



france  
biotech

biotech | medtech | e-santé | IA  
LES ENTREPRENEURS DE LA HEALTHTECH

# Transfert de Technologie en Santé

État des lieux, bonnes pratiques & recommandations

3<sup>e</sup> édition - 2024

KPMG. Make the Difference.

# INTRODUCTION

## Le groupe de travail Transfert de Technologie de France Biotech

### NOS OBJECTIFS

Renforcer le dialogue entre OTT françaises et entreprises innovantes en santé

Proposer des solutions concrètes pour l'amélioration du transfert de technologie

### NOTRE MISSION

Comprendre les conditions d'exécution des transferts de technologie

Communiquer aux OTT un retour d'expérience des entreprises

Mesurer l'évolution des pratiques en matière de transfert de technologie, en particulier les accords de licence

Établir les points d'amélioration et proposer une dynamique de progrès

Être force de proposition pour favoriser les partenariats avec les acteurs publics français

### NOS TRAVAUX

Les observatoires, 3<sup>e</sup> édition publiée en 2024

Développement d'une boîte à outils via les sous-groupes de travail

Publication de la plateforme « France Health Tech Transfer »



# SOMMAIRE

**Le profil des  
répondants**

5

**Les points  
clés à retenir**

11

**Les bonnes  
pratiques**

29

# Le profil des répondeurs

# Synthèse

## PME/ETI Innovantes en Santé



33

réponses ayant réalisé un accord de licence avec la sphère académique française **DANS LES 2 DERNIÈRES ANNÉES**

### Profil type

Biotechnologie  
thérapeutique

En développement  
préclinique  
ou prototype

46  
salariés

Âge moyen  
6  
ans

85%

des biotechs  
sont des spin-off académiques

82%

des biotechs  
ont un dirigeant primo-entrepreneur

30 PME/ETI n'ont pas pu répondre aux questionnaires car ils ne répondaient pas aux critères d'éligibilité pour cette étude.

## Offices de Transfert de Technologie



22

réponses

249

Accords totaux  
en santé

74

PME créées  
en santé





33  
réponses

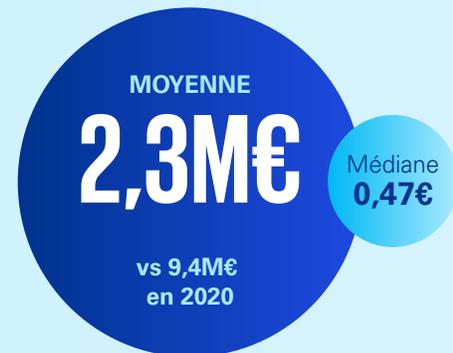
# Profil

## QUEL ÂGE ?

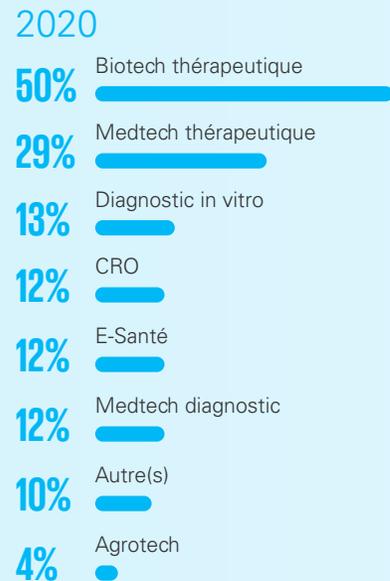
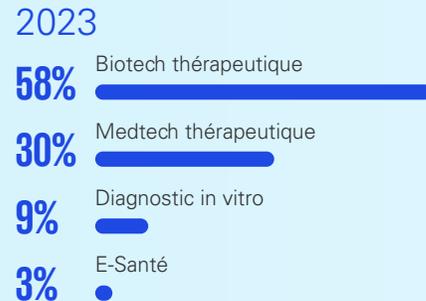


**52%** des sociétés ont été créés à partir de 2020

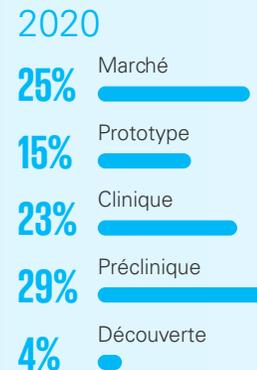
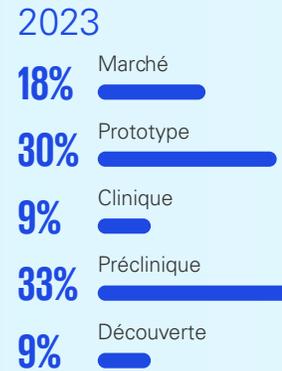
## QUEL MONTANT LEVÉ ?



