

france
biotech

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

23^e ÉDITION

Panorama France healthTech 2026

“ La filière HealthTech confirme sa résilience structurelle mais évolue dans un contexte changeant et de plus en plus exigeant ”

Le *Panorama France Health-Tech 2026*, réalisé en collaboration avec Next Innov / Banque Populaire, Bpifrance, Euronext et EY, avec le soutien du réseau des pôles de compétitivité et des clusters santé français, dresse un constat clair : la filière confirme une résilience structurelle, mais elle évolue désormais dans un contexte de durcissement simultané des contraintes financières, réglementaires et d'accès au marché.

En 2025, la HealthTech française compte près de 2 800 entreprises innovantes (biotech, medtech, santé numérique/IA). La filière reste composée majoritairement de jeunes entreprises et de petites structures, avec une base très large de TPE et un enjeu central de passage à l'échelle : 10 ans d'âge moyen, un tiers des sociétés ont moins de 5 ans, plus de 50 % sont des TPE, pour 29 collaborateurs en moyenne. L'emploi continue de progresser (environ 80 000 emplois directs) et plus des deux tiers des entreprises ont recruté en 2025, même si les intentions pour 2026 reculent légèrement.

Cette prudence reflète un monde qui change. Les tensions géopolitiques s'installent durablement, tandis que la Chine s'affirme comme la première terre d'innovation, redessinant les équilibres technologiques et industriels. À cela s'ajoute une reconfiguration des échanges internationaux, marquée par les politiques douanières offensives des États-Unis. Dans ce contexte, l'Europe doit se positionner.

Les chiffres appellent en effet à l'action. L'activité ralentit (chiffre d'affaires moyen : 5,1 M€ en 2024 vs 6,6 M€ en 2023) et l'investissement en R&D diminue (2,6 M€ en 2024 vs 3,4 M€ en 2023). Or la R&D reste le



Frédéric GIRARD,

Président de

**france
biotech**
biotech | medtech | e-santé | AI
LES ENTREPRENEURS DE LA HEALTHTECH

premier poste de dépenses (64 % des dépenses totales, jusqu'à 75 % en biotech) et mobilise 39 % des effectifs. Côté financement, seules 20 % des entreprises ont levé des fonds (vs 37 % en 2024), sur une durée moyenne estimée à 10 mois ; 41 % déclarent des tensions de trésorerie. En France, 2,3 Mds€ ont été levés (- 10 %), mais le capital-risque montre une résilience notable (1 Md€, + 15 %).

La filière, elle, continue d'innover et de s'internationaliser. Près des deux tiers des entreprises utilisent déjà l'IA générative, et 44 % ont développé un ou plusieurs outils en interne. Les trois quarts adressent d'emblée les marchés internationaux,

et les États-Unis restent la destination de choix. Mais l'accès au marché demeure un point de bascule : en medtech, si davantage de produits obtiennent le marquage CE (28 % vs 24 % en 2024), les délais MDR s'allongent et fragilisent la viabilité économique des projets, d'où l'appel à des mécanismes d'accélération pour les dispositifs innovants.

Dans cet environnement, l'enjeu est de concilier l'exigence scientifique et la performance industrielle.

France Biotech porte cette ambition au quotidien grâce à **une mobilisation collective structurée** : 12 commissions et 30 groupes d'expertise travaillent en continu sur l'accès au marché, le financement, la réglementation, l'industrialisation et l'attractivité. Le groupe d'interface « industries françaises de santé / Représentation Permanente de la France auprès des Institutions Européennes » s'inscrit dans cet ensemble, au même titre que le Grenelle du financement et le Plan d'accélération de l'innovation en santé, pour transformer les constats du Panorama en leviers opérationnels. ■

“ Notre souveraineté industrielle en santé dépend de notre capacité à transformer l'excellence scientifique en puissance productive. ”



Sébastien MARTIN,

Ministre délégué auprès du ministre de l'Économie, des Finances et de la Souveraineté industrielle, énergétique et numérique, chargé de l'Industrie

La filière française de la HealthTech constitue l'un des socles de notre souveraineté industrielle. Près de 2 800 entreprises innovantes, majoritairement des PME et des start-ups, structurent cet écosystème, pour 80 000 emplois directs. Leur engagement est clair : 64 % de leurs dépenses sont consacrées à la R&D et au développement clinique. Cette intensité scientifique est une force stratégique : elle place la France parmi les nations capables d'inventer les thérapies et les technologies de demain.

Mais l'innovation ne suffit pas. Dans un contexte de compétition internationale accrue, et avec un marché mondial des biomédicaments qui devrait doubler d'ici 2030, la question est celle du passage à l'échelle industrielle. Les biomédicaments représentent désormais 83 % des nouveaux médicaments mis sur le marché entre 2021 et 2023. Pourtant, l'Europe ne capte qu'environ 1 milliard d'euros de ventes mondiales sur un marché estimé à 8 milliards. Dans le même temps, la part de l'Union européenne dans les essais cliniques est passée de 22 % à 12 % en dix ans. Ces chiffres traduisent un décrochage relatif face aux États-Unis et à la Chine, qui structurent des écosystèmes puissants et attractifs.

Le rapport de Mario Draghi a mis en lumière ces fragilités : sous-investissement privé, fragmentation réglementaire, difficulté à transformer la recherche en production.

Alors la France agit avec constance. A Bruxelles, nous portons une ambition claire dans le cadre du futur European Biotech Act : simplifier les procédures, accélérer l'accès au marché, l'ouverture de nouvelles productions et orienter l'in-

vestissement vers les technologies stratégiques. Et à travers France 2030, nous accompagnons l'ensemble du cycle d'innovation, jusqu'à la bioproduction des thérapies innovantes, afin d'ancrer les capacités industrielles sur notre territoire.

Si France 2030 mise ainsi sur la HealthTech, c'est parce que l'innovation en santé est aussi technologique et numérique. Près des deux tiers des entreprises utilisent déjà l'intelligence artificielle générative, et 60 % des solutions de santé numérique l'intègrent. Cette dynamique est un atout majeur pour notre compétitivité, à condition de lever les freins persistants relatifs à l'accès aux données, à l'interopérabilité, et aux délais de certification.

« DANS UN CONTEXTE DE COMPÉTITION INTERNATIONALE ACCRUE, LA QUESTION EST CELLE DU PASSAGE À L'ÉCHELLE INDUSTRIELLE. »

Enfin, dans un environnement financier plus contraint, seules 20 % des entreprises ont levé des fonds en 2025, contre 37 % l'année précédente, tandis que la moitié des entreprises ont déclaré des difficultés pour se financer. Le sujet n'est donc plus seulement celui de l'innovation, mais celui de la consolidation. La prochaine étape est donc celle de la capitalisation : renforcer les fonds propres, structurer des financements adaptés aux cycles longs des biotechnologies et bâtir un marché européen du capital capable d'accompagner l'industrialisation.

C'est à cette condition que notre souveraineté industrielle, notre innovation en santé et notre compétitivité technologique s'inscriront dans la durée. ■



**MINISTÈRE
CHARGÉ
DE L'INDUSTRIE**

*Liberté
Égalité
Fraternité*



Créée par et pour les entrepreneurs il y a plus de 140 ans, Banque Populaire s'est construite sur une vision audacieuse et innovante de la société, basée sur la coopération et la solidarité entre groupes de citoyens partageant les mêmes valeurs et ayant les mêmes besoins. Résolument coopératives, innovantes et entrepreneuriales, les Banques Populaires accompagnent dans une relation durable et de proximité tous ceux qui vivent et entreprennent, aujourd'hui ou demain, sur nos territoires. **Banque Populaire accompagne l'innovation et la HealthTech avec NextInnov, sa filière d'expertise dédiée.** 1^{re} banque des entreprises, 2^e banque des professionnels, 1^{re} banque de l'éducation nationale... Banque Populaire porte bien son nom. ■



Les investissements en fonds propres de **Bpifrance** sont opérés par Bpifrance Investissement. Bpifrance finance les entreprises – à chaque étape de leur développement – en crédit, en garantie et en fonds propres. Bpifrance les accompagne dans leurs projets d'innovation et à l'international. Bpifrance assure aussi leur activité export à travers une large gamme de produits. Conseil, université, mise en réseau et programme d'accélération à destination des startups, des PME et des ETI font également partie de l'offre proposée aux entrepreneurs. Grâce à **Bpifrance et ses 50 implantations régionales, les entrepreneurs bénéficient d'un interlocuteur proche, unique et efficace pour les accompagner à faire face à leurs défis.** ■



Euronext est la première infrastructure européenne des marchés de capitaux, dont elle couvre l'ensemble de la chaîne de valeur, de la cotation, la négociation, la compensation, le règlement-livraison et la conservation des titres, aux solutions pour les émetteurs et les investisseurs. Euronext opère MTS, l'un des principaux marchés électroniques de négociation de titres à taux fixe en Europe, ainsi que Nord Pool, le marché européen de l'électricité. Euronext fournit également des services de compensation et de règlement-livraison de titres via Euronext Clearing et les dépositaires centraux Euronext Securities au Danemark, en Italie, en Norvège et au Portugal. À décembre 2025, les marchés réglementés d'Euronext en Belgique, en France, en Irlande, en Italie, en Norvège, aux Pays-Bas et au Portugal accueillent **plus de 1700 émetteurs cotés représentant une capitalisation boursière totale de 6 700 Mds€, une franchise inégalée d'indices blue-chip et le plus grand centre de cotation d'obligations et de fonds au monde.** Avec une clientèle locale et internationale diversifiée, Euronext représente 25 % des échanges d'actions en Europe sur les marchés transparents. Ses produits comprennent : actions, changes, ETF, obligations, produits dérivés, matières premières et indices. En novembre 2025, Euronext a acquis une participation majoritaire dans la Bourse d'Athènes (Athens Stock Exchange - ATHEX), développant ainsi sa présence et renforçant son infrastructure de marché paneuropéenne. ■



France Biotech, fondée en 1997, est une association indépendante qui fédère les entrepreneurs de l'innovation dans la santé et leurs partenaires experts. Animateur de l'écosystème de l'innovation en santé, fort de **2 700 entreprises, et interlocuteur privilégié des pouvoirs publics en France et en Europe**, France Biotech contribue à relever les défis du secteur HealthTech (le financement des entreprises, la fiscalité de l'innovation, les enjeux réglementaires et d'accès au marché, etc...) et à proposer des solutions concrètes, en termes de compétitivité et d'attractivité, par l'intermédiaire de ses commissions et ses groupes d'expertise. Ceci afin d'aider les startups et les PME de cette filière à devenir des entreprises internationales performantes et capables de concevoir et développer rapidement de nouvelles innovations et les rendre accessibles in fine aux patients. France Biotech est hébergée au sein de ParisSanté Campus ■ france-biotech.fr



EY s'engage à bâtir un monde meilleur, en créant de la valeur sur le long terme pour nos clients et nos collaborateurs aussi bien que pour la société et la planète dans leur ensemble, tout en renforçant la confiance dans les marchés financiers.

En s'appuyant sur le traitement des données, l'IA et les nouvelles technologies, les équipes EY contribuent à créer la confiance nécessaire à nos clients pour façonner un futur à l'épreuve des défis les plus pressants d'aujourd'hui et demain. **À travers tout un éventail de services allant de l'audit au consulting en passant par la fiscalité, la stratégie et les transactions, les équipes d'EY sont en mesure de déployer leur expertise dans plus de 150 pays et territoires.** Une connaissance approfondie du secteur, un réseau international et pluridisciplinaire ainsi qu'un écosystème de partenaires aussi vaste que diversifié sont autant d'atouts qui permettront à EY de participer à la construction d'un monde plus équilibré.

