crédit d'impôt pour dépenses de prospection commerciale

---

Il a pour objectif d'inciter les entreprises à franchir une étape importante du développement international. Les dépenses éligibles sont les frais de déplacement et d'hébergement liés à la prospection commerciale en vue d'exporter, les dépenses de participation à des salons et foires expositions, etc. Le crédit d'impôt représente 50 % des dépenses éligibles engagées sur une période de 24 mois.

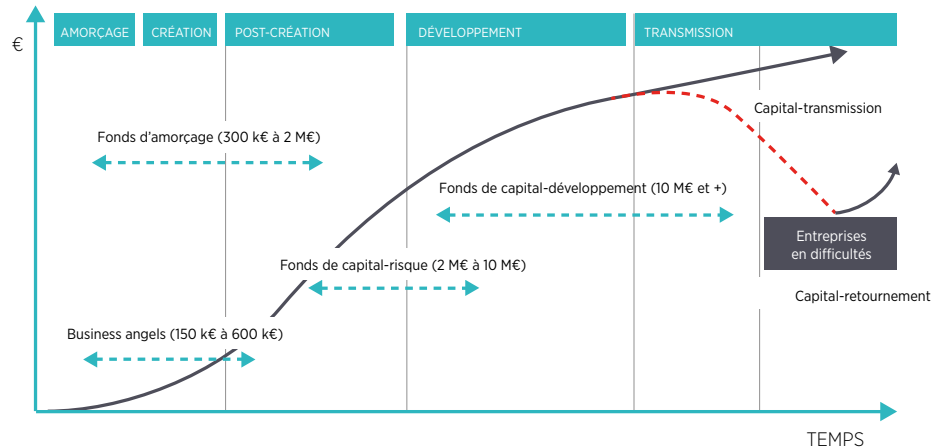
# La levée de fonds

Recourir à un investisseur est la seule manière pour une entreprise non cotée en Bourse de lever des fonds importants. La levée de fonds peut lui permettre d'accélérer son développement. L'entreprise fait entrer un nouvel acteur dans son champ de vision: un actionnaire investisseur. Il apportera ses fonds et son savoir-faire, mais aussi ses exigences (en termes de gestion, de sortie, de règles de vie communes).

Les investisseurs se regroupent en deux grandes catégories. Chaque type d'investisseur a son approche et son mode opératoire.

- **Les Business Angels** (y compris les personnes physiques de proximité qui ne se déclarent pas Business Angels) qui s'intéressent essentiellement aux entreprises en amorçage ;

- **Les fonds de capital-investissement** : parmi ces investisseurs, on retrouve notamment les fonds de capital-risque qui se concentrent sur les jeunes entreprises innovantes et les fonds de capital-développement qui investissent dans des entreprises matures à la recherche de relais de croissance.



## Le capital-risque et le capital-amorçage

La région compte trois réseaux de business angels actifs : Business Angels Nord de France, Angels Santé et Arts et Métiers Business Angels. On compte également une plateforme d'investissement, Invest'Innove, qui formalise des rencontres entre investisseurs privés et entrepreneurs. Elle muscle le dispositif régional actuel de financement d'amorçage et post amorçage, pour permettre aux entreprises de trouver rapidement les financements nécessaires et donc d'accéder plus vite aux marchés. Créée en 2009 par le Clubster Santé, Invest'Innove met en relation les entreprises innovantes

et les business angels, via l'organisation de soirées d'investissement.

Pour financer les entreprises en amorçage, plusieurs fonds existent. On retrouve notamment Finovam, Autonomie et Solidarité, et Nord France Amorçage (NFA). Ce dernier a été lancé par le Conseil Régional en 2012 dans le but de financer les entreprises en amorçage et de favoriser l'accès aux financements des PME régionales innovantes. NFA n'intervient qu'avec des investisseurs privés agréés (fonds d'investissement ou business angels) et dans les mêmes condi-

tions que ces derniers. Le recours à NFA permet de créer un effet de levier pour les entreprises puisqu'il investit le même montant dans la société que l'investisseur privé.

Enfin, depuis 2015, Finovam gère le Fonds Interrégional d'Amorçage (FIRA) Nord-Est qui est un fonds d'amorçage généraliste, actif sur les territoires des régions Champagne-Ardenne, Lorraine, Nord-Pas-de-Calais et Picardie. Le FIRA Nord-Est a pour objectif de permettre l'émergence et le développement d'entreprises à fort potentiel de croissance dans des secteurs de pointe.

## Le capital-développement

Lorsqu'une entreprise a financé avec succès la phase d'amorçage et les premières phases de sa croissance, elle peut se tourner vers les fonds de capital-développement pour financer son développement. Après avoir atteint un certain stade de développement, son besoin de financement devient croissant et les fonds d'amorçage ou de capital-risque ne sont plus adaptés. Les fonds de capital-développement investissent dans des entreprises rentables, qui ont atteint une taille significative, et de fortes perspectives de croissance. On compte de nombreux fonds de capital-dé-

veloppement dans la région. Ces fonds sont généralistes et ne sont pas spécialisés dans la Santé. On retrouve notamment Finorpa, IRD, Re-sources Capital, Nord Capital Partenaires et CM-CIC Capital Investissement.

