

# Enquête sur le Transfert de Technologies de la santé en France

**Le 6 décembre 2018**



# Le groupe de travail

## Transfert de Technologies de la santé en France

- **Renforcer le dialogue entre OTT françaises et entreprises innovantes en santé**
- **Proposer des solutions concrètes pour l'amélioration du transfert de technologie**

Le groupe de travail a pour mission de :

- comprendre les conditions d'exécution des transferts technologiques;
- identifier les freins et les insatisfactions;
- communiquer aux OTT un retour d'expérience d'entreprises;
- établir les points d'amélioration et proposer une dynamique de progrès;
- être force de propositions pour favoriser les partenariats avec les acteurs publics français.

# Modalités de l'enquête réalisée auprès des entreprises innovantes en santé

## PHASE QUANTITATIVE

**PRINCIPE** : MESURER les conditions d'exécution et la satisfaction.

**OUTIL** : QUESTIONNAIRE d'une cinquantaine d'items abordant les points-clefs de l'accord, de la négociation, des délais, de la copropriété, de l'accompagnement, des conditions d'exploitation, de la renégociation / renonciation et des éventuels litiges.

**DURÉE** : Environ 25 MINUTES

**67 répondants** pour un questionnaire à compléter d'environ 25 à 30'

## PHASE QUALITATIVE

**PRINCIPE** : COMPRENDRE via des entretiens avec 10 entrepreneurs concernés les MOTIFS de satisfaction et d'insatisfaction

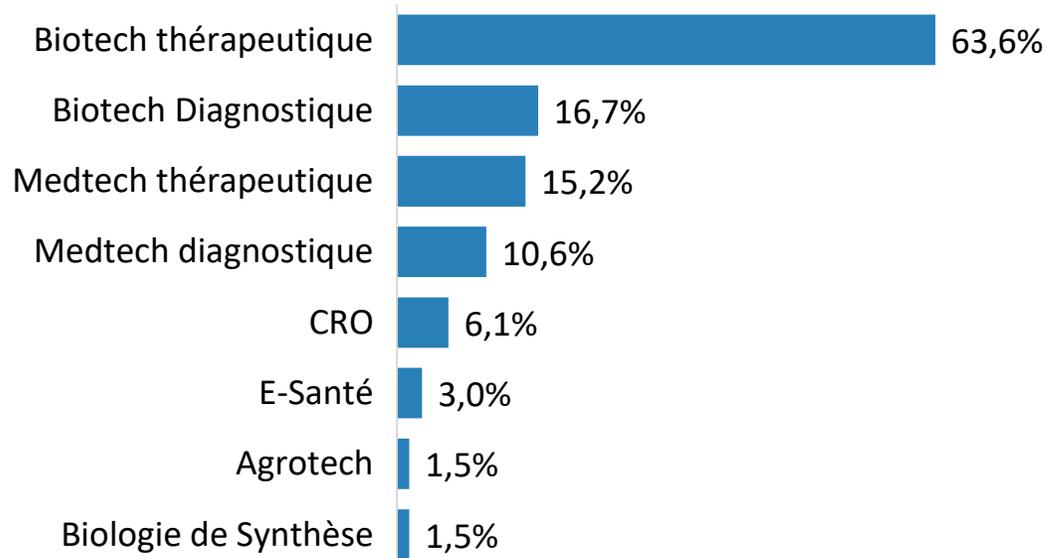
**OUTIL** : QUESTIONNAIRE détaillé sur tous les thèmes relatifs aux transferts de technologie ainsi que les souhaits pour l'avenir.