EY désigne l'organisation mondiale et peut faire référence à l'un ou plusieurs des membres d'Ernst & Young Global Limited, dont chacun représente une entité juridique distincte. Ernst & Young Global Limited, société britannique à responsabilité limitée par garantie, ne fournit pas de prestations aux clients. Les informations sur la manière dont EY collecte et utilise les données personnelles, ainsi que sur les droits des personnes concernées au titre de la législation en matière de protection des données sont disponibles sur ey.com/privacy. Les cabinets membres d'EY ne pratiquent pas d'activité juridique lorsque les lois locales l'interdisent. Pour plus d'informations sur notre organisation, veuillez vous rendre sur notre site ey.com. ■

© 2026 EY & Associés. Tous droits réservés.

Cette publication a valeur d'information générale et ne saurait se substituer à un conseil professionnel en matière comptable, fiscale, juridique ou autre. Pour toute question spécifique, veuillez-vous adresser à vos conseillers. ey.com/fr

contributeurs

France Biotech tient à remercier les structures suivantes qui ont contribué à la réalisation du Panorama France HealthTech 2026.



Le cluster **ALLIS-NA** est un fournisseur d'expertise en innovation santé dont l'objectif est d'accélérer le développement et la transformation des projets innovants en santé afin de créer de la valeur économique et sociale durable sur le territoire.



Atlanpole Biotherapies est le pôle de compétitivité santé du Grand-Ouest. Il fédère industriels, startups, chercheurs et CHU autour d'une chaîne de valeur complète : biothérapies, medtech, santé numérique et prévention, au service d'une filière Health Tech innovante.



Centre d'Innovation Technologique, **Biotech Santé Bretagne** structure et anime les filières régionales des Biotechnologies et de la Santé. Tiers de confiance, nos expert-e-s thématiques accompagnent les projets innovants au contact des acteurs industriels, académiques, cliniques, usagers et collectivités.



Clubster NSL fédère les acteurs de l'industrie, de la recherche et du soin engagés dans la santé, la nutrition et la longévité en Hauts-de-France pour stimuler l'innovation, faire émerger des projets collaboratifs et accompagner le financement et le développement des acteurs de la filière.



Enosis Santé a été créée par 4 pôles de compétitivité de territoires qui représentent ensemble plus de 77 % des dépenses intérieures de R&D et des dépôts de brevets en France. Cette alliance fédère plus de 1 300 acteurs académiques, hospitaliers, et industriels, dont plus de 1 000 startups et PME, et couvre toute la chaîne de valeur de l'innovation, de la recherche à la mise sur le marché des solutions. Les membres d'Enosis accompagnent au quotidien les entreprises innovantes pour passer des étapes clés de développement : accès marché, financements haut et bas de bilan, collaboration de R&D, partenariats stratégiques, développement de projets structurants.



En Auvergne, le **GIMRA** réunit des entreprises de la santé et du médicament, des grands groupes aux start-up. Ses adhérents couvrent tous les métiers du médicament, de la recherche à la mise sur le marché. L'association favorise la mutualisation, les échanges et la visibilité.



Depuis 2000, **Medicalps** rassemble plus de 150 startups, PME, grands groupes et acteurs de la recherche en medtech, biotech et e-santé. Animée par les entrepreneurs, l'association structure et valorise l'écosystème HealthTech de l'arc alpin.



Noveka, cluster santé stéphanois (AURA), fédère plus de 90 acteurs engagés pour l'innovation en santé. À l'interface entreprises recherche soins, nous connectons, accompagnons et valorisons les savoir faire pour accélérer les projets medtech/e-santé et développer l'écosystème santé local.



PMT Santé fédère les entreprises industrielles, laboratoires de recherche et monde académique du domaine de la santé de Bourgogne-Franche-Comté. Il soutient la filière française du dispositif médical, promeut la filière santé en région et participe au développement de la filière française de bioproduction.



Premier incubateur santé de France, **Quest For Health** est un acteur public et non-profit régional qui accompagne plus de 50 start-ups des secteurs biotech, medtech et e-santé. Son équipe d'experts sectoriels guide les dirigeants vers leurs jalons stratégiques avec pragmatisme, bienveillance et impartialité.



Santenov Dijon Bourgogne est un cluster santé qui a pour mission de soutenir la croissance et l'innovation des filières du médicament et des technologies médicales et développer les filières d'avenir : imagerie et radiopharmacie, réadaptation et santé numérique, Biothérapies et bioproduction.

sommaire

L'ESSENTIEL

6 La filière HealthTech en 2026



LES ENTREPRISES HEALTHTECH EN FRANCE

- 14 Entreprises, créations, âge, valeur économique et profils des entrepreneurs
- 17 La HealthTech française, génératrice d'emplois hautement qualifiés, a bénéficié d'une bonne dynamique de recrutement
- 21 La R&D : un atout stratégique pour la filière HealthTech française
- 23 L'Intelligence Artificielle (IA) : un levier de productivité et de différenciation adopté par les HealthTech
- 24 Focus sur les entreprises de biotechnologie
- 26 **ENTRETIEN.** Les startup studio : nouveaux catalyseurs de l'innovation en santé
Avec **Caryn Trocmé**, présidente-fondatrice de Bio-BD et **Nicolas Billiald**, Associate & Business Manager d'Argobio
- 28 Focus sur les entreprises de medtech et diagnostic
- 32 Focus sur les sociétés de santé numérique et d'IA
- 35 **ENTRETIEN.** Interopérabilité : lever un verrou structurel pour libérer l'innovation en santé
Avec **Arthur Delapalme**, co-fondateur et CEO de CODOC et **Alexis Hernot**, co-fondateur et CEO de Calmedica
- 36 La filière HealthTech est résolument tournée vers les marchés internationaux
- 38 Les préoccupations des entrepreneurs



LES ALLIANCES STRATÉGIQUES EN SANTÉ

- 40 Focus sur les partenariats en Europe
- 42 Focus sur les partenariats en France
- 44 **ENTRETIEN.** **Philippe Lopes-Fernandes**, Vice-président exécutif, Corporate Development d'Ipsen
- 46 **ENTRETIEN.** **Yann Gaston-Mathé**, cofondateur et directeur général d'Iktos



SOUTIEN ET ACCOMPAGNEMENT DE L'ÉTAT

- 48 Bpifrance, acteur clé de l'innovation en santé
- 48 France 2030, un plan majeur pour répondre aux grands enjeux via les technologies de rupture
- 50 Un soutien à la compétitivité industrielle et les technologies d'avenir en santé
- 52 Synthèse des aides
- 54 Faits marquants 2025
- 57 Exemple d'entreprises ayant bénéficié du continuum financement - investissement Bpifrance
- 58 **ENTRETIEN.** **Olivier Chabanon**, directeur délégué Plan French Care au sein de Bpifrance
- 59 **ENTRETIEN.** **Paul-François Fournier**, directeur exécutif Bpifrance Innovation et membre du Comité Exécutif



LE FINANCEMENT DE LA HEALTHTECH EN FRANCE ET À L'INTERNATIONAL

- 62 **4.1 MONDE** - Une année 2025 face à de nouveaux défis. Par EY
- 66 **4.2 EUROPE** - recul modéré des financements. Par EY
- 72 **ENTRETIEN.** **David Cahané**, co-fondateur et Directeur général de Bioprimus
- 73 **4.3 FRANCE** - La résilience. Par EY
- 76 **ENTRETIEN.** **Jack Elands**, co-fondateur et CEO d'Adcytherix
- 77 La santé financière des entreprises de HealthTech françaises en 2025
- 79 Le CIR et le statut de la JEI, des dispositifs à sanctuariser pour la filière
- 81 **ENTRETIEN.** **Julien Payen**, co-fondateur et CEO de Lattice Medical
- 82 **4.4 EUROPE - ÉDITO.** **Alexis Janin**, directeur des activités de cotation PME & ETI France, Euronext
- 83 **REGARDS CROISÉS :** **Andrew Obenshain** (Inventiva), **Arnaud Cadart** (CIC Market Solutions) et **Véronique Foutel** (InBrain Pharma). Par Euronext
- 89 Focus : comment se préparer à une introduction en Bourse ?
- 90 Focus sur les programmes d'accompagnement



ANNEXES

- 94 Comité de pilotage
- 95 France Biotech, un collectif engagé de plus 650 entreprises membres
- 97 Sociétés participantes à l'étude

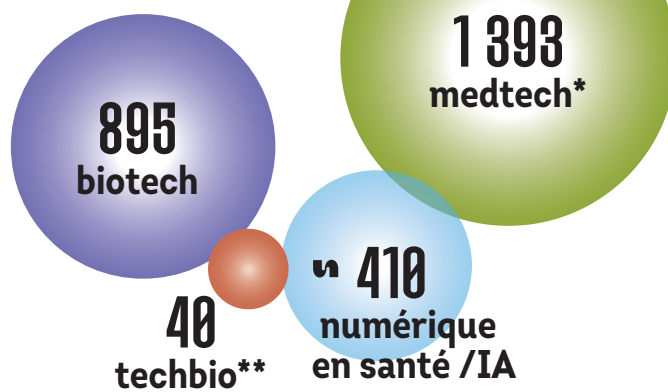
BILAN DE LA FILIÈRE HEALTHTECH FRANÇAISE EN 2025

Un tissu entrepreneurial qui demeure dynamique malgré un contexte exigeant.

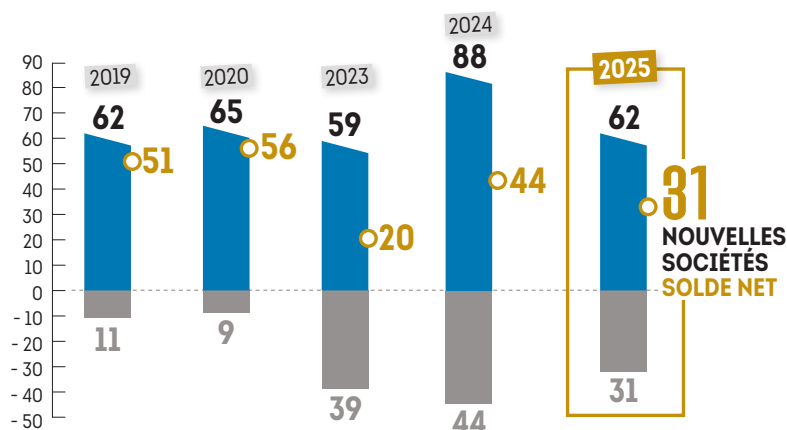


2 738 PME

INNOVANTES EN SANTÉ en 2025



■ CRÉATIONS ET ■ LIQUIDATIONS DE SOCIÉTÉS DE BIOTECHNOLOGIE



→ Le nombre de créations d'entreprises de biotechnologies est stable en 2025.

→ Le nombre de procédures collectives demeure stable pour les sociétés de biotechnologies par rapport aux années précédentes.



UN SECTEUR QUI GAGNE EN MATURITÉ, AVEC UNE PART IMPORTANTE DE STARTUPS

10 ans
d'âge moyen

1/3
des entreprises
a moins de 5 ans

> 50%
des sociétés
sont des TPE
(< 10 salariés)

29
collaborateurs
en moyenne

L'essentiel

UN RALENTISSEMENT DE L'ACTIVITÉ EN 2024

→ Le chiffre d'affaires moyen des entreprises de Healthtech est en baisse.