## DANS QUEL DOMAINE ?



## À QUEL STADE ?



## QUELS EFFECTIFS ?





33  
réponses

PME  
ETI

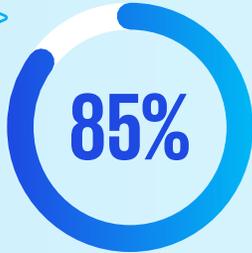
PME  
ETI

PME  
ETI

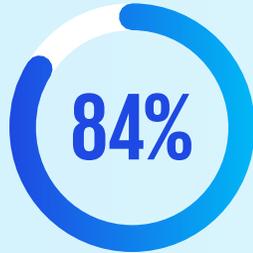
PME  
ETI

PME  
ETI

### ORIGINE SPIN-OFF ACADÉMIQUE



Oui



Des biotechs  
ont pour origine  
un spin-off

### FONDATEURS ISSUS DE LA SPHÈRE ACADÉMIQUE



### DIRIGEANTS ISSUS DE LA SPHÈRE ACADÉMIQUE



|  
DONT  
↓



Sont à l'origine  
du transfert

### CEO PRIMO-ENTREPRENEUR



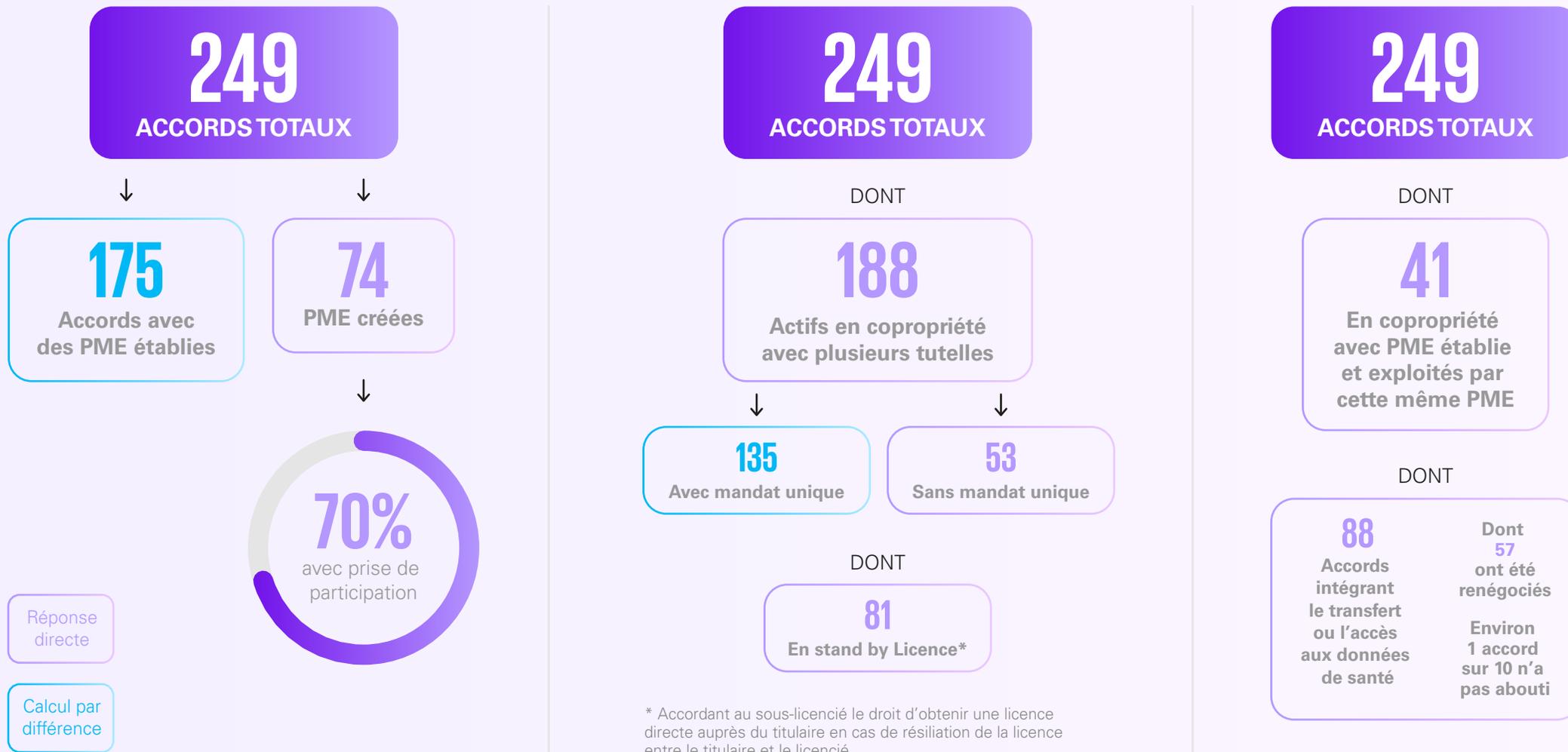
Oui



Des biotechs  
ont un dirigeant  
primo-entrepreneur



# Typologie des accords de licence générés sur les 2 dernières années





22

réponses

OTT

OTT

OTT

OTT

OTT

## Évolution du nombre d'accords de licence en santé

dans les deux dernières années

22

Réponses effectives

100%

Taux de réponse



### COMMENTAIRES

La quasi-totalité considère que les accords sont soit en croissance soit stable.

On note une légère augmentation du nombre accords par rapport à 2020.

## Évolution du nombre d'entreprises créées par un transfert de technologie (spin-off issue de l'OTT) en santé

dans les deux dernières années

22

Réponses effectives

100%

Taux de réponse



### COMMENTAIRES

La majorité des OTT considèrent le nombre d'entreprises créées comme étant stable ou en croissance.

14% notent une diminution par rapport à 2020.

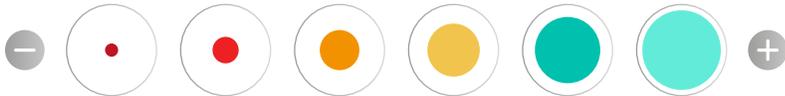


# Les points clés à retenir

## **Les accords de licence...**

... issus de la sphère académique française  
au cours des deux dernières années

# Processus général de contractualisation



LE NIVEAU DE SATISFACTION SELON...

**PME** 

**OTT** 

2023

2020

... dont 82% sont des primo-entrepreneurs

33 Réponses



... avec une start-up française avec primo-entrepreneur

22 Réponses



... avec une start-up française avec entrepreneur expérimenté

22 Réponses



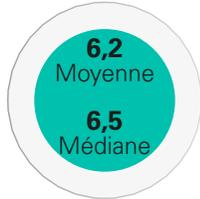
... avec une PME/ETI établie

21 Réponses



... avec une PME/ETI établie hors France

16 Réponses

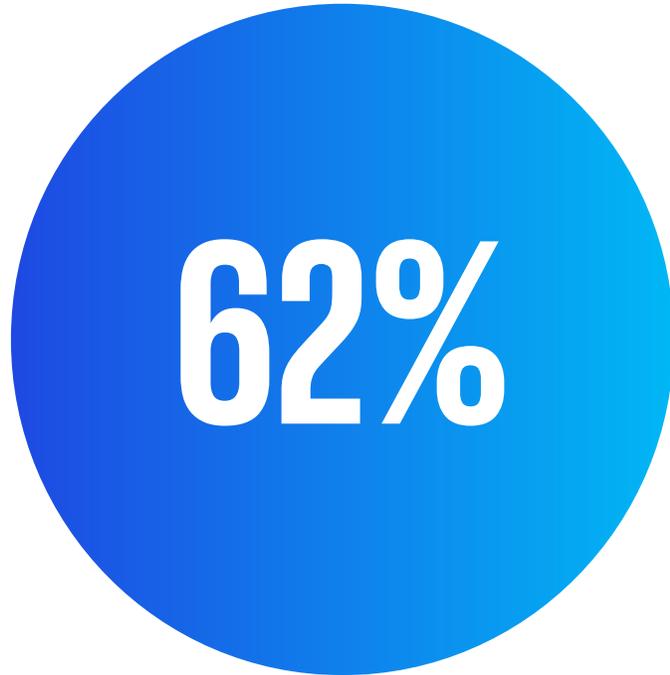


Les OTT sont globalement satisfaits du processus de contractualisation avec les différents types d'entreprises.