**DURÉE** : Environ 1 HEURE À 1H30

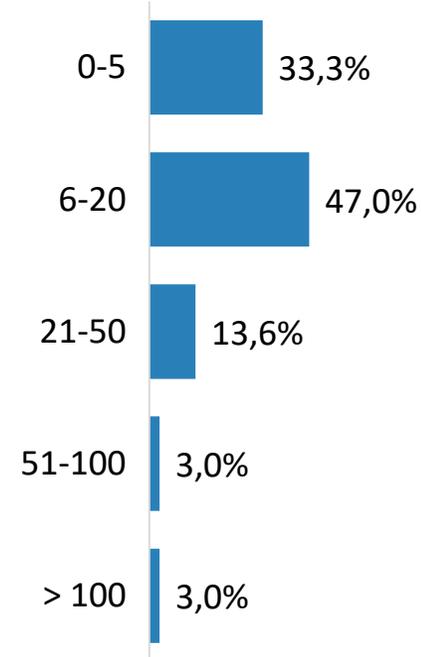
**10 répondants** soit environ 15 heures de discussions sur le sujet des transferts de technologie

# Le profil des répondants de la phase quantitative

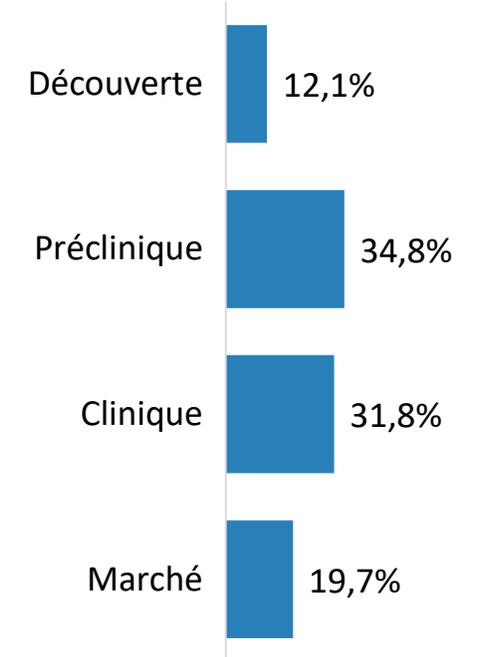
## Domaine



## Effectif



## Stade de développement



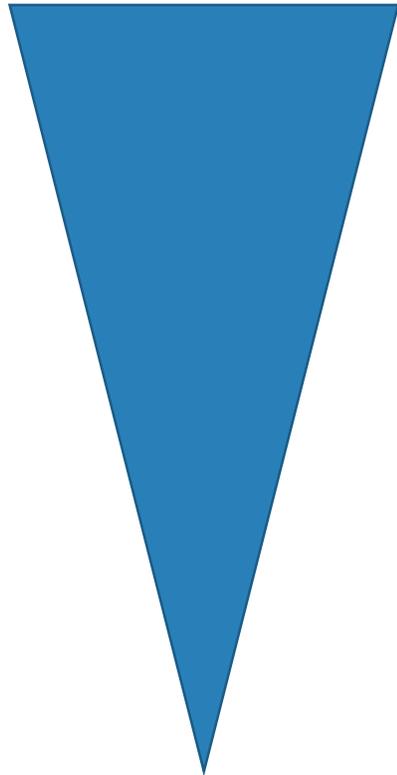
Total des % > 100, certaines sociétés travaillant dans plusieurs secteurs