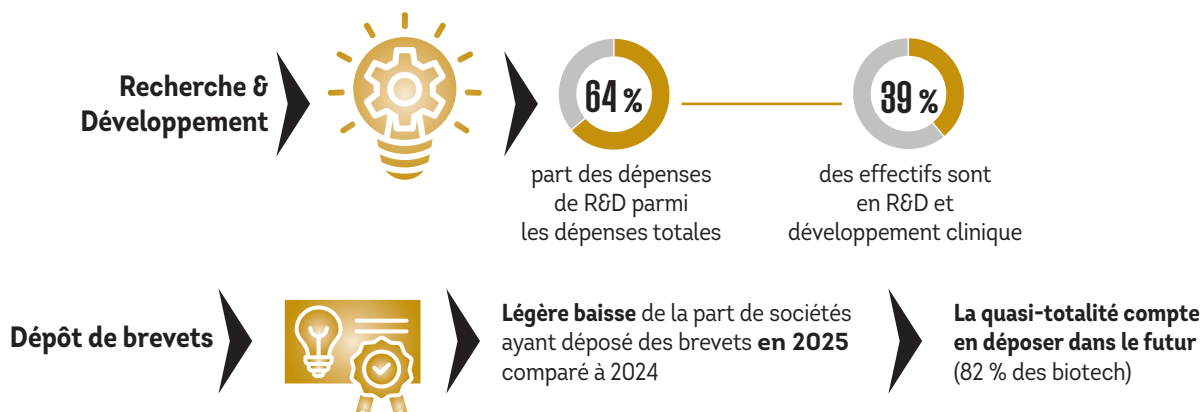
5,1 M€ en 2024
vs.
6,6 M€ en 2023

UN RALENTISSEMENT DES INVESTISSEMENTS EN R&D

Les montants moyens investis en R&D par les entreprises de Healthtech ont baissé

2,6 M€ en 2024
vs.
3,4 M€ en 2023

LA R&D EST UN ATOUT STRATÉGIQUE POUR LA FILIÈRE HEALTHTECH FRANÇAISE

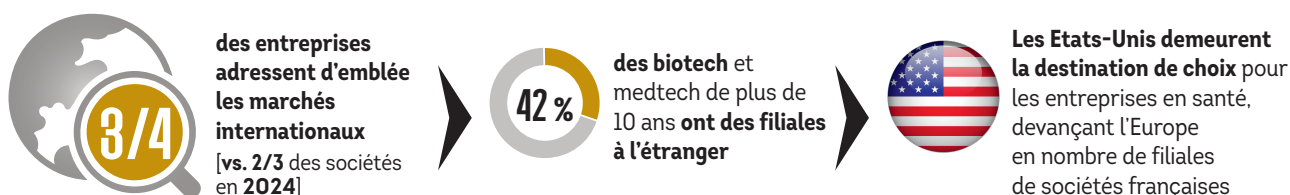


LE CRÉDIT IMPÔT RECHERCHE (CIR) ET LE STATUT DE LA JEI SONT ESSENTIELS POUR LA FILIÈRE

CIR **87 %** des sociétés bénéficient du CIR.
Il représente en moyenne 10 à 20 % des dépenses d'exploitation totales des entreprises.

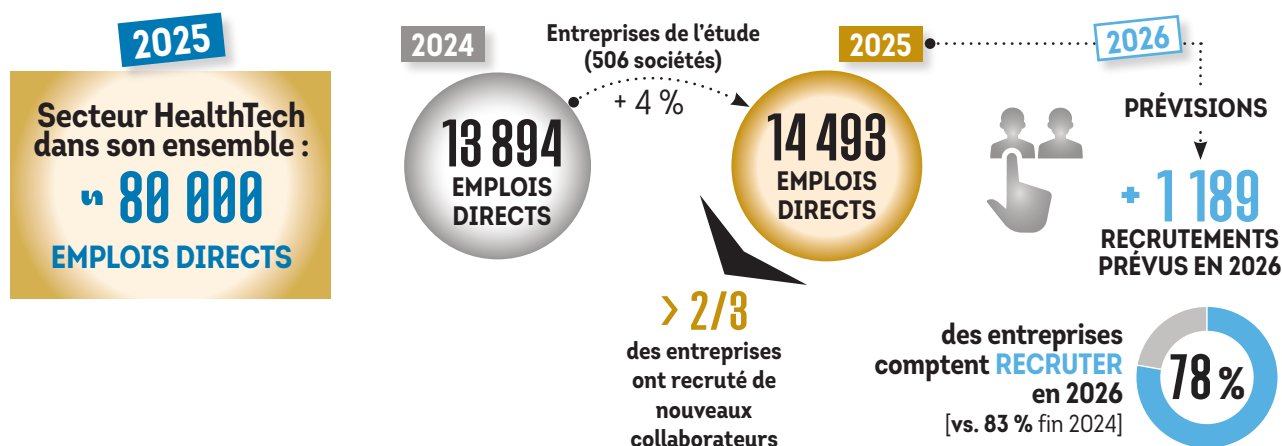
JEI **50 %** des sociétés bénéficient du statut de la JEI (Jeune Entreprise Innovante)

L'INTERNATIONALISATION DES SOCIÉTÉS DE HEALTHTECH POURSUIT SON ACCÉLÉRATION



L'essentiel

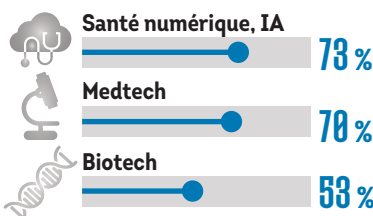
➤ UNE FILIÈRE GÉNÉRATRICE D'EMPLOIS ET EN LÉGÈRE HAUSSE EN 2025



➤ L'IA GÉNÉRATIVE : UN USAGE TRÈS RÉPANDU AU SEIN DE LA FILIÈRE

Les sociétés de la HealthTech se sont aussi approprié les outils d'Intelligence Artificielle (IA) générative, avec **près des 2/3** des sociétés les utilisant pour leurs activités.

Un usage plus répandu chez les sociétés de santé numérique



44 % des sociétés ont d'ores et déjà **un ou plusieurs outils développés(s) en interne**

PRÉOCCUPATIONS DES ENTREPRENEURS EN 2025 ET SANTÉ FINANCIÈRE DES HEALTHTECH

75 % des entreprises se sentent impactées par le contexte actuel
[+ 7 pts vs. 2024]

LES PRINCIPAUX IMPACTS :

1. Gestion plus prudente des dépenses
2. Difficultés pour lever des fonds
3. Ralentissement des investissements de l'entreprise (développement commercial, international...)
4. Mise en pause des recrutements
5. Mise en pause ou arrêts de programmes R&D

50 % des sociétés rencontraient des difficultés pour se (re)financer

10 mois : durée moyenne d'une levée de fonds

58 % des HealthTech ont reçu un financement non dilutif ces 12 derniers mois

41 % des HealthTech rencontraient des difficultés en matière de trésorerie fin 2025

ALLIANCES ET PARTENARIATS STRATÉGIQUES

Les cinq dernières années ont été contrastées en matière de partenariats pour l'industrie biopharmaceutique européenne. Après un pic historique du nombre d'opérations en 2020 et 2021, le nombre d'accords signés de 2022 à 2025 a baissé progressivement. Malgré cela, le montant cumulé des opérations réalisées atteint près de 140 Mds\$ en 2025, un record en cinq ans.

EUROPE



- **Le nombre de partenariats industriels est en baisse en 2025** : 265 accords de licensing et de collaborations R&D signés en Europe vs. 359 en 2024.
- L'année 2025 a témoigné d'**une hausse de 40 % du montant total des opérations** de licensing et de collaborations R&D, **atteignant 140 Mds\$**, avec davantage d'opérations de grande envergure.
- En 2025, **les paiements initiaux (upfront) sont en hausse et atteignent 138 M\$** en moyenne, soit un record en 5 ans.
- **Le Royaume-Uni se classe à la première place**, devant l'Allemagne, la Suisse et la France.

FRANCE



- Avec 304 partenariats industriels signés entre 2021 et 2025, la France est **4^e en Europe en nombre d'accords mais 6^e en valeur moyenne**.
- **27 accords signés par les biopharma et biotech françaises**, soit des niveaux proches de 2023 (35), 2024 faisant symbole d'exception.
- Les **petites molécules** sont présentes dans les **2/3 des accords**.

UN ACTEUR CLÉ DE L'INNOVATION EN SANTÉ

En 2025, sur le **1 Md€ de financement de l'innovation octroyé par Bpifrance sur la santé, 911 M€ sont des aides à l'innovation** dans le secteur de la santé, dont **216 M€ sur le volet structurel**, incluant les aides mises en place par le réseau et **695 M€ sur le volet dirigé**, principalement tiré par les IPCEI santé.

→ Les IPCEI (« Important Projects of Common European Interest ») sont aussi appelés PIIEC en français (Projets Importants d'Intérêt Européen Commun). La première vague des IPCEI Santé Med4Cure, autorisée en 2024, a connu une avancée clé en 2025. Les projets français dans le cadre de ces IPCEI jouent un rôle essentiel dans le renforcement des capacités industrielles et de recherche en santé. Les projets des chefs de file visent les objectifs suivants :

- Contribution à la souveraineté sanitaire et à la préparation aux risques pandémiques : développement de traitements reposant sur des plateformes technologiques disruptives et répondant à des besoins non satisfaits ou risques pandémiques, tout en renforçant la capacité de la France à produire localement.
- Innovations sur les procédés de production, notamment pour des principes actifs (API) essentiels. Ces projets visent à réduire les coûts et améliorer les cycles de production.

→ En tout, **prêt de 600 M€ d'aide à l'innovation ont été décidées** et sont destinées à la fois au soutien des chefs de file mais également de leurs partenaires français. Ces derniers, entreprises et laboratoires, jouent un rôle clé en apportant des briques technologiques essentielles.

→ **En 2025, France 2030 a continué à soutenir la structuration de la filière thérapeutique.** Ainsi,

le secteur des biothérapies reste dynamique, que ce soit sur les aspects procédés et le contrôle qualité ou sur les biothérapies (anticorps, oligonucléotides / ARN). Les thérapies ciblant des pathologies à fort besoin non satisfait, comme les maladies rares et neurologiques sont également en plein essor.

→ **L'IA a permis le déploiement d'outils innovants pour l'optimisation des soins et la gestion des flux**, en plus de projets d'avant-garde sur le diagnostic in vitro, la robotique médicale et la santé mentale. Les TechBio, notamment via l'IA et les organoïdes prédictifs, continuent à se développer.

→ **L'accès à la preuve de valeur des DMN (Dispositifs Médicaux Numériques) a été encouragé via plusieurs AAP (Appels à Projets)**, notamment celui sur la santé mentale, le « Challenge Prévention » ou encore « l'étude d'impact des DMN dans les établissements de santé » pour évaluer l'impact en environnement réel. Fin 2025, un AAP dédié aux « Tiers lieux d'expérimentation MedTech » a été lancé pour valider des innovations technologiques comme la robotique chirurgicale et les dispositifs médicaux implantables. L'accès au marché des innovations est un axe fort de la stratégie de Bpifrance via le programme DAPI, en collaboration avec Resah et les CHU, pour renforcer l'achat public d'innovations.

→ **France 2030 a poursuivi l'industrialisation en santé**, avec le financement de start-ups industrielles en santé.

→ **Enfin, la transition environnementale du secteur** a été stimulée via l'AAP « Soutenir l'Innovation dans la Stérilisation et la Conception de DM Respectueux de l'Environnement » et la sensibilisation des entreprises à leur impact environnemental.



MONDE



40,7 Mds€

de **levées en capital-risque et en IPO**
par des sociétés européennes
et américaines en 2025
[+ 8 % par rapport à 2024]

29,4 Mds€

levés en **capital-risque** en 2025
dont **8 Mds€** par des sociétés
européennes
[vs. 8,2 Mds€ en 2024 soit - 3 %]
et **21,4 Mds€** par des sociétés
américaines
[- 14 % par rapport à 2024]

EUROPE



11,4 Mds€ [- 15 %]

levés en 2025 dans les **7 principaux
pays européens** ⁽¹⁾
dont **3,7 Mds€** en **refinancement**
sur les marchés boursiers
[vs. 6,2 Mds€ en 2024].

- 4 % de montants levés
en **capital-risque** vs. 2024

16 opérations de plus de 100 M€
en 2025 [vs. 12 en 2024] dans
les 7 principaux pays européens ⁽¹⁾

**La France, 2^e pays européen
en montants levés et 1^{er} en nombre
d'opérations** (tous types
de financement confondus)

(1) Allemagne, Belgique, France, Pays-Bas,
Royaume-Uni, Suède, Suisse

FRANCE



2,3 Mds€

levés en 2025
par les **HealthTech françaises**
en capital [- 10 %]

1 Md€

levé en **capital-risque**
en **hausse de 15 %** par rapport
au niveau de 2024

1,3 Md€

levés en **refinancement**
sur les **marchés boursiers**
[vs. 1,6 Mds€ en 2024]
par les **Healthtech françaises**
dont 1 opération à 0,6 Md€.