On observe une légère amélioration de la satisfaction des PME.



# Le nombre d'accord de licence ou de sous licence provenant de la sphère académique et le degré de satisfaction



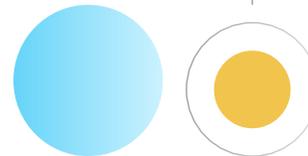
Issus de la sphère académique en France

5,3  
Moyenne



14%

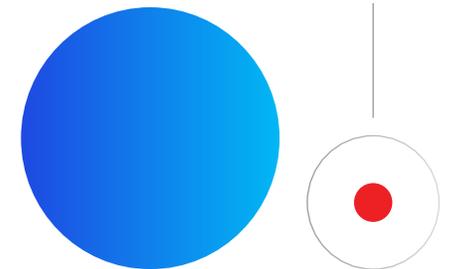
5  
Moyenne



Issus de partenariats non subventionnés par des programmes de financement gouvernementaux

24%

3,1  
Moyenne



Issus de partenariats subventionnés par des financements publics entre l'entreprise et la sphère académique en France



33  
réponses

PME  
ETI

PME  
ETI

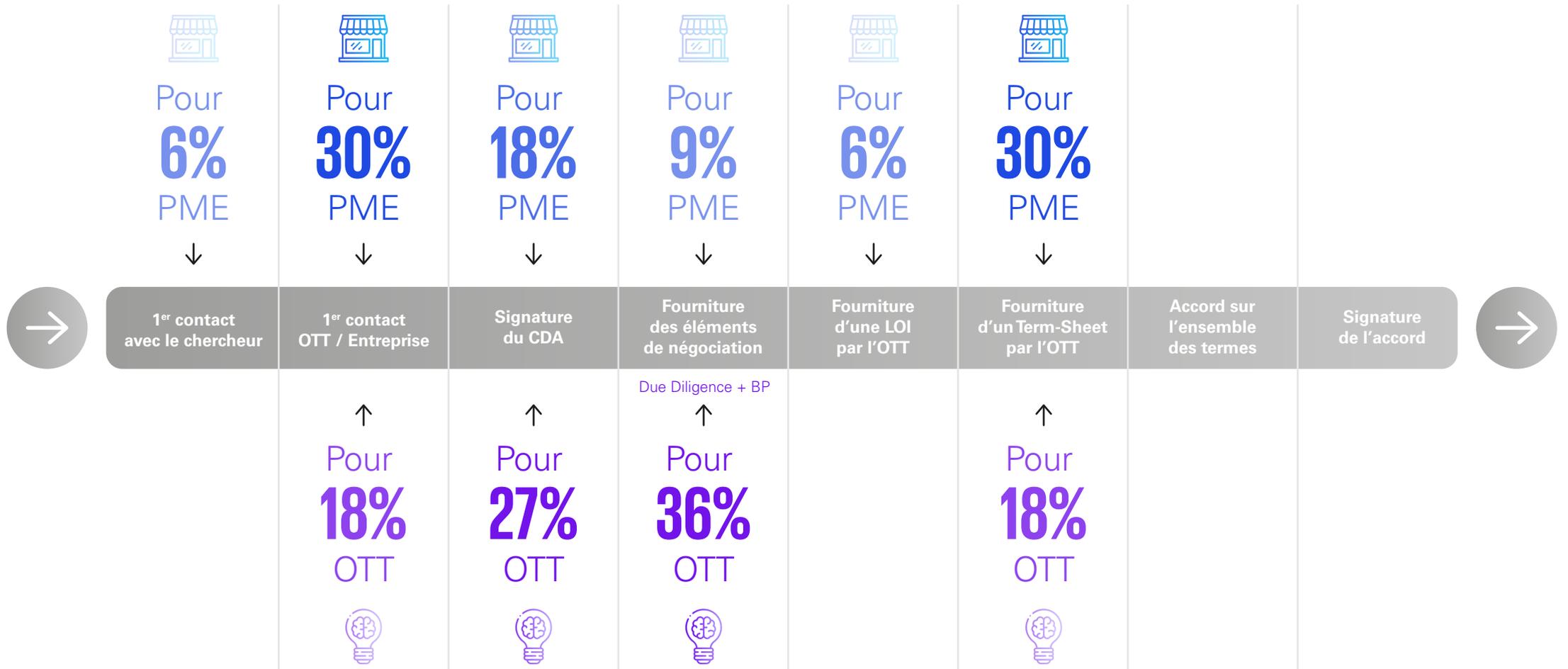
PME  
ETI

PME  
ETI

PME  
ETI

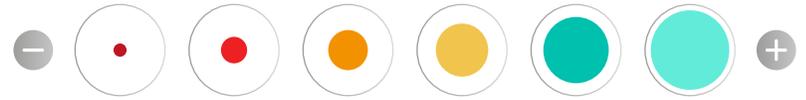
# Délai sur la négociation

LE T0 MARQUANT LE DÉBUT DU PROCESSUS DE NÉGOCIATION DE L'ACCORD SELON...



Due Diligence + BP





## LES DÉLAIS TOTAUX ET SATISFACTION DU POINT DE VUE DES...

**PME**

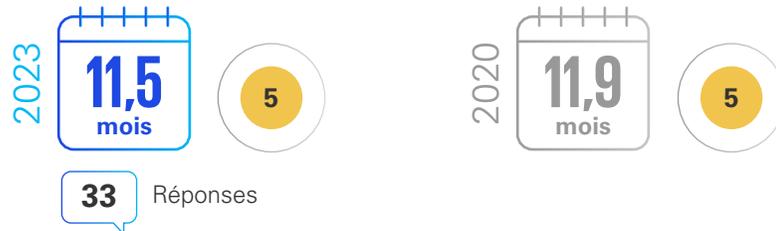


### DURÉE MOYENNE

→ de la date de fourniture des éléments constitutifs de la négociation (Due Diligences sur l'actif et présentation du BP de l'actif) jusqu'à la signature formelle de l'accord final ?



→ T0 marquant le début du processus de négociation jusqu'à la signature formelle de l'accord final ?