# Principaux enseignements de l'enquête

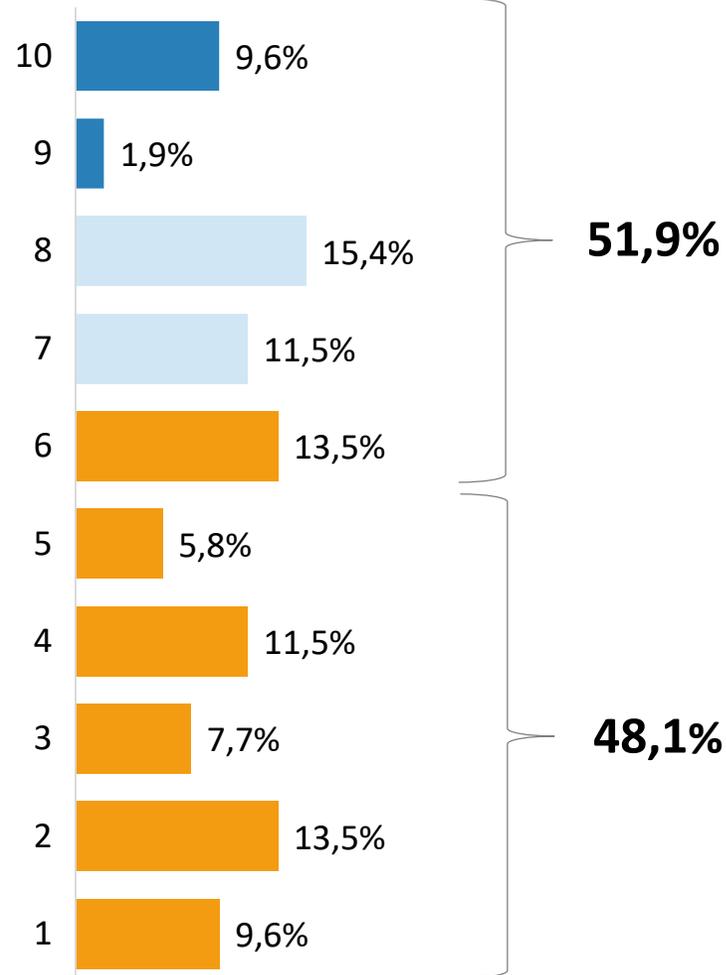


# Niveau de satisfaction entre 1 à 10

Totalement satisfait



Non satisfait



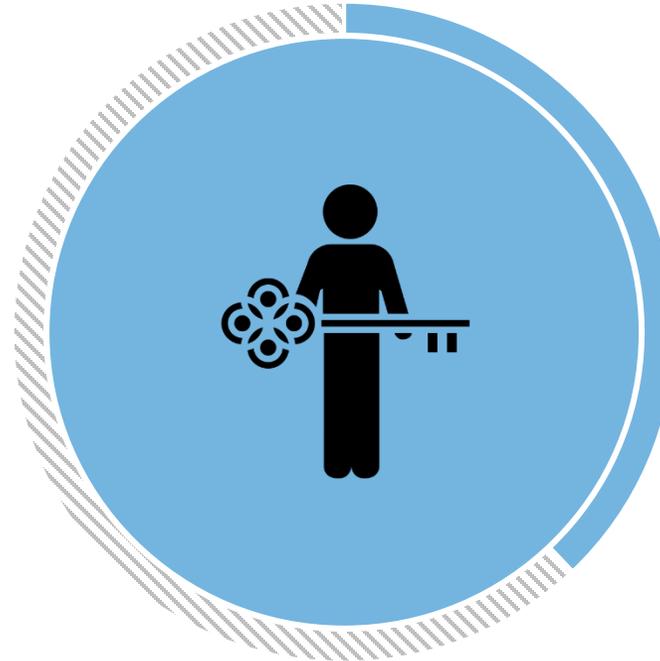
**MOYENNE 5,33**

**MÉDIANE 6**

# Les 3 difficultés les plus rencontrées



**Les délais**  
**72,7%**



**La copropriété**  
**37,9%**



**Les conditions financières**  
**28,8%**

# La difficulté des délais



Les délais :  
72,7% des plaintes

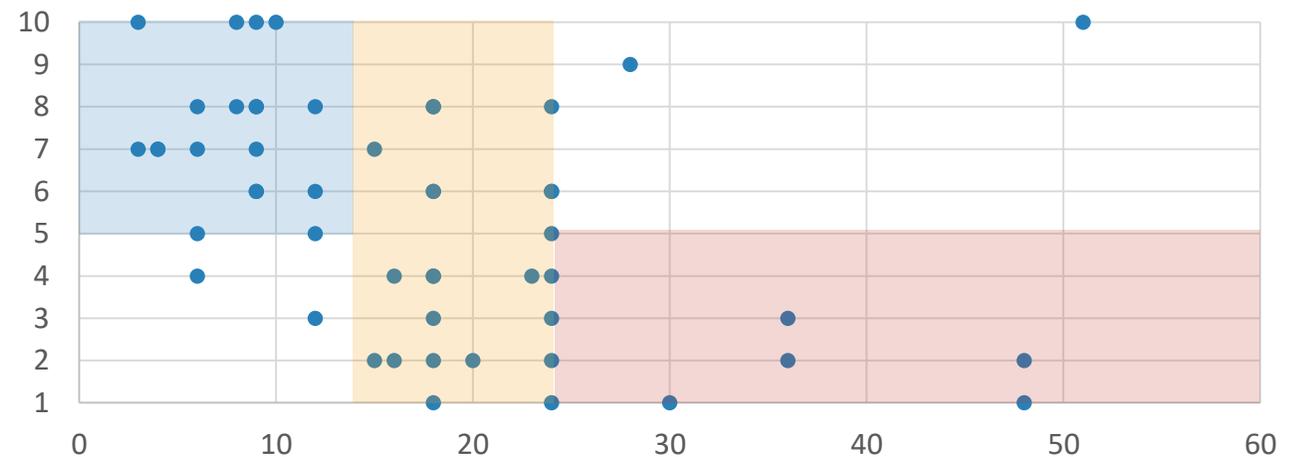
Délais pour aboutir à la  
signature de l'accord

17,5 mois (moyenne)  
18 mois (médiane)

Délais du parcours de  
signature du contrat

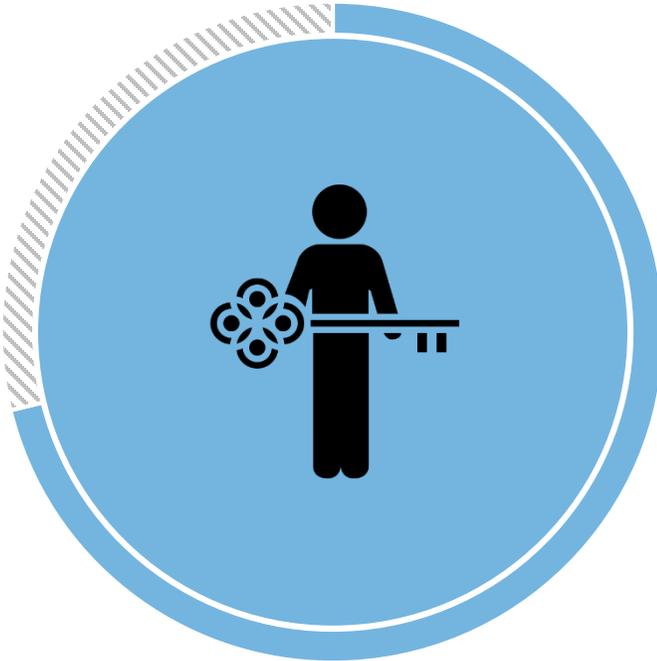
11,8 semaines (moyenne)  
7 semaines (médiane)

Notes de satisfaction selon le temps de signature :



# Les difficultés de la copropriété

(copropriété et mandataire unique)



**71,2%** des répondants ont des actifs dont la propriété appartient à **plusieurs structures académiques**

Impact de la copropriété	Positif	Neutre	Négatif
Sur la durée	0%	17%	<b>83%</b>
Sur les conditions d'exploitation	2,1%	<b>48,9%</b>	<b>48,9%</b>

**74,5%** des sociétés ayant un actif appartenant à plusieurs structures académiques, avaient un **mandataire unique**

Impact du mandataire unique	Positif	Neutre	Négatif
Sur la durée	<b>40%</b>	<b>40%</b>	20%
Sur les conditions d'exploitation	31,4%	<b>60%</b>	8,6%