EURONEXT

PREMIÈRE PLACE DE COTATION DE LA HEALTHTECH EN EUROPE

Euronext est un groupe leader d'infrastructure de marché pan-européen, connectant les économies européennes aux marchés financiers mondiaux, pour accélérer l'innovation et la croissance durable et opère en Belgique, en France, en Irlande, en Italie, en Grèce, en Norvège, aux Pays-Bas et au Portugal.



112 entreprises
HealthTech
dont
64 françaises

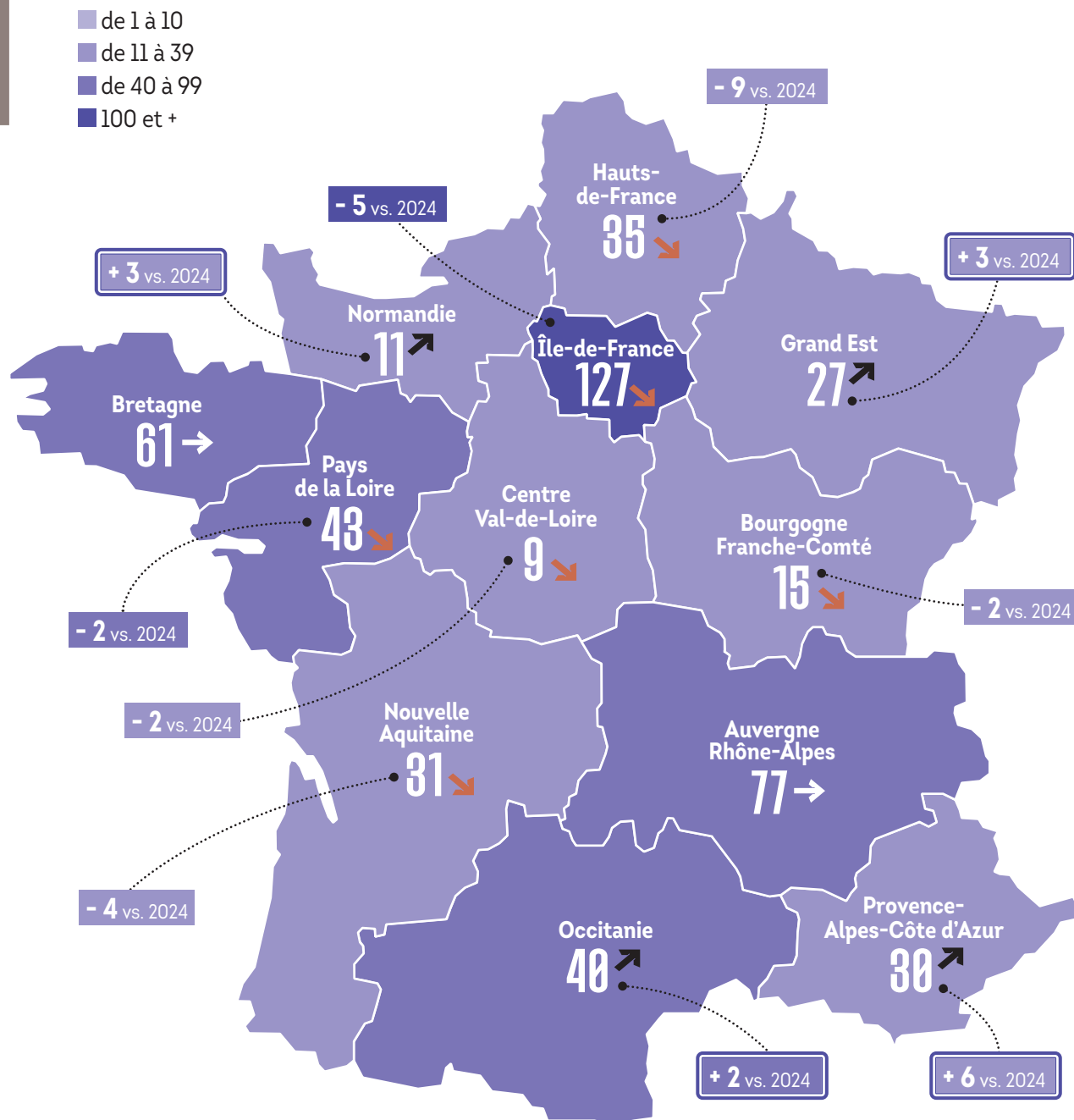


sont cotées sur les marchés d'Euronext,
représentant une **capitalisation boursière totale**
de **142 Mds€** dont **62 Mds€** pour les entreprises
HealthTech françaises.

➔ Euronext forme les entrepreneurs de la HealthTech à se préparer à une potentielle introduction en Bourse via son programme de formation IPO Ready.

CARTE DES RÉGIONS DE L'ÉCHANTILLON EN 2025

(en nombre d'entreprises répondantes)



Source : France Biotech, 506 sociétés, décembre 2025

En 2025, 506 sociétés de HealthTech ont participé à l'étude. La région **Île-de-France** présente la plus forte concentration de HealthTech, regroupant à elle seule, 1/4 des startups répondantes. La région **Auvergne Rhône-Alpes** se situe à la deuxième place au niveau national avec 15 % des entreprises (nombre égal de sociétés par rapport à 2024). De

la même manière, la Bretagne se maintient en 3^e position avec 12 % des sociétés. Après l'Île-de-France, le Grand Ouest, qui regroupe les régions Bretagne, Pays de la Loire et Centre Val de Loire constitue également un tissu entrepreneurial dynamique tout comme les régions Occitanie et PACA.



Les entreprises françaises de la HealthTech #1

DOSSIER RÉALISÉ PAR

Chloé Evans, France Biotech
Louis Lognoné, France Biotech

ENTREPRISES, CRÉATIONS, ÂGE, VALEUR ÉCONOMIQUE ET PROFILS DES ENTREPRENEURS

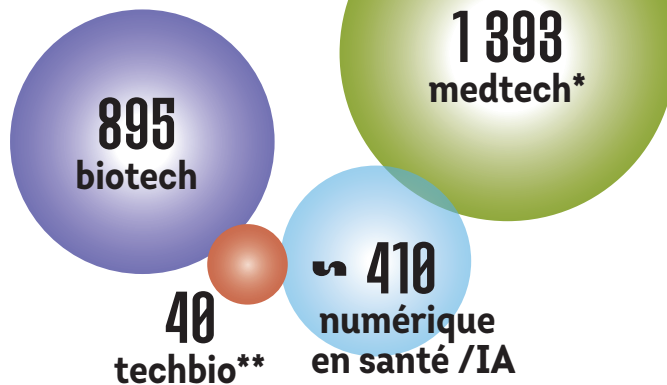
Le secteur de la HealthTech démontre à nouveau sa diversité et son dynamisme en 2025, notamment avec un taux de créations d'entreprises qui demeure stable.

La filière gagne en maturité mais témoigne d'une baisse de chiffre d'affaires en 2024.

Cette situation est notamment le reflet d'un contexte national et international complexe où les difficultés en matière de financement se sont fait ressentir.



2 738 PME
INNOVANTES EN SANTÉ
en 2025

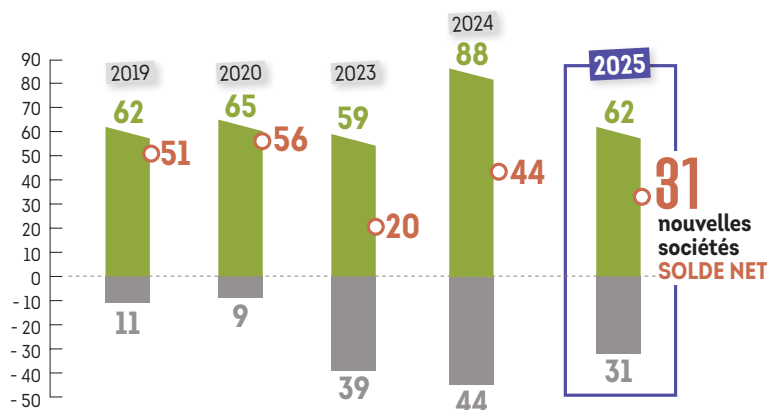


* Sources : France Biotech ; Panorama Snitem 2023

** TechBio : une entreprise dite de techbio se caractérise par un modèle dans lequel une technologie avancée constitue le moteur principal de création de valeur scientifique, qu'il s'agisse d'intelligence artificielle, de modélisation computationnelle, d'automatisation expérimentale, de robotique, d'ingénierie des données biologiques ou d'autres technologies numériques appliquées au vivant. Elle se distingue d'une biotech, dont la valeur repose principalement sur une innovation biologique (molécule, cible, thérapie, plateforme biologique). Ces entreprises se situent donc à la frontière entre le numérique en santé, l'IA et la biotech.

Source : « Définition, cartographie et structuration de la filière Techbio française », France Biotech / France DeepTech, décembre 2025.

■ CRÉATIONS ET ■ LIQUIDATIONS DE SOCIÉTÉS DE BIOTECHNOLOGIE

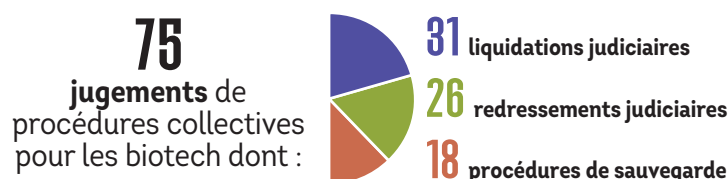


La filière HealthTech compte plus de 2 700 entreprises innovantes en France. Le secteur conserve son dynamisme avec une soixantaine de créations en 2025 (comparé à plus de 80 en 2024). **Le nombre de liquidations des sociétés de biotechnologie est en baisse** par rapport à 2024 mais témoigne toutefois des difficultés rencontrées par les entreprises depuis 2023. Fin 2025, 41 % déclaraient rencontrer des difficultés en matière de trésorerie (cf. chapitre 4). L'âge moyen des entreprises ayant subi une liquidation judiciaire est de 9,2 ans correspondant à l'âge moyen des entreprises de l'étude. **Les difficultés financières des entreprises ne semblent donc pas spécifiquement liées à un degré de maturité particulier mais plutôt à un effet conjoncturel.**

Sources : Cap Financials (2026) : créations et liquidations judiciaires d'entreprises possédant le code NAF « Recherche-développement en biotechnologie (7211Z) » entre le 1^{er} janvier et le 31 décembre 2025; Panorama France HealthTech 2024; veille France Biotech.

