

Du laboratoire au marché, les 5 facteurs clés pour lancer un projet en science de la vie

Publié le vendredi 11 juillet 2008

Voir en ligne : <https://www.france-science.org/Du-laboratoire-au-marche-les-5.html>

Les projets de start-up spécialisés en science de la vie et issus d'universités sont des projets difficiles à lancer et à soutenir. Si les universités américaines tendent à développer un environnement propice à la création d'entreprise, les projets de start-up dans ce secteur se confrontent à différentes problématiques, notamment dans la recherche de financement publics et privés, en particulier dans la phase émergente (early stage). L'analyse de l'environnement dans lequel émerge puis évolue un projet de start-up permet de définir les facteurs qui influencent son processus de développement. On distingue 5 grands facteurs : le contexte universitaire dans lequel le projet a émergé, l'accès au financement public et l'implication d'agences de développement économique, l'accès aux fonds privés (capitaux risqués, angels), la constitution d'un réseau de partenaires stratégiques et enfin l'accès au marché financier. Du laboratoire au marché quel chemin parcourir ?

La politique de valorisation des universités menée à travers les stratégies développées au sein des cellules de transfert technologiques (Office of Tech Transfer) sera décisive dans la phase de développement de projet de start-up, depuis l'éclosion de l'idée jusqu'au développement de la jeune pousse. Tout dépendra de la propension de ces cellules à prendre des risques et de leur politique fortement ou non, orientée commercialisation des produits issus des laboratoires ou promotion de la création d'entreprise. Si les contrats de licences leur apportent des royalties, certaines universités anticipent des retours sur investissement à long terme et préfèrent investir dans des projets de start-up prometteurs.

Les agences de développement économiques sont d'autres acteurs influents. Avant d'accorder leur financement, ces agences se focalisent en priorité sur l'impact économique que pourrait générer un projet. Or dans le secteur des sciences de la vie, peu d'indicateurs sont aujourd'hui assez développés pour évaluer un projet en phase émergente. D'autre part, même si ces financements peuvent être complétés par des fonds gouvernementaux type SBIR, ces agences disposent de ressources fiscales limitées. Face à une demande importante, le processus de sélection des projets à financer est très restrictif. Les jeunes pousses ont besoin davantage de ressources tant humaines que financières. Il faut favoriser la transition entre leur sortie du laboratoire et le stade où elles peuvent raisonnablement attirer un capital risqué (en général 1 à 2 millions de dollars sont nécessaires pour leur permettre d'atteindre ce stade). Ce manque de financement "funding gap" est le plus gros obstacle auquel doivent se confronter les start-ups en science de la vie.

Acquérir des capitaux privés, reste une étape cruciale pour ces start-up, pour cela, la compréhension complexe du monde financier auquel vont se confronter les futurs entrepreneurs est essentielle (Cf. les stratégies de sélection des Capitaux Risqués ou Angels [1]). Or plusieurs études rappellent les divergences existantes entre l'entrepreneur et les investisseurs, notamment dans l'estimation de la valeur de l'entreprise (divergences entre l'évaluation du taux de croissance de la société et du bénéfice par action perçu par les investisseurs après dilution Cf. étude Kauffman [2]). Dans un contexte de crise les tendances d'investissements des Angels et Capitaux Risqués se rejoignent (Cf. BE Etats-Unis 121 [3]). Ils souhaitent limiter au maximum la prise de risque et préfèrent financer des projets plus matures.

Pour gagner en qualité et en crédibilité, le développement d'un réseau de partenaires stratégiques scientifiques et techniques (ex : compagnies pharmaceutiques) est essentiel au bon développement d'un projet en science de la vie. Enfin, dans ce secteur, l'accès au marché boursier représente là aussi une étape cruciale. Cette étape reste cependant difficile à atteindre, faute de financement suffisant, l'entrée en bourse de ces sociétés peut prendre des dizaines d'années.

Selon "The Centre for American Progress" il faudrait favoriser l'expansion de nouvelles technologies au-delà de zones réputées telles que Boston, la Silicon Valley, San Diego, The research Park Triangle etc. [4]. Les

universités et les agences de développement économique devraient avoir une démarche plus prospective et prendre en considération (par l'intégration de nouveaux processus d'évaluation), l'impact économique et social que pourrait générer le développement de certaines technologies dans le secteur des sciences de la vie.

Source :

- From the Lab to the market, Article blog Sciences progress -h ttp ://<http://www.scienceprogress.org/2008/06/from-the-lab-to-the-market/> (25/06/2008)
- [1] Etudes de la fondation Kauffman, Stratégies de l'évaluation des investisseurs : http://eventuring.stage.kauffman.org/eShip/appmanager/eVenturing/eVenturingDesktop?_nfpb=true&_pageLabel=eShip_collectionDetail&_nfls=false&id=Entrepreneurship/Collection/Collection_090.htm&_nfls=false
- [2] Etudes Kauffman "Divergences entre entrepreneurs et investisseurs : Investment Valuations of Seed- and Early-Stage Ventures" Jul 01, 2007 - Luis Villalobos, Managing Director, Angel Venture Partners : http://eventuring.stage.kauffman.org/eShip/appmanager/eVenturing/eVenturingDesktop?_nfpb=true&_pageLabel=eShip_articleDetail&_nfls=false&id=Entrepreneurship/Resource/Resource_1102.htm
- Blog : "Evaluation of a biotech company" : http://www.charlesthardyphdmba.com/Valuation_Home/Valuation_Fundamentals/Valuing_Early_Stage_Companies/valuing_early_stage_companies.html
- [3] "Nouvelle stratégie du côté des Angels : face à la crise la prudence est de rigueur" - BE Etats-Unis 121 (25/04/2008) : <http://www.bulletins-electroniques.com/actualites/54351.htm>

Pour en savoir plus, contacts :

[4] The research Park Triangle <http://www.rtp.org/main/index.php?pid=178&sec=1>
Code brève
ADIT : 55374

Rédacteur :

Sandrine Espié deputy2-inno.mst@consulfrance-boston.org