

## Financement des entreprises : Quels critères pour les investisseurs ?

Luc Broussy a défini le thème de cette troisième Matinale « **Financement des entreprises : quels critères pour les investisseurs ?** » comme le « cœur du réacteur » de la Silver économie et remercié les deux intervenantes : Catherine Borg-Capra et Chantal Parpex.

### Catherine Borg-Capra, Directrice des Filières Industrielles et Directrice de l'Innovation – BPIFrance

L'objectif de BPI est d'accompagner les entreprises innovantes à chaque étape de leur développement. Certaines d'entre elles sont ainsi suivies depuis une dizaine d'années.



« Notre ADN est le continuum de financement ».

Différents outils sont disponibles pour répondre aux problématiques des entreprises en fonction de leur stade de développement. En amont, le financement de l'innovation s'opère le plus souvent grâce à des aides d'Etat (subventions par exemple). Plus l'entreprise se rapproche du marché, plus elle pourra bénéficier d'avances récupérables. Prêts et garanties permettront ensuite de financer sa croissance.

BPI soutient l'innovation en tant qu'investisseur et également en tant que souscripteur, depuis 2014, du fonds spécialisé SISA (pour Services Innovants aux acteurs de la Santé et de l'Autonomie).

La Silver économie étant un secteur transverse, BPI finance également des projets via le fonds santé ou encore le fonds numérique.

BPI assure également un rôle de mise en relation des acteurs. Des chargés d'affaires en région accompagnent petites entreprises et start-ups. L'organisation en réseau et la mise en place de délégations régionales permettent d'agir en proximité et de proposer aux entreprises le dispositif de financement le plus adapté à leurs besoins et à leurs contraintes.

BPI soutient 2 000 projets innovants par an (innovations technologiques et d'usage) grâce à un budget annuel de plus 800 millions d'euros.

Trois secteurs de nature à accélérer le développement de la filière ont été identifiés :

- La santé (nouvelles approches thérapeutiques, dispositifs médicaux...);

- L'hospitalisation à domicile (développement croissant de logiciels et d'objets connectés...);
- Le bien-être, défini dans une acception assez large couvrant l'alimentation, la mobilité, etc.

La Silver économie est un marché très spécifique, à la fois dynamique, porteur de projets très innovants et diffus en ce qu'il fait appel à de nombreux domaines d'intervention : technologies médicales, outils numériques, domotique, robotique... Le besoin de structuration du secteur est donc particulièrement prégnant.

Quelques freins restent aussi à lever : il est par exemple souhaitable que les professionnels de santé acceptent de faire évoluer leurs pratiques professionnelles pour faire bénéficier leurs patients des innovations de la filière.

Enfin, une autre problématique concerne le « payeur » de ces solutions. Les rôles de l'Assurance Maladie, des assureurs, des mutuelles et des citoyens restent encore à préciser.

### **Chantal Parpex, médecin, Présidente d'Innovation Capital**

Innovation Capital est une société de gestion de capital risque – capital investissement qui a la responsabilité de gérer le fonds SISA dédié aux services innovants à la santé et à l'autonomie.

Ce fonds est doté de 53 millions d'euros et a pour objectif d'atteindre 70 millions début 2016.



Pour bénéficier de financements, l'entreprise doit proposer une innovation, organisationnelle et/ou technologique, répondant à deux objectifs : vieillir en bonne santé et à domicile. Les champs couverts sont multiples : télémédecine, téléexpertise, suivi à distance des maladies chroniques, outils pour se maintenir en bonne santé, sécurité, y compris sanitaire, du domicile...

Toute technologie doit par ailleurs être intégrée à un service d'usage au service du patient ou du citoyen vieillissant. L'investissement est octroyé au stade de la croissance et du développement de l'entreprise (pas d'amorçage) à des PME réalisant + ou - 1 million d'euros de chiffre d'affaires. En outre, la demande doit être couverte par un payeur – public ou privé – ou par l'utilisateur. Aucun investissement n'est consenti en l'absence de payeur solvable et pérenne.

Quatre investissements ont déjà été réalisés pour aider le développement des produits suivants :

- 1 – Un logiciel de suivi des patients diabétiques insulino-dépendants avec une évolution de la cible vers l'oncologie ;
- 2 – Une aide à la vente pour l'optique permettant l'essayage de lunettes à distance ;

3 – Une plateforme d’optimisation et de prise de rendez-vous avec les professionnels médicaux et paramédicaux ;

4 – Un exosquelette pour redonner de la verticalité à des patients ayant perdu l’usage de leurs jambes (patients paraplégiques, myopathes...).

Certaines solutions privilégiées en 2014, en matière de détection des chutes à domicile ou de mise en place de plateformes dédiées au bien-être, n’ont finalement pas bénéficié de financement. En cause : un manque de fiabilité des technologies ou des contenus, et un modèle économique insuffisamment consolidé.

Des réflexions sont actuellement menées avec les acteurs de l’immobilier (Ehpad, résidences seniors ...). Ces structures ont besoin de mettre en place de nouveaux services à la disposition des citoyens tout en faisant face à des contraintes économiques fortes.

En conclusion, grâce aux efforts conjoints de différents acteurs, dont FRANCE SILVER ÉCO, le fonds SISA a gagné en visibilité.

Deux points d’attention :

- Peut-être faudrait-il se montrer plus sélectif dans l’octroi de systèmes d’aide aux start-up, lesquelles devraient par ailleurs se montrer plus attentives à leur environnement : état de la concurrence, solutions développées à l’étranger...
- Les payeurs, assureurs et mutualistes ont aujourd’hui besoin de services de plus en plus différenciés et joueront un rôle clé dans le financement des produits et services de la Silver Economie.

### Temps d’échange

Parmi l’assistance, on notera les questions et réactions de Jean-Philippe Arnoux (Lapeyre), Laurent Hirsch (consultant), Arnaud Poirier (Care insight), Luc Broussy, Muriel Deprez (BPCE) relatives à de multiples sujets : le mécénat, le soutien aux étudiants porteurs de projets, l’opportunité de développer un observatoire des start-up, le reste à payer, « l’émiettement » du marché, les initiatives de la CNAV et de l’OCIRP en matière de fonds spécialisés, la définition des frontières de la Silver économie, ou encore le lancement de l’outil Néo Cluster par la BPCE.

### Conclusion de Luc Broussy, Président de FRANCE SILVER ÉCO



Nous travaillons à la définition du périmètre de la Silver économie et nous sommes déterminés à nous positionner dans les champs qui ont été cités, qu’il s’agisse de la e-santé, du numérique ou de la domotique.

Si les frontières de la Silver économie ne sont pas encore clairement définies, la filière créée de la valeur

grâce à la mise en lien et au travail de co-construction des acteurs.

Le Président a souhaité la bienvenue aux nouveaux adhérents, comme AXA par exemple, se félicitant de la consolidation progressive de l'éco-système.

Il a enfin annoncé une réflexion sur des guides à éditer afin d'aider les entreprises à mieux reconnaître leurs interlocuteurs « naturels », et ainsi à consolider la filière.