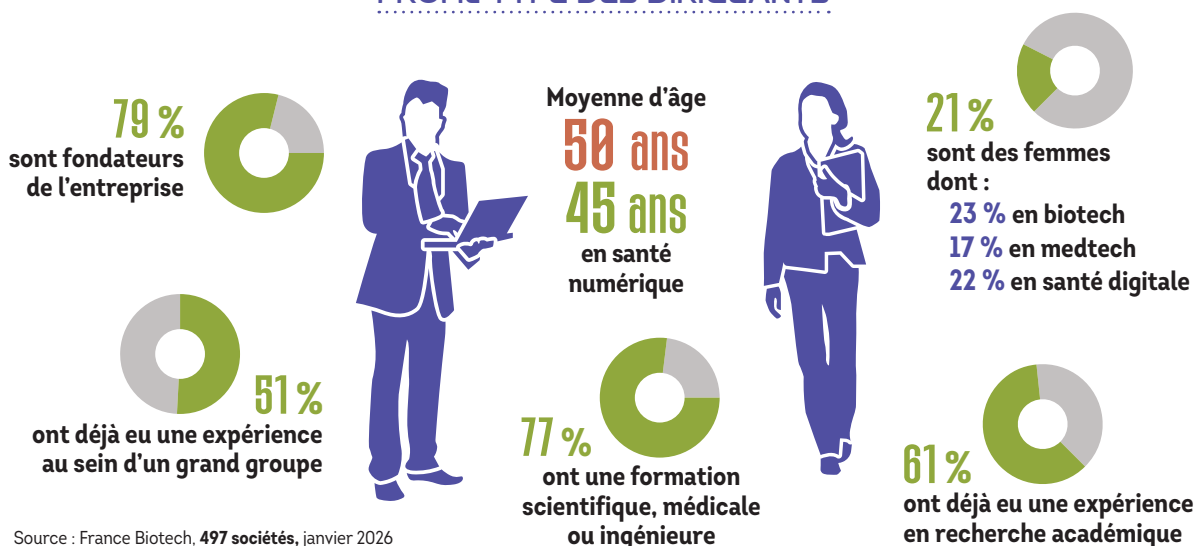
FOCUS

LES PROCÉDURES COLLECTIVES EN 2025



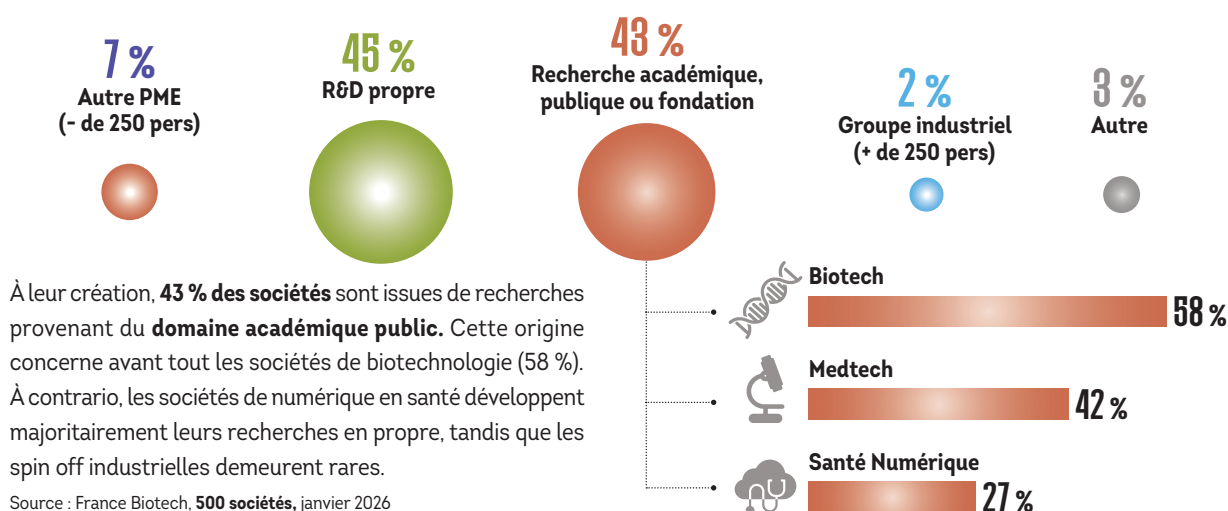
Source : Cap Financials (2026) : procédures collectives d'entreprises possédant le code NAF « Recherche-développement en biotechnologie (7211Z) » enregistrées entre le 1^{er} janvier et le 31 décembre 2025.

PROFIL TYPE DES DIRIGEANTS

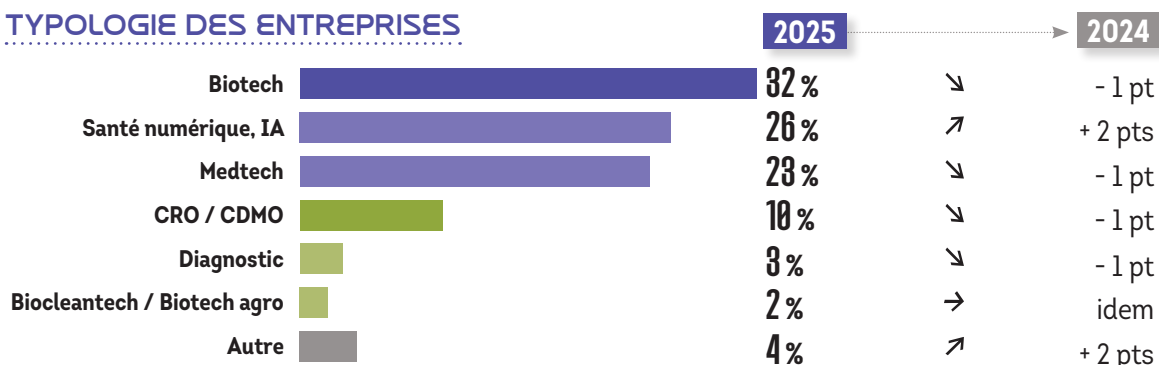


Source : France Biotech, 497 sociétés, janvier 2026

ORIGINE DE LA R&D À LA CRÉATION DE L'ENTREPRISE



TYPLOGIE DES ENTREPRISES

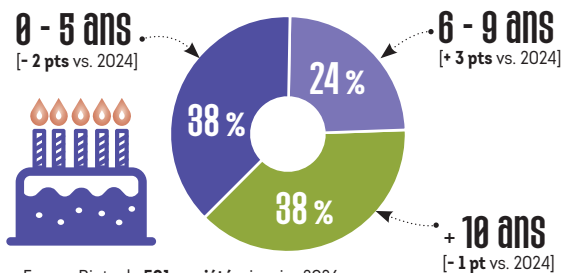


Source : France Biotech, 498 sociétés, janvier 2026

Un tiers des entreprises de l'étude sont des sociétés de **biotechnologie (32 %)**, tandis que près d'un quart développe des **dispositifs médicaux** à visée thérapeutique ou diagnostique (**26 %**). Un autre quart est

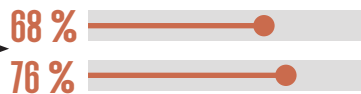
composé d'entreprises positionnées sur **la santé numérique ou l'Intelligence Artificielle (IA : 26 %)** en **progression de deux points en un an**. La répartition demeure assez stable par rapport à 2024.

ÂGE DES ENTREPRISES

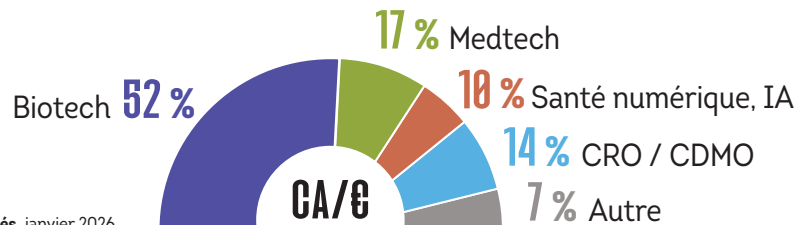


Plus d'un tiers des entreprises de HealthTech sont des startups créées **il y a moins de 5 ans** (38 %). Le secteur **gagne en maturité avec la tranche des sociétés de 6 à 9 ans augmentant de 3 points en un an**. L'âge moyen des sociétés du secteur HealthTech est de 10 ans (médiane située à 8 ans). Les entreprises de santé numérique et d'IA sont plus jeunes (7 ans d'âge moyen) que les biotech et medtech (10 ans) reflétant la maturité plus forte de ces segments.

Source : France Biotech, 501 sociétés, janvier 2026

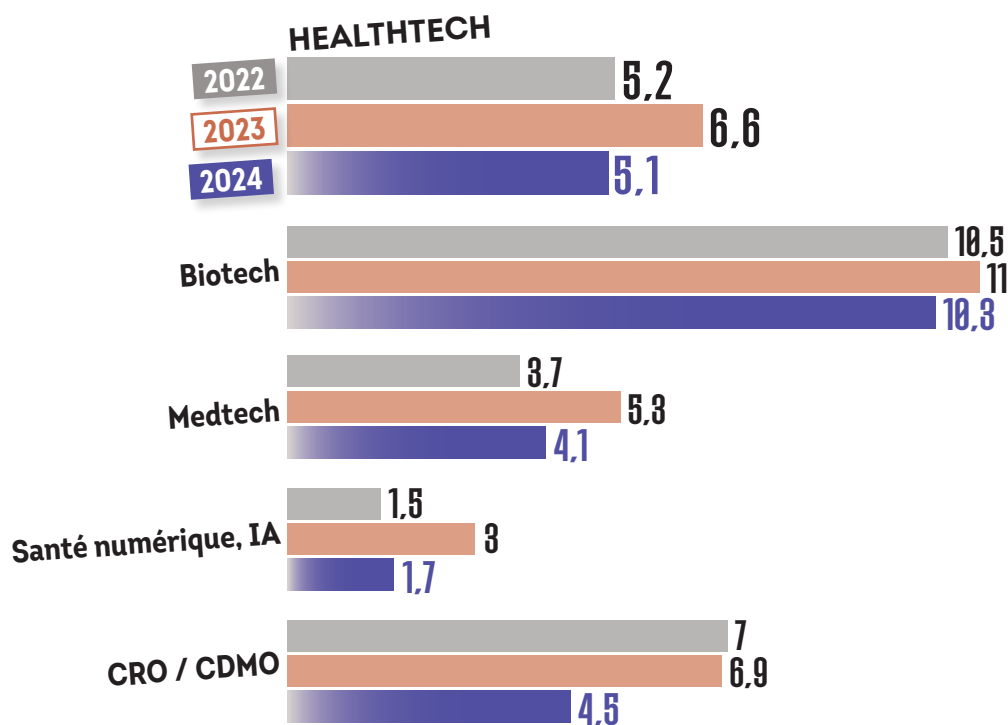


RÉPARTITION DU CHIFFRE D'AFFAIRES PAR SEGMENT D'ACTIVITÉ EN 2025



Source : France Biotech, 432 sociétés, janvier 2026

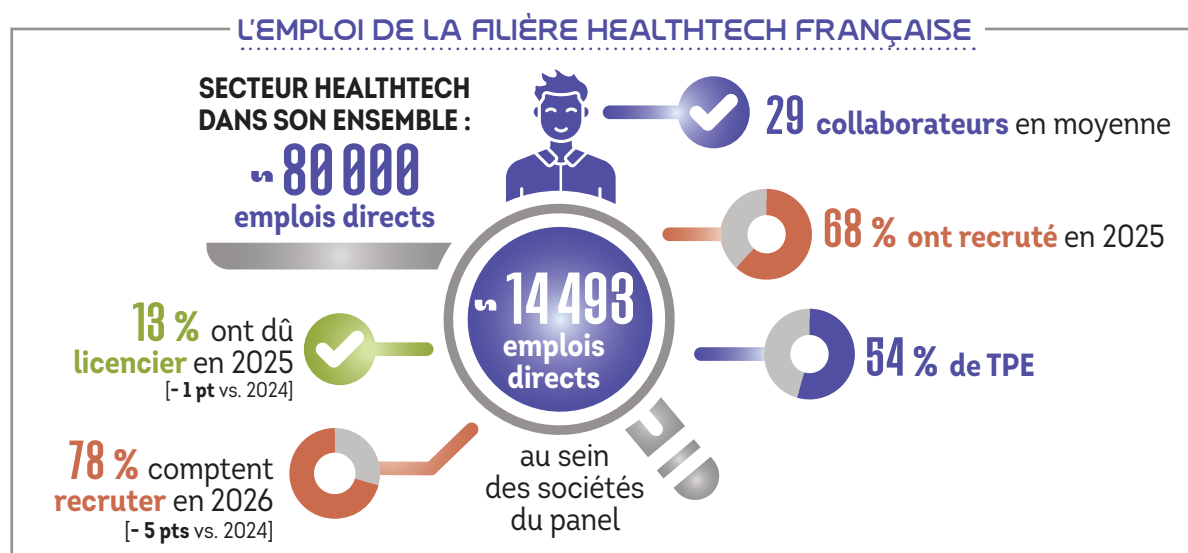
ÉVOLUTION DES CHIFFRES D'AFFAIRES MOYENS DES ENTREPRISES DE HealthTech DU PANEL (EN M€*)



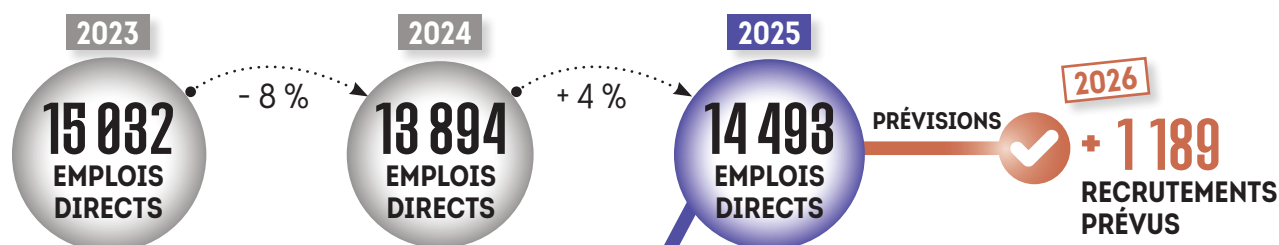
* Le chiffre d'affaires moyen est calculé uniquement pour les sociétés générant des revenus.