# Les conditions de négociation

## Accompagnement

**54,5%** des répondants **se sont faits accompagner** dans la négociation

Impact de l'accompagnement	Positif	Neutre	Négatif
Sur la durée	<b>39%</b>	<b>53%</b>	8%
Sur les conditions d'exploitation	<b>72%</b>	28%	0%

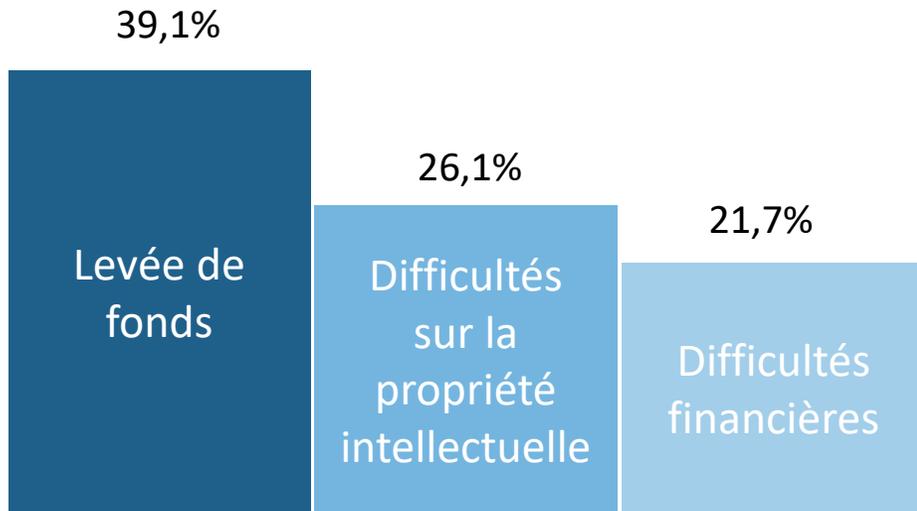
## Fourniture de comparables

**54,5%** des entreprises **ONT FOURNI À L'OTT DES COMPARABLES**

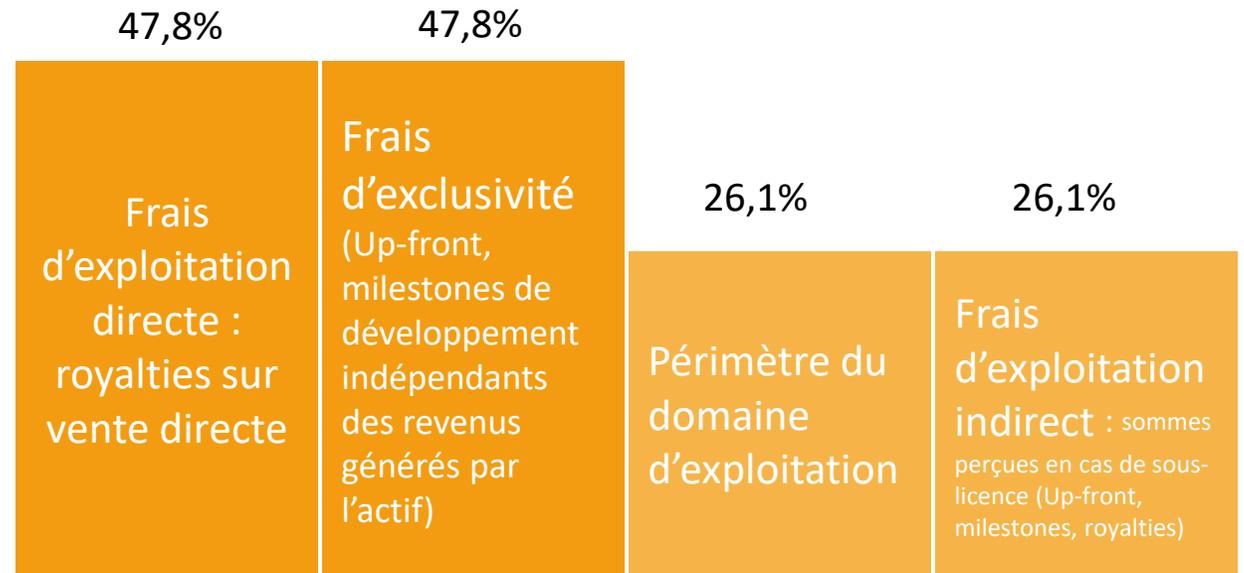
**1,5%** des entreprises **SE SONT VUES FOURNIR DES COMPARABLES PAR L'OTT**

