

TECHNOLOGIES MÉDICALES

# La medtech suisse à l'épreuve du venture-capital européen

*L'Ecole polytechnique fédérale accueille pour la première fois la prestigieuse Medtech Investing Europe Conference de Londres.*

**ROHAN SANT**  
À LAUSANNE

«C'est une occasion unique de rencontrer des capitaux-risqueurs de tous horizons.» Stavros Thérianos, le jeune fondateur de Diagnoplex, ne cachait pas son enthousiasme hier matin après ses premières rencontres au Medtech Investing Europe (MTI) qui se tient pour la première fois à l'EPFL. Avec un peu moins de deux cents participants, cette première édition en terres helvétiques de la prestigieuse conférence londonienne peut d'ores et déjà revendiquer un franc succès. «L'ambiance est vraiment différente d'autres symposiums similaires en Suisse. Ici, les venture-capitalistes sont très directs. La deuxième question qu'ils vous posent, c'est "Combien d'argent voulez-vous?"» ajoute le directeur de la start-up lausannoise active dans le dépistage précoce des cancers colorectaux.

## La Suisse regorge de compétences

Le MTI, qui s'est donné pour vocation de mettre en contact start-up et investisseurs potentiels au ni-

veau mondial, est une émanation de l'Imperial College of Science, Technology and Medicine de l'Université de Londres, une référence dans le domaine des technologies médicales. C'est à travers un partenariat avec l'association de promotion économique Bioalps et l'EPFL que le MTI a pu quitter temporairement les bords de la Tamise pour ceux du Léman. «Si nous avons choisi la Suisse, c'est que nous avons remarqué que le marché des technologies médicales est très développé ici», précise Kevin Grant directeur exécutif de Campden Publishing, l'organisateur de la conférence. Une intuition que confirme le professeur Gilberto Bestetti, directeur du segment medtech de l'agence de la Confédération pour la promotion de l'innovation (CTI): «La Suisse compte plus de 600 sociétés actives dans les medtechs.

Par comparaison, il n'y en a que 250 dans les biotechnologies. Les technologies médicales correspondent très bien à la tradition historique des entreprises suisses, privilégiant la micromécanique et la microélectronique.»

## Le manque de financement montré du doigt

Une analyse partagée par André Faure, CEO de Trod Medical: «Nous avons choisi de nous implanter dans la région Besançon-Neuchâtel parce que nous y trouvons les compétences techniques dont nous avons besoin et qui sont très proches de celles que l'on utilise dans l'horlogerie.» D'autant que, d'après le président de la jeune pousse active dans les technologies non invasives de traitement du cancer, la région regorge de brevets non exploités. «Nous avons

d'ailleurs l'intention d'acheter de nombreuses licences dans les mois qui viennent, et notamment en Suisse.» Car si notre pays est considérée par nombre d'acteurs du secteur comme un Eldorado pour les technologies médicales, il souffre du même mal que le reste de l'Europe: le passage de la recherche au marché ne se fait encore qu'au compte-gouttes. Le manque à gagner engendré par les brevets «dormants» au fonds des tiroirs des universités européennes se chiffre ainsi en millions de francs. Pire encore, le soutien financier aux start-up, plus spécifiquement en capitaux de lancement (seed capital), demeure totalement insuffisant. En effet, alors que l'Europe génère trois fois plus de start-up et de spin-off que les Etats-Unis, le nombre de sociétés qui survivent à la période de lancement est équivalent d'un côté et de l'autre de l'Atlantique. Ce que le professeur Joachim Kohn du New Jersey Centre for Biomaterials de la Rutgers Université résume par «un grave déficit en matière de transfert de technologie de la recherche vers le marché». Une situation qui entraîne également un dé-

ficit en termes d'emploi puisque les entreprises issues de la recherche académique croissent plus rapidement aux Etats-Unis et embauchent à terme près de deux fois plus de collaborateurs que leurs cousines européennes.

Qu'à cela ne tienne, en cette fin de semaine, les couloirs de l'EPFL fourmillent d'entrepreneurs et d'investisseurs prêts à faire mentir études et statistiques. «Les bonnes idées ne manquent pas dans la région, si bien que nous nous devons de ne pas manquer la venue du MTI à Lausanne», assure Blaise Javet, senior partenaire auprès de Vencorp Partners. Basé au Luxembourg, ce fonds de capital-risque de quelque 100 millions d'euros est même devenu l'un des sponsors principaux de la manifestation. «Nous n'avons pas encore identifié de partenaire potentiel, mais les contacts vont bon train et je ne serais pas surpris que plusieurs des technologies présentées aujourd'hui trouvent un écho favorable parmi les investisseurs présents.» D'autant qu'il reste encore toute cette journée aux venture-capitalistes pour faire leur marché.

## LES MEDTECHS SUISSES EN CHIFFRES

Nombre de sociétés medtechs	600
Chiffre d'affaires annuel combiné	8,7 milliards de francs
Nombre d'employés	40.000
Croissance annuelle moyenne du secteur	7%

Source: www.swiss-medtech.org