**OTT**



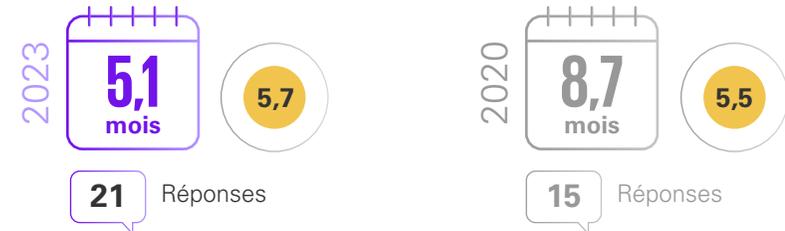
### AVEC UNE START-UP EN CRÉATION

→ Durée moyenne entre la date de fourniture du Business Plan et la signature formelle de l'accord

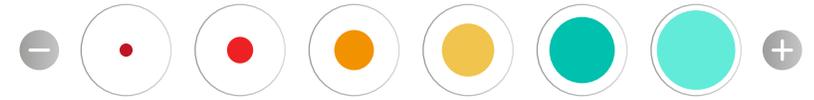


### AVEC UNE PME ÉTABLIE

→ Durée moyenne entre la date de fourniture du Business Plan et la signature formelle de l'accord



# Délai de signature



## LES DÉLAIS DU PARCOURS DE SIGNATURE ET SATISFACTION DU POINT DE VUE DES...

**PME**



### DURÉE MOYENNE

Du processus de signature (depuis l'accord sur l'ensemble des termes jusqu'à la signature)



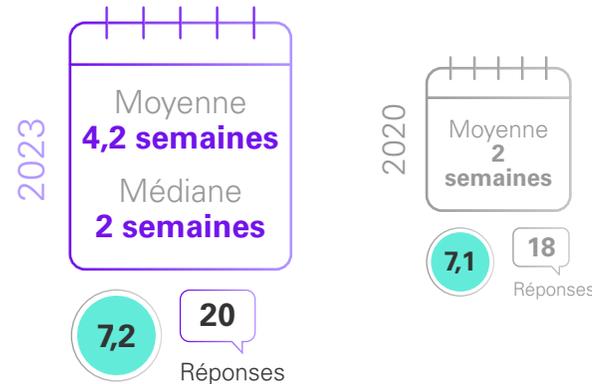
**45% des PME** ont déclaré avoir bénéficié d'un processus de signature électronique.

**OTT**



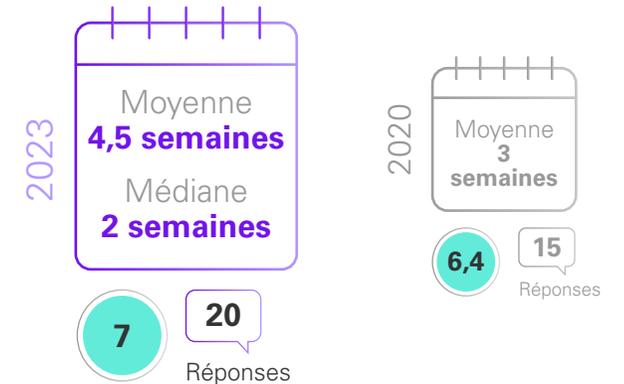
### AVEC UNE START-UP EN CRÉATION

Durée moyenne du parcours de signature du contrat depuis l'accord sur l'ensemble des termes jusqu'à la signature formelle de l'accord ?



### AVEC UNE PME ÉTABLIE

Durée moyenne du parcours de signature du contrat depuis l'accord sur l'ensemble des termes jusqu'à la signature formelle de l'accord ?

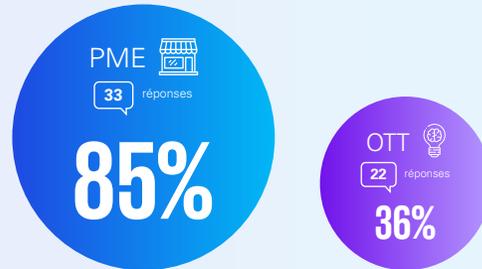


**83% des OTT** ont mis en place un processus de signature électronique (vs 73% en 2020).



# Les modalités de négociation

## ACCOMPAGNEMENT



...se sont fait accompagner

PME **53%** 2020 OTT **58%**

### Ils se sont fait accompagnés par



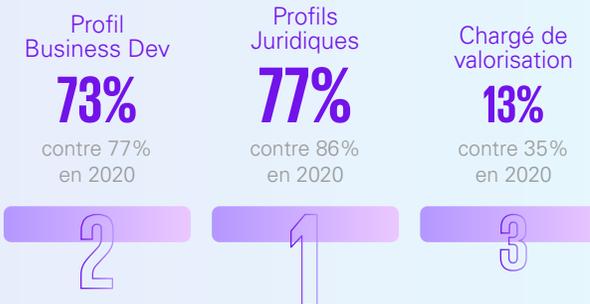
\*par exemple : un médiateur, un conseil en valorisation et évaluation

## LES INTERLOCUTEURS

...du côté de l'entreprise sont



...du côté de l'OTT sont



Selon les PME, dans 61% des cas, l'interlocuteur principal côté OTT était un profil business developer et dans 39% un profil juridique.

## PROCESSUS DE DÉCISION

PME

32 Réponses

Les PME ont déclaré dans

**66%**

des cas avoir été informées du processus de décision en interne des OTT.

OTT

22 Réponses

Les OTT ont déclaré dans

**91%**

des cas avoir été informées du processus de décision en interne des PME.