# La renégociation: causes et conséquences

## Les raisons de la renégociation



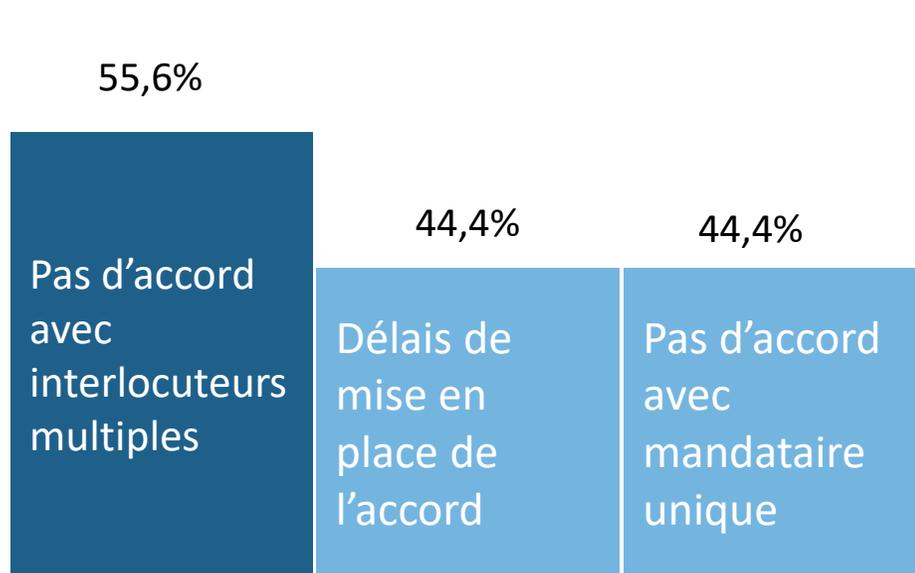
## Les clauses renégociées



Plus d'1/3 des répondants ont du renégocier l'accord, et pour la majorité dans les 2 ans