LA HEALTHTECH FRANÇAISE, GÉNÉRATRICE D'EMPLOIS HAUTEMENT QUALIFIÉS, A BÉNÉFICIÉ D'UNE BONNE DYNAMIQUE DE RECRUTEMENT

Les entreprises HealthTech de l'étude comptent près de 15 000 emplois directs, représentant 80 000 emplois pour la filière au total. La dynamique de recrutement a été forte en 2025 avec plus des 2/3 des entreprises ayant recruté de nouveaux collaborateurs. Les intentions de recrutement pour 2026 reculent légèrement, les entreprises étant davantage vigilantes en matière de dépenses. Les besoins les plus importants se situent en R&D, commercialisation et production tandis que les profils en data science et informatique sont les plus difficiles à recruter d'après les entreprises.



NOMBRE D'EMPLOIS DIRECTS DES ENTREPRISES DE L'ÉTUDE

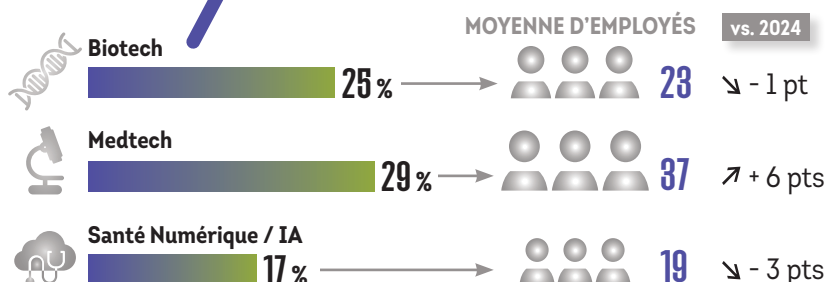


Source : France Biotech, 499 sociétés, janvier 2026

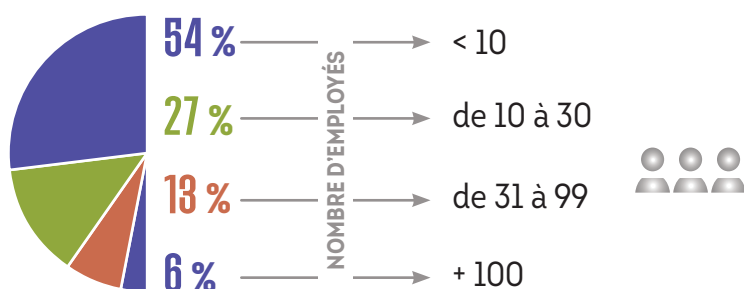
PARITÉ HOMME/FEMME



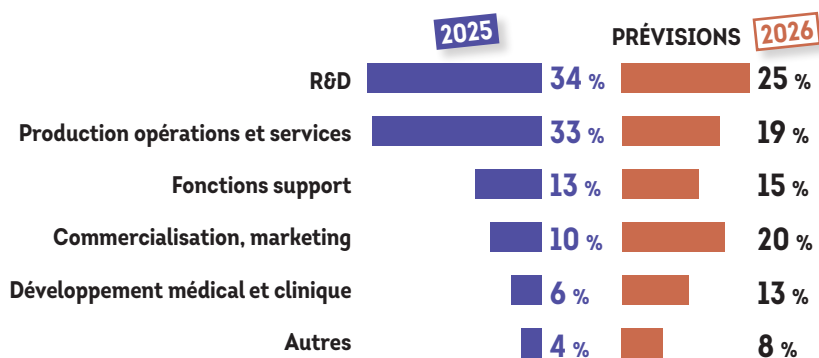
Source : France Biotech, 484 sociétés, janvier 2026



EFFECTIFS DES SOCIÉTÉS (% D'ENTREPRISES)



DISTRIBUTION DES EFFECTIFS EN 2025 ET RECRUTEMENTS PRÉVUS EN 2026



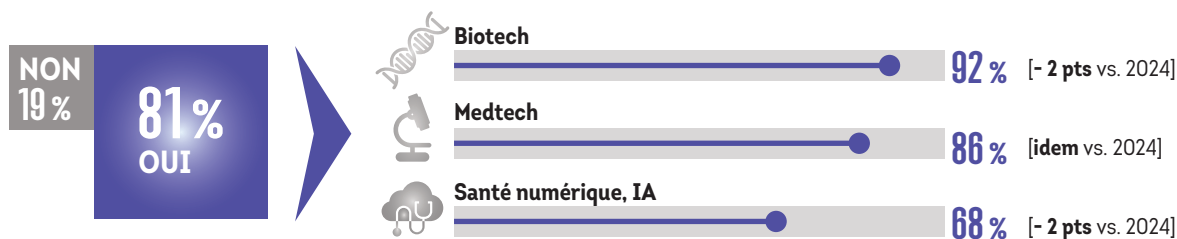
Source : France Biotech, 499 sociétés, janvier 2026

Fin 2025, les entreprises participantes à l'étude représentaient près de **14 500 emplois directs** avec en moyenne **29 collaborateurs** par entreprise. Seule **6 % des entreprises avaient plus de 100 collaborateurs** mais celles-ci représentaient **52 % des emplois du panel**. À l'inverse 54 % des entreprises comptent moins de 10 collaborateurs, ce qui reflète aussi l'importance des TPE dans le secteur.

Avec **29 % des emplois totaux** du panel, **la medtech est le secteur qui emploie le plus**, chaque entreprise comptant en moyenne 37 employés.

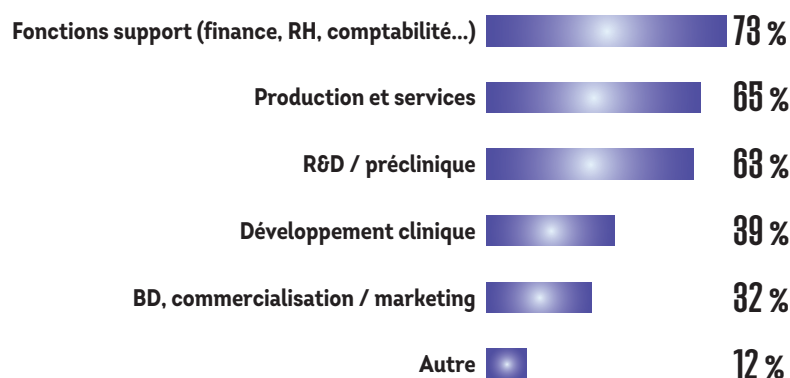
Au total, la HealthTech comptabilise environ **80 000 emplois directs**, 40 % des emplois étant dédiés aux activités de R&D ou de développement médical et clinique. Près des **2/3 des recrutements prévus** pour 2026 se feront **en R&D (25 %)**, **commercialisation (20 %)** et **en production (19 %)**.

Faites-vous appel à de la sous-traitance ?



Source : France Biotech, 498 sociétés, janvier 2026

ACTIVITÉS SOUS-TRAITÉES (% D'ENTREPRISES)

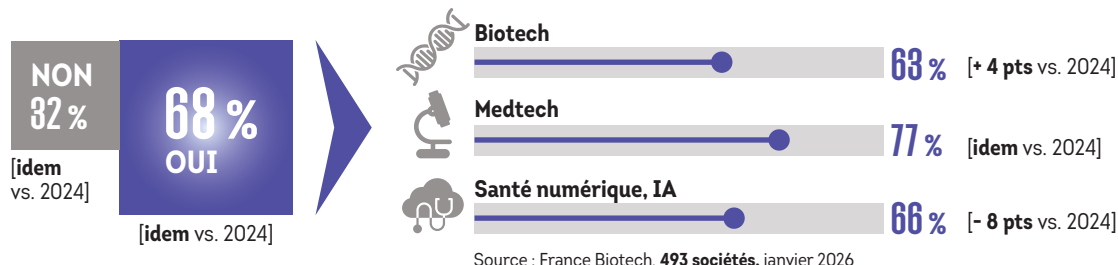


Source : France Biotech, 399 sociétés, janvier 2026

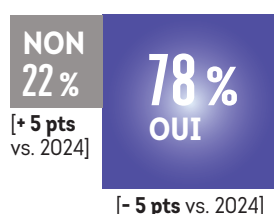
La sous-traitance est une pratique très répandue chez les HealthTech, **81 % des entreprises y ayant recours**. L'externalisation est encore plus marquée pour les sociétés de biotechnologies où 92 % des entreprises s'appuient sur des prestataires externes pour une partie de leurs activités. Les activités les plus concernées sont les fonctions support comme les ressources humaines et la comptabilité, **la production / services, la R&D et les activités précliniques**. À noter qu'un tiers d'entre elles externalisent leurs activités de business développement. La moitié des sociétés étant des TPE, elles optimisent leurs ressources et s'appuient sur des compétences spécialisées.

des sociétés ont d'ores et déjà un ou plusieurs outils développé(s) en interne

➤ Avez-vous recruté de nouveaux collaborateurs en 2025 (hors alternants) ?



➤ Comptez-vous recruter de nouveaux collaborateurs en 2026 (hors alternants) ?

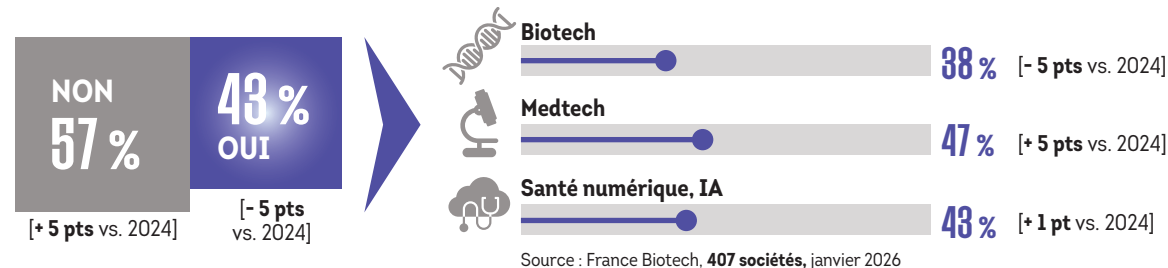


43 % des entreprises comptent recruter des alternants et apprentis en 2026 [- 9 pts vs. 2024]

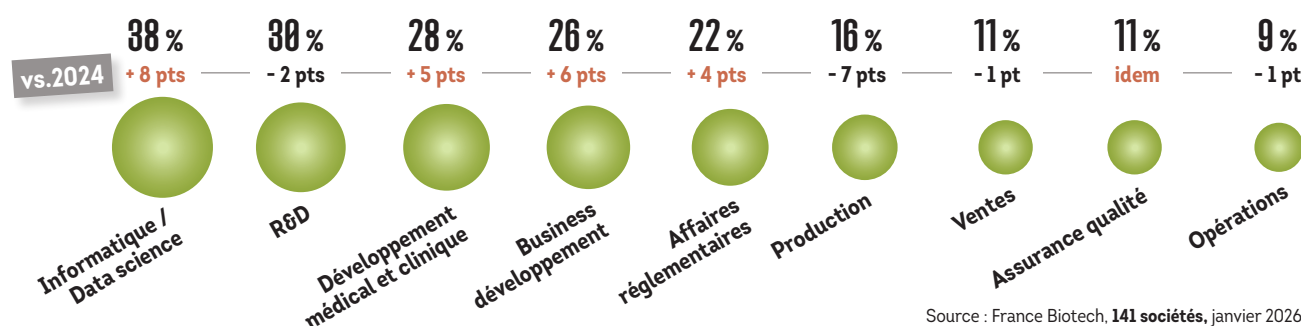
L'année 2025 a été marquée par des incertitudes sur les plans politiques, financiers et fiscaux ; toutefois **68 % des entreprises de la HealthTech ont accru leurs effectifs** avec en moyenne 4 embauches par entreprise, **les 3/4 des recrutements étant en CDI**. Les entreprises de santé numérique étaient moins nombreuses à recruter, certaines décidant de différer leurs recrute-

ments, en attendant le bouclage de leur levée de fonds. La dynamique de recrutement s'annonce plutôt positive pour 2026, **78 % des entreprises prévoyant de recruter**, avec en moyenne 4 nouveaux salariés en 2026. Même si ces chiffres laissent apercevoir un léger ralentissement par rapport aux perspectives de recrutement fin 2024, la tendance reste au développement du secteur.