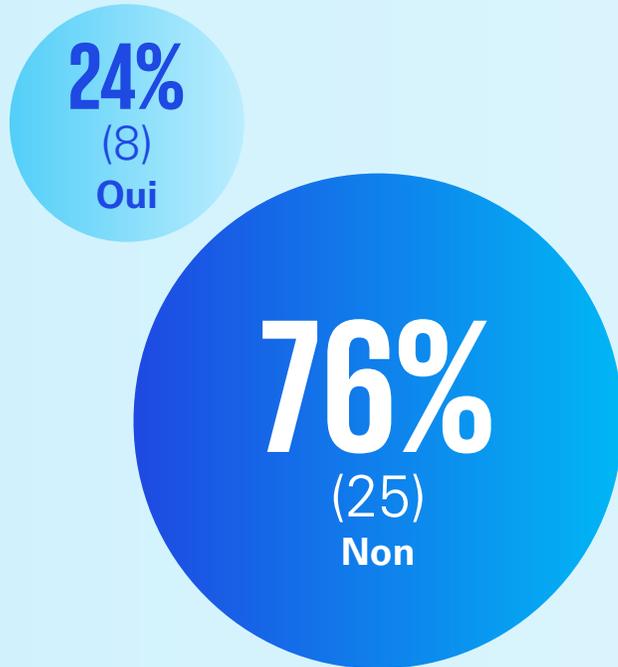


# Les modalités de négociation - focus copropriété

DANS LE DERNIER ACCORD DE LICENCE

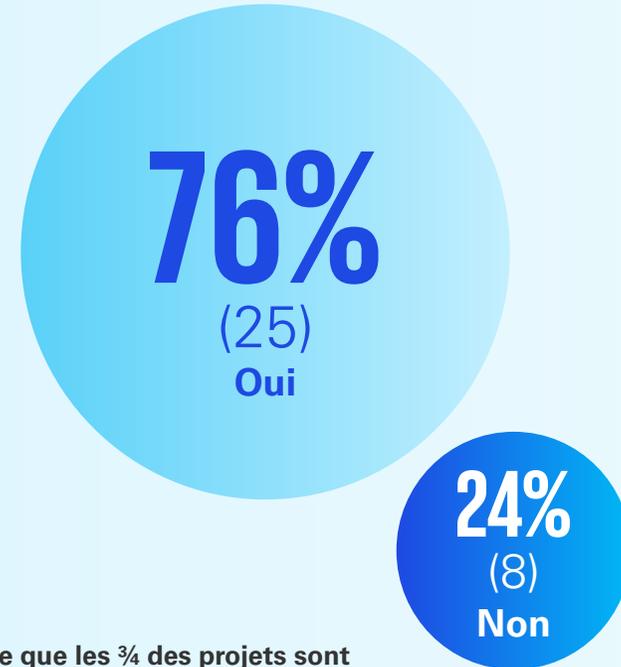
## Part des PME copropriétaire de l'actif

33 Réponses effectives 100% Taux de réponse



## Part des projets en copropriété avec plusieurs tutelles

33 Réponses effectives 100% Taux de réponse



On constate que les  $\frac{3}{4}$  des projets sont en copropriété avec plusieurs tutelles.



# Les modalités de négociation - focus le mandat unique

## PME

Dans le dernier accord de licence côté PME.

### Présence du mandataire unique

**25** Réponses effectives

**76%** Taux de réponse



Réponses très variées en termes de délais déclarés sans mandataire unique (3 et 18 mois).



### ANALYSE

En 2023, 92% des PME ont déclaré avoir eu un mandataire unique, alors qu'en 2020, on notait qu'il s'agissait de 84% des PME.

Cependant, même lorsqu'ils avaient un mandataire unique 22% des sociétés ont déclaré avoir dû discuter avec les autres organismes ayant donné mandat à un OTT.

## OTT

Dans des deux dernières années, le temps nécessaire pour aboutir à la mise en place du mandataire unique en cas de copropriété avec différentes tutelles et le niveau de satisfaction.



**14** réponses

NB : seulement 2 cas déclarent ne pas avoir eu recours à un mandataire unique dans le cadre de licence en copropriété avec plusieurs tutelles.





Et en 2020

Les **OTT** considèrent en avoir demandé dans **91%** alors que les **PME** considèrent avoir fourni dans **50%** en 2020.

Les **OTT** déclarent en avoir fourni dans **26%** des cas alors que les **PME** déclarent en avoir reçu dans aucun cas.

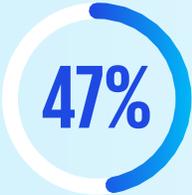
Les **PME** déclarent en avoir fourni dans **70%** des cas alors que les **OTT** déclarent en avoir reçu dans seulement **13%**.

Les **OTT** déclarent en avoir fourni dans **66%** alors que les **PME** déclarent en avoir reçu dans **43%**.



# Les éléments de négociation

## Due Diligences



des **PME** déclarent avoir réalisé une **Due Diligences** (vs 50% en 2020)

### Top 3 des Due Diligences réalisées



**PME**

15

Réponses

#1

Audit IP (Etude de brevetabilité / liberté d'exploitation « FTO » / savoir-faire)

#2 ex æquo

Audit de la qualité des données expérimentales générées objet de l'accord

Audit des opportunités de développement (marché, concurrence, BP...)

## Plan d'affaires (BP)



Les **OTT** déclarent en avoir demandé dans **91% des cas** et les **PME** considèrent en avoir fourni dans **88% des cas**.

## Comparables



Les **OTT** déclarent en avoir fourni **fréquemment dans 28% des cas** alors que les **PME** déclarent en avoir reçu que dans 8% des cas. Dans 72% des cas, les **OTT** déclarent ne fournir jamais ou rarement des comparables.

Les **PME** déclarent en avoir fourni dans **45% des cas** alors que les **OTT** déclarent en avoir reçu **très rarement dans 82% des cas**. Seulement **18% en ont reçu fréquemment** lors des 2 dernières années.

## Term-Sheet



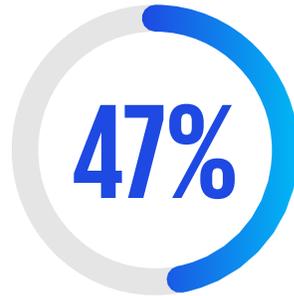
Les **OTT** déclarent en avoir fourni **systématiquement dans 50% des cas ou fréquemment 32%**. Les **PME** déclarent en avoir reçu dans **61% des cas** (vs. 43% en 2020).

# Les éléments de négociation - focus Due Diligences

32 Réponses effectives

97% Taux de réponse

Seulement



des PME conduisent une Due Diligence  
(vs 49% en 2020)

## Absence de Due Diligence - pourquoi ?

“ Connaissance préalable de l'actif, due notamment au fait que les fondateurs ont eux-mêmes développé l'actif.

“ Licence à mettre en place pour exploitation.

→ La Due Diligence est une méthode sous-employée et actuellement pas au standard industriel.

## Les Due Diligences conduites par les PME

15 Réponses effectives

100% Taux de réponse

Audit IP (Etude de brevetabilité / liberté d'exploitation « FTO » / savoir-faire



Audit de la qualité des données expérimentales générées objet de l'accord



Audit des opportunités de développement (marché, concurrence, BP...)