Au regard des spécificités du secteur de la Santé, des fonds spécialisés se sont développés ces dernières années. La plupart d'entre eux sont basés à Paris. On y retrouve Seventure Partners, Omnes Capital ou Edmond de Rothschild Investment Partners. Ces fonds sont pour certains focalisés sur certains domaines d'activité dans le secteur

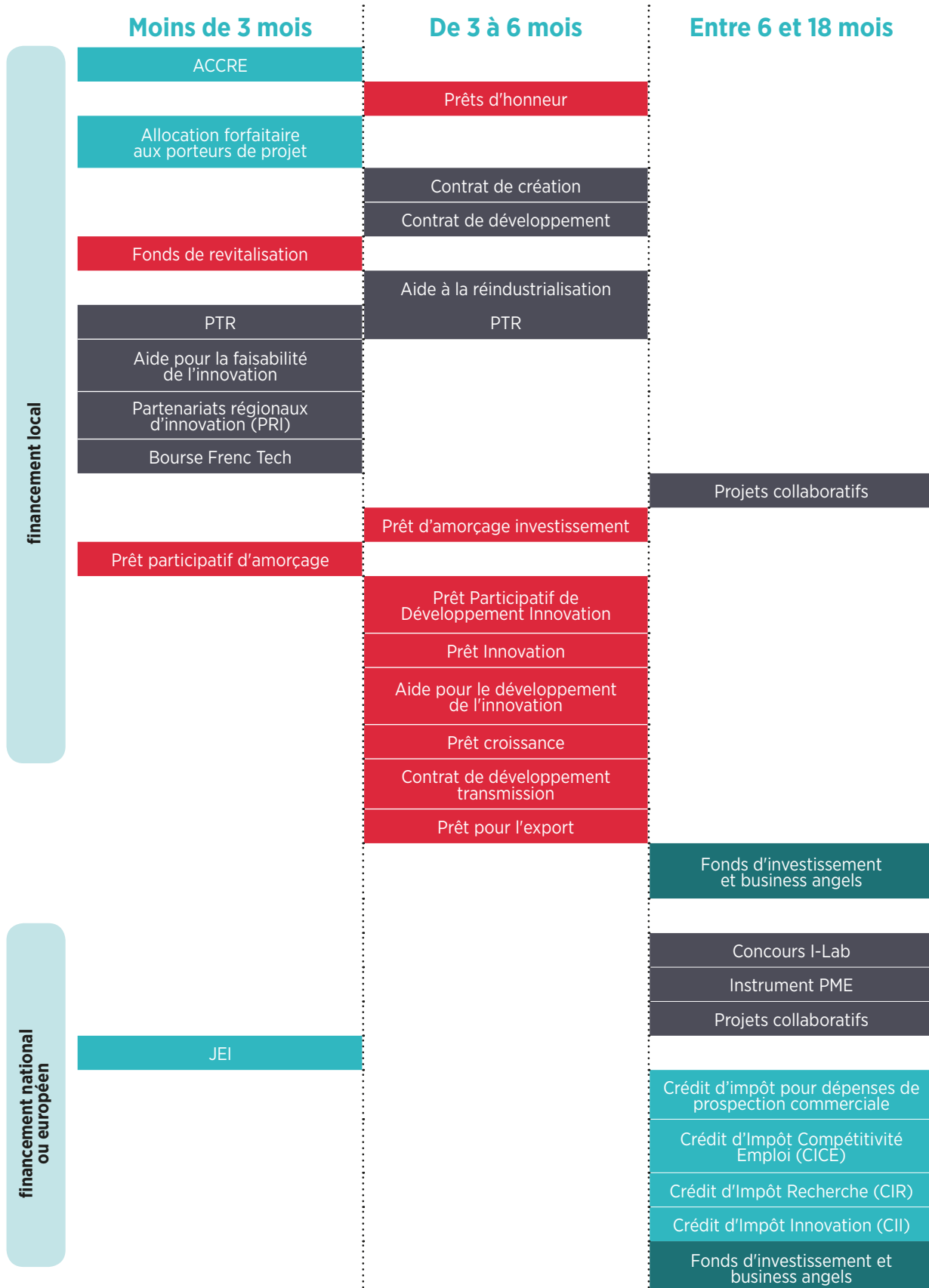
de la Santé. Il est primordial de connaître leurs critères d'investissement avant de les contacter.

Eurasanté est présent à vos côtés pour vous accompagner dans le financement de votre activité. Eurasanté a tissé un réseau d'investisseurs spécialisés pour favoriser le financement des entreprises régionales. N'hésitez pas à nous contacter si vous avez des questions liées au financement de votre activité. Nous serons ravis de pouvoir répondre à vos questions et vous accompagner dans le succès de votre entreprise.

# Le financement des entreprises de Santé



## Délai pour obtenir le financement







## Votre projet nécessite un accompagnement financier ?

**Eurasanté vous conseille dans vos recherches et vos démarches de développement et de financements.**



Contactez notre expert Eurasanté qui vous aidera à appréhender les contraintes réglementaires qui pèsent sur votre activité

**Votre contact : Hussain SHEIKH**  
Chargé d'affaires financières  
hsheikh@eurasante.com  
03.28.55.90.60