# Les causes de renonciation

## Les raisons de la renonciation



## Les clauses conduisant à la renonciation

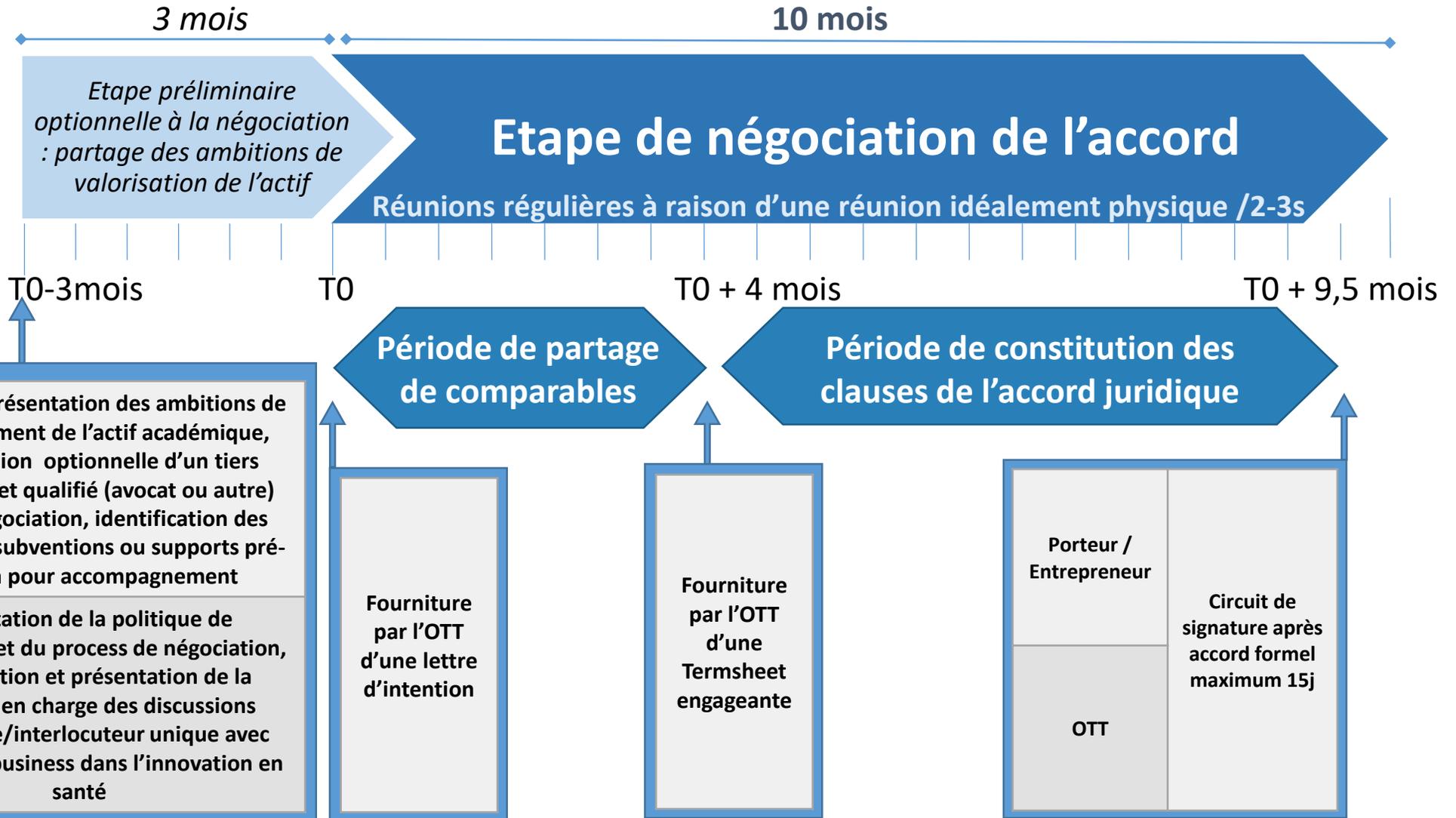


12% des sociétés ont dû renoncer avant la mise en place de l'accord

# Propositions d'outils de bonnes pratiques à généraliser



Porteur / Entrepreneur	En cas d'enlisement de la phase de négociation témoignant d'une rupture du process, recours à la médiation pour résolution du différend
OTT	
Plan de contingence	



# Modèle de Lettre d'Intention entre l'entreprise et l'OTT

Entreprise	
Unité(s) académique(s)	
Si plusieurs unités	Qui est le mandataire unique en charge du dossier
Objet de l'accord	
Domaine(s) adressé(s)	
Exclusivité	
Zone(s) géographique(s)	
Calendrier des négociations	