Autre : validité de mise en oeuvre technique du brevet pendant la négociation





33  
réponses

PME  
ETI

PME  
ETI

PME  
ETI

PME  
ETI

PME  
ETI



**des PME n'ayant pas reçu de comparables, considèrent qu'ils auraient pu être utiles**

**30** Réponses effectives    **91%** Taux de réponse

### Pourquoi?



Avoir un référentiel sur les taux de redevances, de prise de participation, etc.



Comprendre la position de l'OTT.



Pour évaluer la cohérence des conditions financières.



Disponibles via notre avocat et nos expériences passées.



**des PME ont fourni à l'OTT un plan d'affaires (vs. 68% en 2020)**

**33** Réponses effectives    **100%** Taux de réponse

**On note une amélioration significative, voire une systématisation de la fourniture d'un plan d'affaires par les PME.**



### CADRAGE GÉNÉRAL DE L'ACCORD PRÉALABLE À LA NÉGOCIATION

Dans plus de 90% des cas, les OTT déclarent utiliser le Business Plan et l'analyse interne de la valeur pour cadrer l'accord général préalable à la négociation.



# Les principales difficultés rencontrées dans la négociation

## TOP 3 DES TYPOLOGIES DE DIFFICULTÉS RENCONTRÉES

PME



33 réponses

OTT



22 réponses

Liées aux conditions de partage de valeur

39%

Liées aux interlocuteurs

29%

Liées aux droits concédés

14%

2

1

3

Liées aux conditions de partage de valeur

47%

Liées aux interlocuteurs

25%

Liées aux droits concédés

14%

2

1

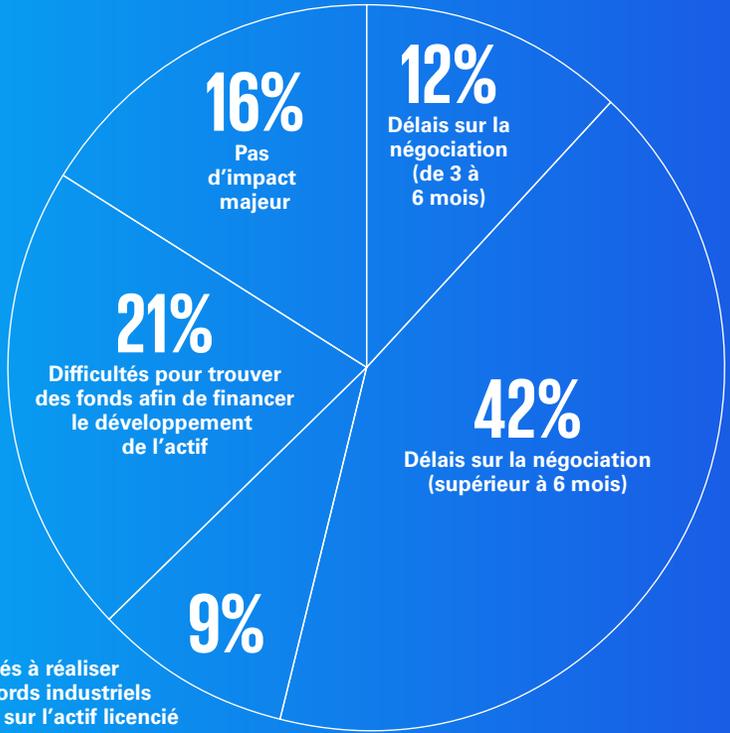
3

# Principales conséquences des difficultés rencontrées dans la négociation

PME



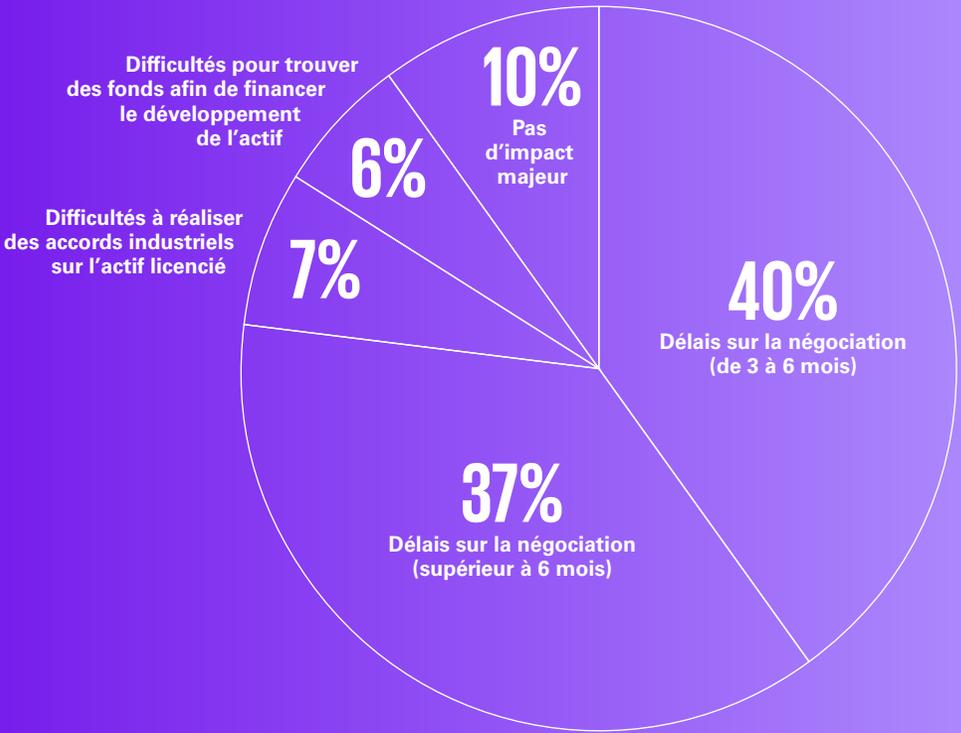
33 réponses



OTT



22 réponses





22

réponses

# Les conditions habituelles inscrites

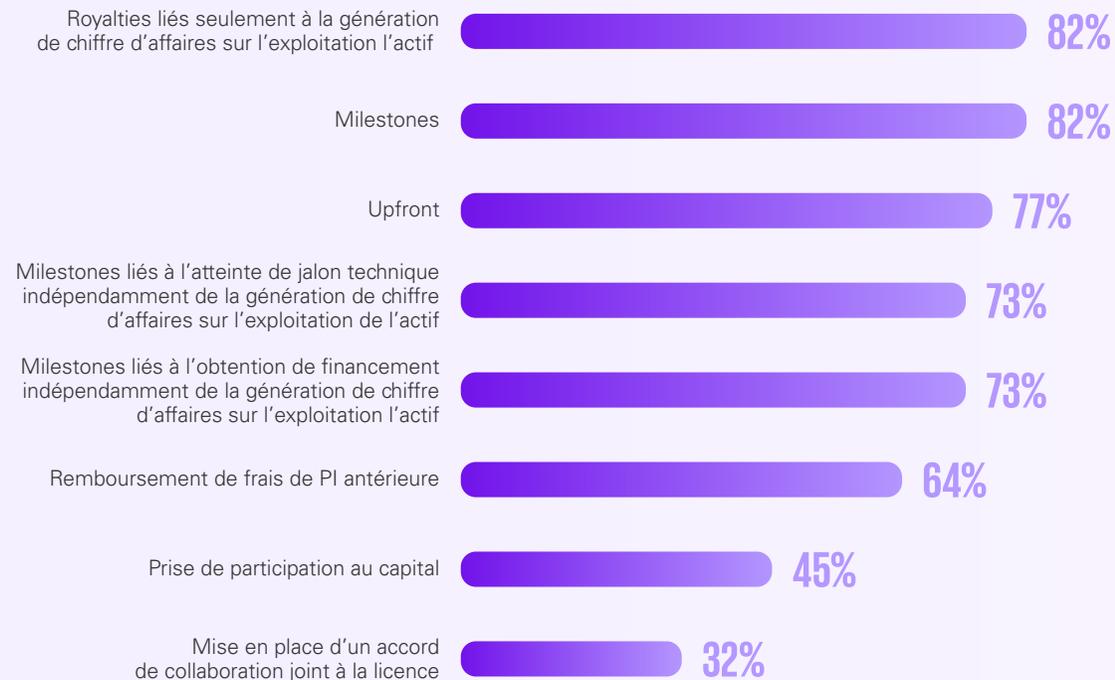
## LES CONDITIONS HABITUELLES INSCRITES DANS LES LICENCES SIGNÉES AVEC LES START-UP EN CRÉATION

OTT



22

réponses