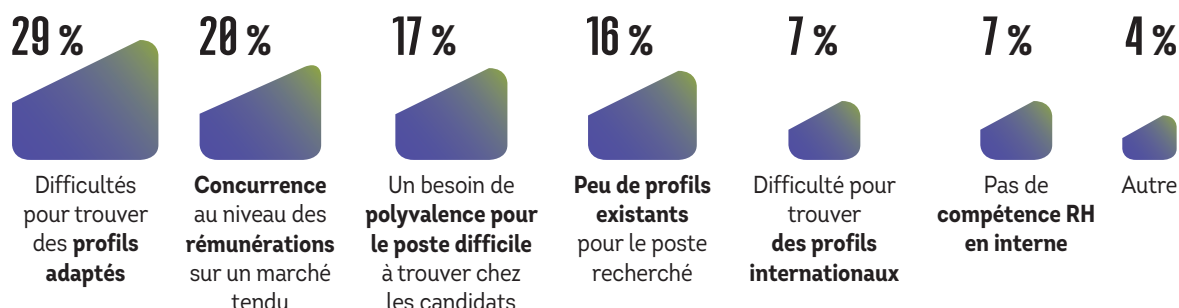
➤ Anticipez-vous des difficultés pour recruter des collaborateurs en 2026 ?



TYPES DE POSTES OÙ LES DIFFICULTÉS DE RECRUTEMENT SONT LES PLUS FORTES (% D'ENTREPRISES)



➤ Quelles sont les principales raisons des difficultés de recrutement ?

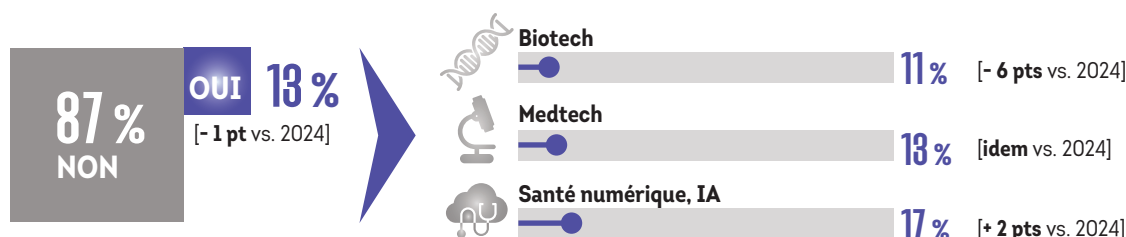


Fin 2025, 43% des HealthTech anticipait des difficultés pour recruter en 2026 ; ce chiffre est en baisse de 5 points en an, traduisant un **optimisme croissant** des entreprises et laisse supposer que **le marché est moins tendu par rapport à fin 2024**. Les postes pour lesquels les difficultés de recrutement

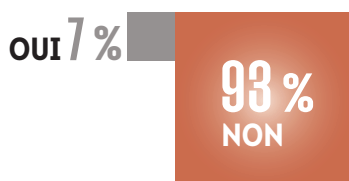
sont les plus marquées sont dans l'informatique et la data science (38 %) où les besoins des entreprises et la concurrence sont forts, la R&D (30 %) et le développement médical et clinique (28%).

Source : France Biotech, **168 sociétés**, janvier 2026

➤ Avez-vous licencié en 2025 ?



➤ Prévoyez-vous des licenciements en 2026 ?



Source : France Biotech, **466 sociétés**, janvier 2026

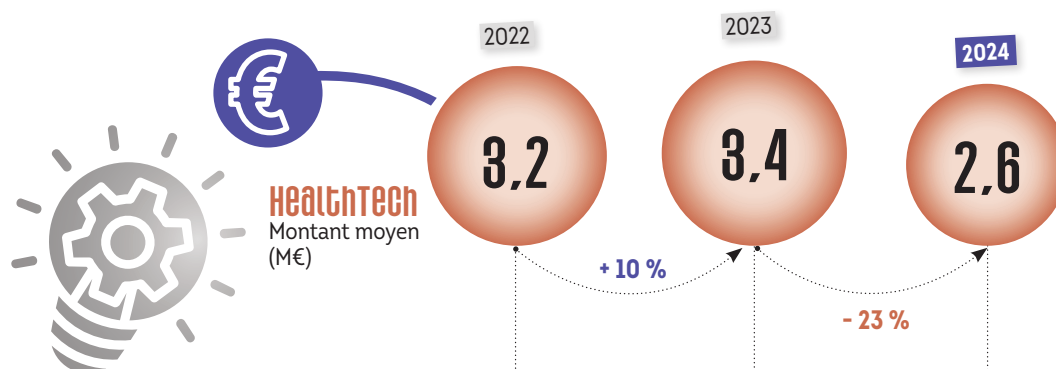
En 2025, **13 % des HealthTech** ont déclaré **avoir licencié des collaborateurs lors de l'année**, soit un niveau similaire à 2024. Chez les sociétés de biotechnologie, ce chiffre diminue à 11 % (17 % en 2024) tandis que chez les sociétés de santé numérique et d'IA, il atteint 17 % en 2025. **Les licenciements économiques (48 % des**

causes) sont en augmentation. Ces ajustements reflètent un contexte économique plus difficile, marqué par des contraintes budgétaires et financières plus fortes évoquées par les sociétés. Les prévisions de licenciement restent elles aussi **stables avec 7 % des entreprises prévoyant de licencier en 2026.**

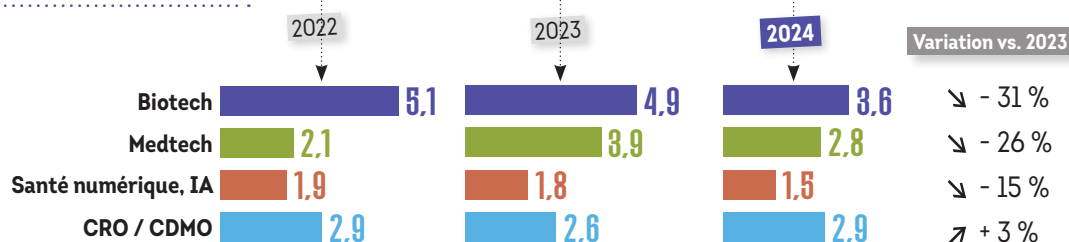
LA R&D : UN ATOUT STRATÉGIQUE POUR LA FILIÈRE HEALTHTECH FRANÇAISE

Bien que les montants moyens investis aient baissé en l'espace d'un an, la R&D est l'un des piliers de l'industrie HealthTech et représente en moyenne les deux-tiers des dépenses totales des entreprises. Les domaines les plus adressés concernent la thérapie humaine et les dispositifs médicaux innovants ; la propriété intellectuelle demeure à la fois un enjeu et une force majeure de la filière.

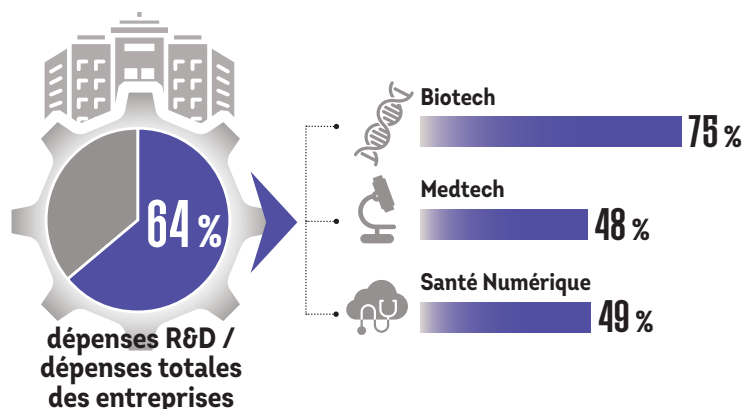
ÉVOLUTION DES MONTANTS MOYENS INVESTIS PAR LES SOCIÉTÉS DE HEALTHTECH EN R&D (EN M€)



MONTANTS MOYENS INVESTIS EN R&D PAR SECTEUR (M€)



RATIO DÉPENSES R&D / DÉPENSES TOTALES PAR SEGMENT D'ACTIVITÉS



Après une forte augmentation en 2022 (effet post-Covid) et une croissance de 6% entre 2022 et 2023, les dépenses moyennes de R&D sont en recul en 2024. **Les entreprises ont, en moyenne, dépensé moins sur cette activité, à l'exception des CRO et CDMO** dont les dépenses ont progressé de 3 %. Bien que les montants investis soient en baisse chez les biotech, ce sont elles qui investissent le plus dans ces activités (3,6 M€ en moyenne), la R&D demeurant au cœur de leur raison d'être.

Source : France Biotech, 414 sociétés, janvier 2026

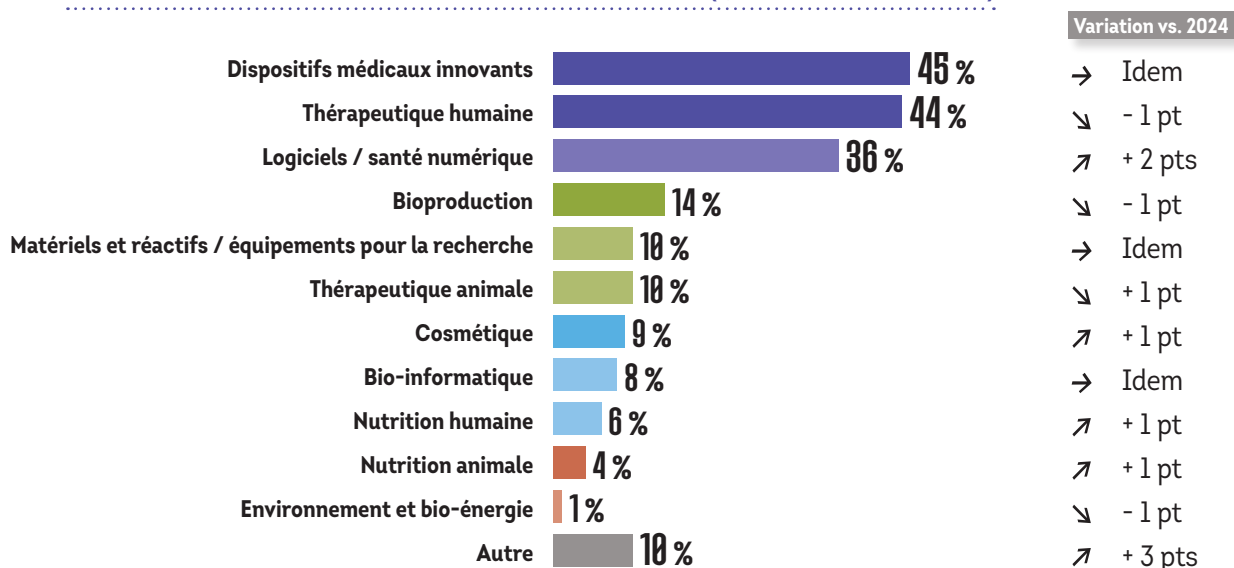
MODÈLES D'ACTIVITÉS DES ENTREPRISES



Les sociétés développant uniquement des services sont rares, la quasi-totalité développe au moins un produit ; près de la moitié (47 %) possèdent un modèle d'activité mixte (produits et services).