# Modèle de TermSheet engageant l'entreprise et l'OTT

Entreprise	
Unité(s) académique(s)	
Si plusieurs unités	Qui est le mandataire unique en charge du dossier
Objet de l'accord	
Exclusivité	
Durée de l'accord	
Domaine(s) adressé(s)	
Zones géographiques	
Propriété intellectuelle	Brevets concernés et études de FTO (si existante) Connaissances antérieurs Accès aux perfectionnements Licence et transfert d'actif Droit de sous-licence
Frais de PI antérieures et postérieures	
Clause de stacking	
Clause de sous-licence	
Conditions financières	Quelles sont les conditions financières proposées pour le transfert de l'actif - Frais d'exploitation direct ou indirect - Frais d'exclusivité - Prise de participation - Autres ?
Publication & Communication	
Gouvernance	
Reporting	
Clause de terminaison	
Clause de renonciation	
Clause de revoyure	
Clause de médiation	(en cas de litige à naître les parties peuvent saisir une médiation)

# Partage de comparables

- Négociation sur la base de conditions d'accords signés précédemment se rapprochant le plus possible de l'accord en discussion

→ Que doit contenir un comparable?

- Nature de l'actif
- Domaine d'application
- Stade de développement
- Exclusivité
- Zone géographique
- Conditions financières

# Délais et satisfaction partagés

Etablir une relation équilibrée dès le début avec une vision sectorielle long-terme partagée



S'appuyer sur des outils de bonnes pratiques : Process de négociation, lettre d'intention, Termsheet engageante et comparables



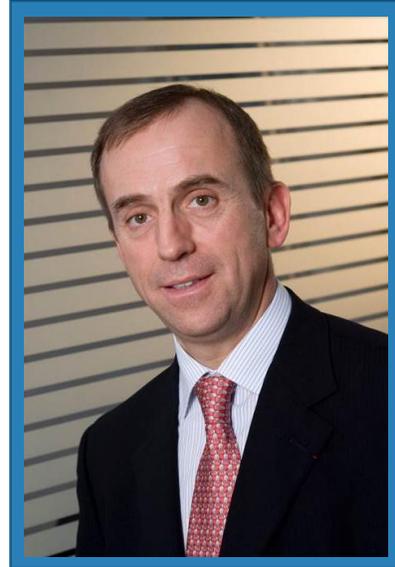
Fluidifier les négociations  
Réduire les délais  
Instaurer la confiance  
Améliorer la satisfaction

Installer un dialogue constructif et régulier

Instaurer un cadre de confiance

Promouvoir les partenariats public-privés

# Table ronde sur le Transfert de Technologies de la santé en France



## **Pascale Augé**

Présidente du  
Directoire  
Inserm Transfert  
Membre du comité  
stratégique d'ITI  
Administrateur d'état  
du LFB

## **Maylis Chusseau**

Présidente du réseau C.U.R.I.E  
Présidente de la SATT  
Aquitaine Science Transfert

## **Celia Hart**

Partner Lifescience  
Membre du Directoire  
Supernova Invest

## **Nicolas Carboni**

Directeur DeepTech  
BPIFrance

## **Philippe Berna**

Délégué Innovation  
Médiateur national  
Ministère de l'économie et  
des Finances

## **Franck Mouthon**

P-DG de Theranexus  
Responsable du GT sur le  
Transfert de Technologie

# Annonces du groupe de travail sur le Transfert de Technologies de la santé en France

- **Lancement d'un observatoire annuel du transfert de technologies de la santé en France en partenariat Bpifrance et France Biotech avec pour missions :**
  - Elargir le périmètre de l'enquête aux différents types de partenariats public-privé et aux différents acteurs impliqués en santé (suivi en miroir OTT/Entreprises)
  - Etablir un état régulier des bonnes pratiques et des marges d'amélioration des partenariats public-privé
  - Emettre des recommandations pour les entreprises, OTT et tutelles
  - Etudier des cas concrets, remonter aux membres du groupe de travail des exemples de situations complexes afin d'aider à les fluidifier
  - Enrichir régulièrement la boîte à outils notamment avec partage de comparables, de modèles de plan de développement et plan d'affaires
- **Lancement d'une formation pilote en santé par le Réseau C.U.R.I.E. ouverte à la fois aux valorisateurs et aux porteurs de projet/entrepreneurs**