Dans 36% des cas les OTT déclarent que leurs pratiques sont connues de tous et facilement identifiable et **le plus souvent il s'agit d'un document juridique interne.**

## Pour quelles raisons ce n'est pas automatique ?

“

Secret de négociation / Confidentialité.

“

Elles sont proposées en fonction du profil du partenaire, de ses souhaits, de son modèle d'affaires...

“

Communiquer de manière transparente et régulière aux interlocuteurs (SU, investisseurs, business angel, porteurs de projets, incubateurs mais sans communication générale car le sujet reste complexe ; le sujet nécessite un accompagnement, une discussion.



# Les factures clés de la réussite

LES PRINCIPAUX FACTEURS CLÉS DE LA RÉUSSITE D'UN ACCORD DE LICENCE SONT



# La renégociation

## LES RAISONS ET LES CLAUSES

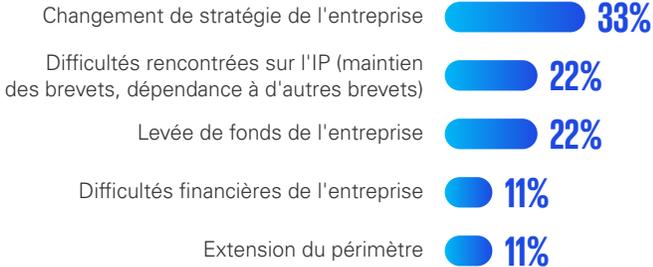
**PME**  **33** réponses

**27%** En 2023

**18%** En 2020

**27%** des PME ont renégocié au moins une fois leurs accords dans les deux dernières années (cela concerne 23% des accords).

### Les raisons **9** Réponses



### Les clauses

**Les clauses financières**  
(50% des sociétés)

**Les droits d'exploitation**  
(40% des sociétés)

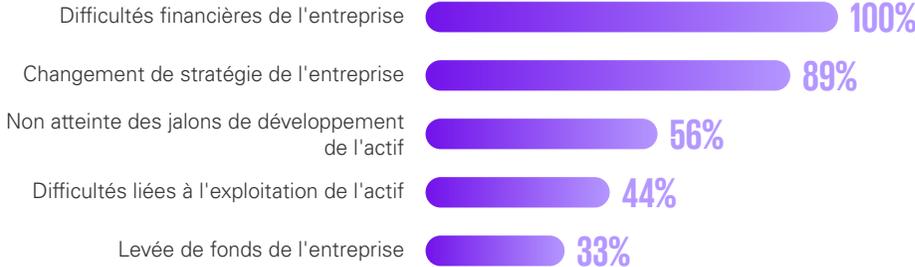
**OTT**  **22** réponses

**40%** En 2023

**40%** des OTT ont renégocié au moins un accord dans les deux dernières années.

Les renégociations ont permis de répondre aux attentes fixées fréquemment et systématiquement dans **100% des cas !**

### Les raisons **9** Réponses



### Les clauses

**Les clauses financières**  
(100% des OTT)

**Les droits d'exploitation**  
(56% des OTT)



# La renonciation

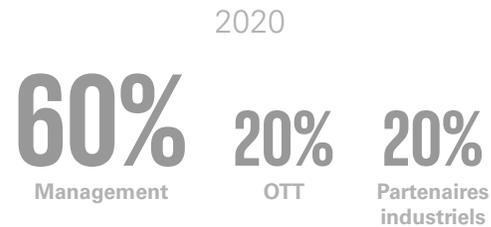
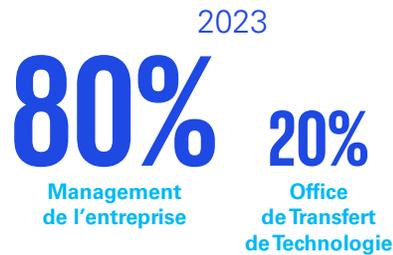
## LES FAITS



**33** Réponses

**15%** ont dû renoncer avant la mise en place de l'accord  
(vs 13% en 2020)

## A l'initiative de qui ?



**28 négociations**

ont fait l'objet d'une renonciation dans les deux dernières années  
(vs. 10% en 2020).

**10 OTT sur 22**

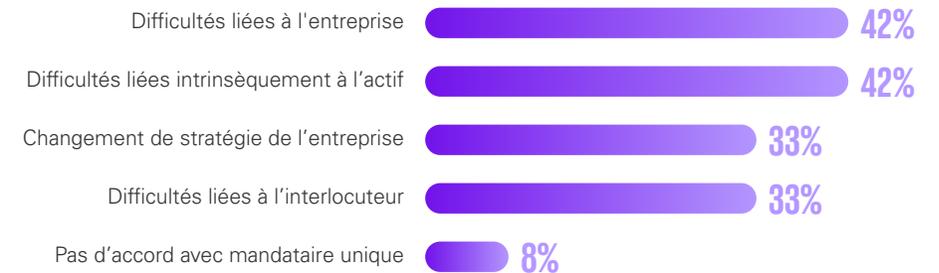
ont renoncé à au moins un accord lors des deux dernières années.

## LES RAISONS DE LA RENONCIATION

**PME** **5** Réponses



**OTT** **12** Réponses



# Les bonnes pratiques...

... à mettre en œuvre



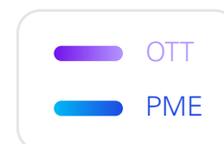
# Mise en pratique des bonnes pratiques identifiées en 2020

## LA PART DES PME ET OTT AYANT PERÇU DES AMÉLIORATIONS SUR LES BONNES PRATIQUES SUIVANTES

Accès à des formations pour une meilleure compréhension des enjeux



Communication en amont des pratiques et standards des OTT (politique de licensing et track record)



Accompagnement des entrepreneurs dans la négociation (tiers ou conseils compétents)



Limiter le nombre d'interlocuteurs, raccourcir les délais grâce à des interactions plus fréquentes, raccourcir les délais de signature



Faciliter l'accès aux benchmarks, généraliser l'usage de templates sur les différents types d'accord et les adapter



Chaque réponse a été évaluée avec une option « non applicable ».

De plus, dans 50% des cas, les OTT ont déclaré être favorable au partage de benchmarks et conditions de partage de valeur des accords de façon anonyme.

# Bonnes pratiques et recommandations

## 1

### FACILITER L'ACCÈS ET L'ÉCHANGE D'INFORMATIONS

#### → Côté OTT :

- description du process dans sa globalité ;
- encourager la création d'une base de données communes aux OTT sur les négociations tenues de façon anonyme afin d'obtenir un référentiel plus large ;
- faciliter l'accès aux benchmarks / comparables généraliser l'usage de templates sur les différents types d'accords et les adapter ;
- définition précise du T0 par l'OTT afin d'en informer la PME lors du passage en phase de négociation ;
- mise en place et fourniture d'un Term Sheet clair et envoi avant la rédaction d'un contrat.

#### → Côté PME :

- fourniture systématique du Business Plan et d'un plan de développement de l'actif ;
- faciliter l'accès aux benchmarks / comparables.

## 2

### FACILITER LES ÉCHANGES ET LES INTERACTIONS

- Limiter le nombre d'interlocuteurs, raccourcir les délais grâce à des interactions plus fréquentes, raccourcir les délais de signature.
- Évaluer la performance et la satisfaction aux délais de réponse et de finalisation de l'accord.
- Dialogue et bienveillance dans les échanges.
- Intensifier le rôle des Chargés de valorisation dans la négociation côté OTT.
- Accompagnement des entrepreneurs dans la négociation (juriste/avocat). Besoin d'identification des avocats compétents pour les accompagner.
- Opportunités de développer des réseaux d'expertises (entrepreneurs et indépendants experts du secteur).

## 3

### FAVORISER UNE MEILLEURE CONNAISSANCE DES PRATIQUES ET DES ENJEUX DE CHACUN

- Communication en amont des pratiques et standards des OTT (politique de licensing et track record).
- Harmonisation entre les OTT sur le process de négociation (notamment la définition d'un T0 commun).
- Mise en place de formations pour une meilleure compréhension des enjeux de chaque partie.
- Pour les primo entrepreneurs :
  - centralisation et mise à disposition de standards de négociation de licence et de contrats de collaborations via une boîte à outils sur un espace dédié « France Health Tech Transfer » et via Bpifrance et les Deeptech ;
  - formation sur l'entrepreneuriat et sur les problématiques business, mise en place de mentors pour les primo entrepreneurs (CEO expérimentés) au sein des accélérateurs et incubateurs.



# FRANCE BIOTECH REMERCIE

SES PARTENAIRES :



AGENCE DE  
L'INNOVATION  
EN SANTÉ

ET SES CONTRIBUTEURS :



Entreprendre et Réussir



## Contacts

KPMG

### **Cédric Adens**

Associé

Responsable activités Healthtechs

cadens@kpmg.fr

### **Clémentine Masson**

Manager Business développement Life Science

clementinemasson@kpmg.fr

### **Mathieu Schohn**

Associé

Responsable du secteur Life Science

mschohn@kpmg.fr

FRANCE BIOTECH

### **Franck Mouthon**

Président

franck.mouthon@france-biotech.org

### **Olivier Chabanon**

Directeur Général

olivier.chabanon@france-biotech.org

### **Chloé Evans**

Adjointe au Directeur Général

et Responsable des études sectorielles

chloe.evans@france-biotech.org

kpmg.fr



france-biotech.fr



Les informations contenues dans ce document sont d'ordre général et ne sont pas destinées à traiter les particularités d'une personne ou d'une entité. Bien que nous fassions tout notre possible pour fournir des informations exactes et appropriées, nous ne pouvons garantir que ces informations seront toujours exactes à une date ultérieure. Elles ne peuvent ni ne doivent servir de support à des décisions sans validation par les professionnels ad hoc. KPMG S.A. est membre français de l'organisation mondiale KPMG constituée de cabinets indépendants affiliés à KPMG International Limited, une société de droit anglais (« private company limited by guarantee »). KPMG International et ses entités liées ne proposent pas de services aux clients. Aucun cabinet membre n'a le droit d'engager KPMG International ou les autres cabinets membres vis-à-vis des tiers. KPMG International n'a le droit d'engager aucun cabinet membre.

© 2024 KPMG S.A., société anonyme d'expertise comptable et de commissariat aux comptes, membre français de l'organisation mondiale KPMG constituée de cabinets indépendants affiliés à KPMG International Limited, une société de droit anglais (« private company limited by guarantee »). Tous droits réservés. Le nom et le logo KPMG sont des marques utilisées sous licence par les cabinets indépendants membres de l'organisation mondiale KPMG. Imprimé en France. Conception - Réalisation : Direction de la Communication - OLIVER - Janvier 2024.

Crédits photos : iStock, DR.