Source : France Biotech, 471 sociétés, janvier 2026

DOMAINES D'ACTIVITÉS DES ENTREPRISES (% D'ENTREPRISES)

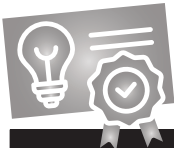


La filière HealthTech française est riche et diversifiée en matière d'approches technologiques. Près de la **moitié des entreprises développent des dispositifs médicaux innovants** et/ou se consacrent à des produits ou solutions destinées à la **santé humaine**. Environ **un tiers des entreprises développe des logiciels et solutions numériques (en pro-**

gression depuis un an) tandis que le domaine de la bioproduction demeure bien représenté avec 14 % des entreprises positionnées sur le développement de services, d'outils de production (vecteurs viraux, vésicules extracellulaires), production à façon (CDMO) etc.

Source : France Biotech, 486 sociétés, question à réponses multiples, janvier 2026

CHIFFRES CLEFS



SUR LA PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE

Dépôts de brevets par les sociétés de HealthTech françaises

SECTEUR	DEPUIS LEUR CRÉATION	2024	2025	INTENTION DE DÉPÔT DANS LE FUTUR
HealthTech	62 %	37 %	31 %	61 %
dont • Biotech	↗ 78 %	47 %	40 %	82 %
• Medtech	↗ 78 %	49 %	47 %	69 %
• Santé num. / IA	↗ 38 %	25 %	18 %	36 %

Source : France Biotech, 497 sociétés, janvier 2026.

Plus des trois quarts des sociétés de biotechnologie et de medtech (78 %) ont déposé à minima un brevet depuis leur création. La dynamique de dépôt a légèrement dimi-

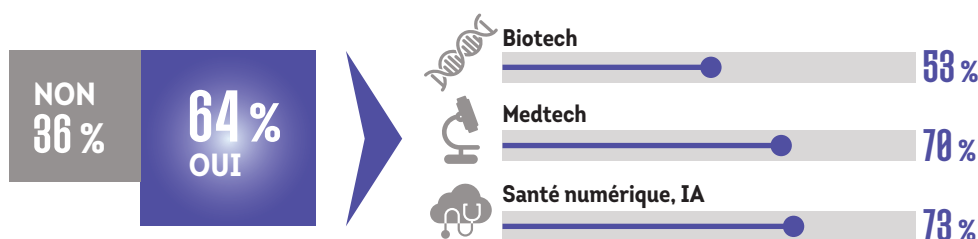
nué en 2025 comparé à 2024 mais les intentions de dépôts demeurent fortes avec 61 % des sociétés comptant déposer des brevets dans le futur (dont la quasi-totalité des biotech).

L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE (IA) : UN LEVIER DE PRODUCTIVITÉ ET DE DIFFÉRENTIATION ADOPTÉ PAR LES HealthTECH



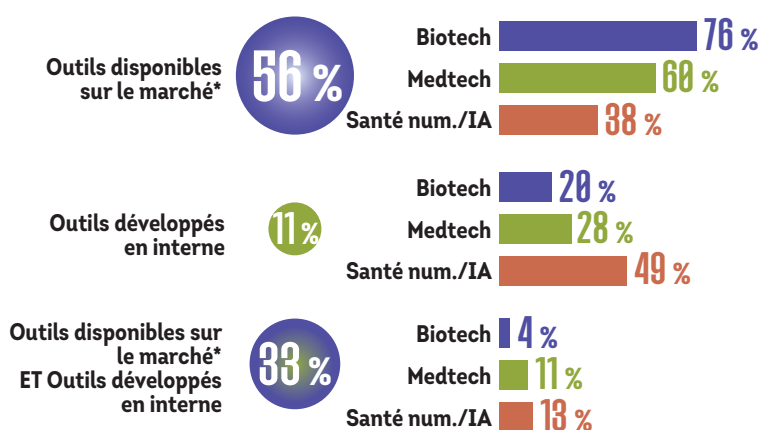
L'IA, bien que récente, ne s'est pas répandue qu'aux sociétés dont elle est le cœur d'activité. Ainsi, plus des deux tiers des HealthTech en font usage de manière récurrente, que ce soit par le biais de solutions développées en interne ou bien d'outils disponibles sur le marché.

➤ Utilisez-vous de l'IA générative dans le cadre de vos activités ?



Source : France Biotech, 413 sociétés, janvier 2026

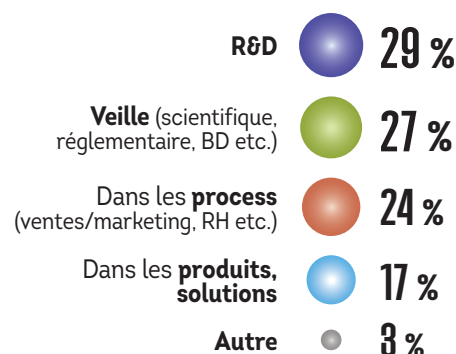
NATURE DES SOLUTIONS IA DÉPLOYÉES DANS LES HealthTECH



Source : France Biotech, 257 sociétés, janvier 2026

Les sociétés de la HealthTech se sont aussi approprié des outils d'IA générative, avec près des 2/3 des sociétés les utilisent pour leurs activités. Assez naturellement, cet usage est plus répandu chez les sociétés de santé numérique/IA (73 %) et chez les medtech (70%) que chez les biotech (53 %). La nature des solutions d'IA déployées au sein des entreprises diffère et 44 % des sociétés ont d'ores et déjà un ou plusieurs outils développé(s) en interne, parfois associés à des solutions plus répandues et disponibles sur le marché tels que ChatGPT, Claude, Gemini, Mistral etc. Le critère de choix prédominant de ces solutions IA est la performance (35 %), puis la facilité d'utilisation (22 %) et le prix (16 %), montrant que l'IA est perçue comme un véritable levier de productivité.

DOMAINES D'ACTIVITÉS OÙ L'IA GÉNÉRATIVE EST UTILISÉE

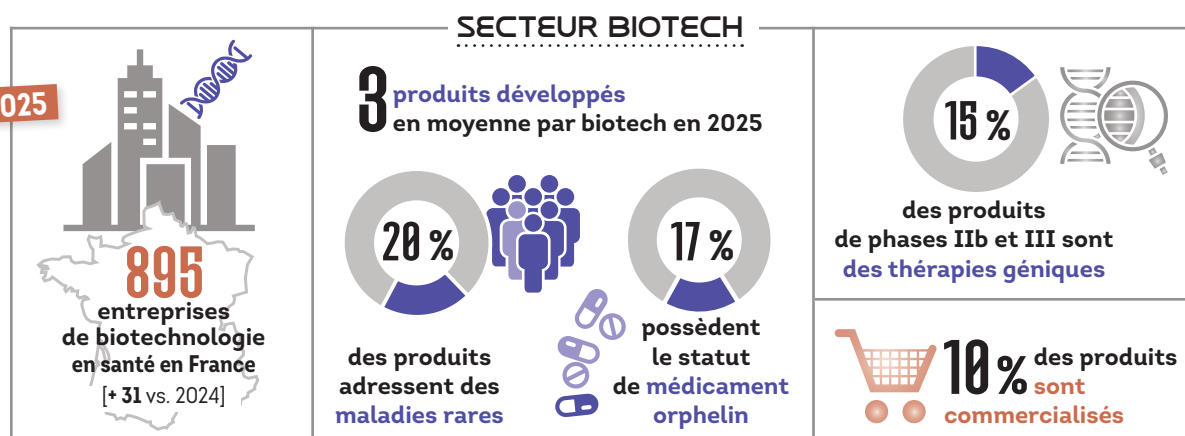


Ces différents outils sont employés en priorité en R&D (29 %), en veille scientifique/réglementaire (27 %) et dans les processus opérationnels de ventes, marketing, RH, comptabilité (24 %). Ceci démontre que l'IA a d'ores et déjà obtenu la légitimité lui permettant de ne pas être cantonnée qu'à une application aux fonctions support. Un tiers des entreprises utilisant de l'IA générative, en utilise directement dans leurs produits ou solutions. Ce taux varie fortement de 6 % pour les biotech à 35 % pour les medtech et atteint 96 % pour les sociétés de santé numérique.

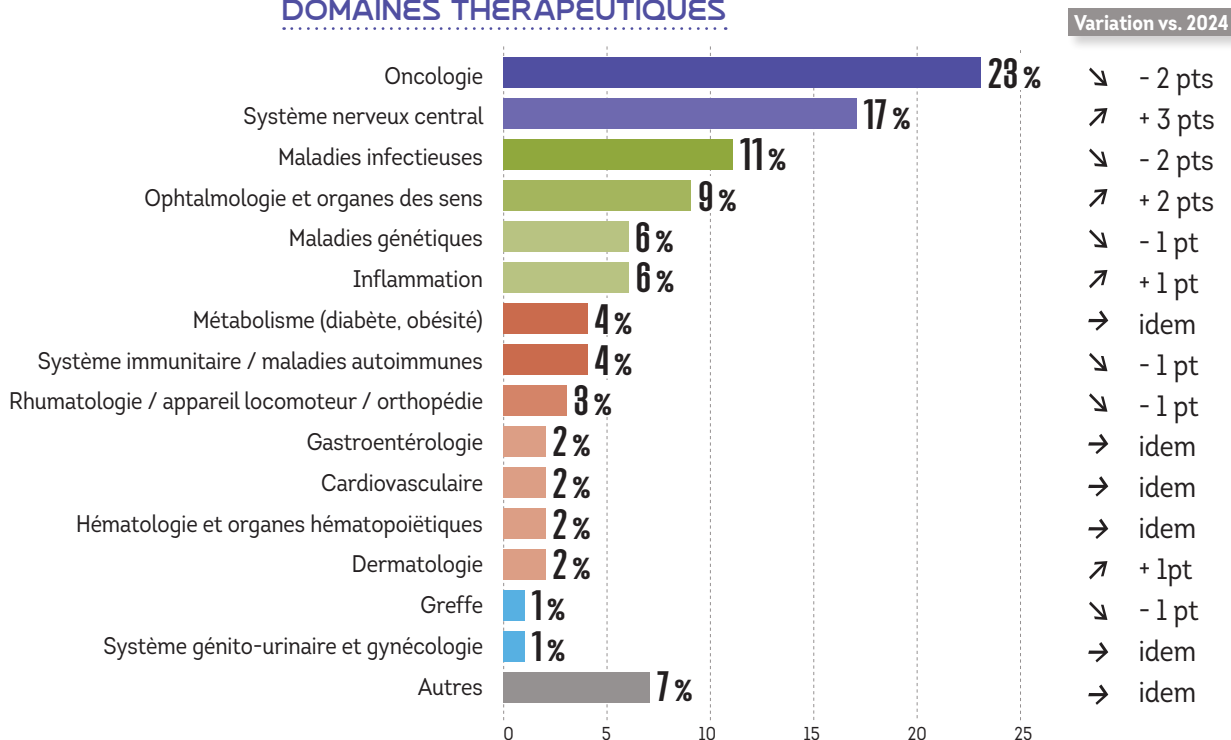
Source : France Biotech, 260 sociétés, janvier 2026

FOCUS SUR LES ENTREPRISES DE BIOTECHNOLOGIE

En 2025, la filière comptabilisait près de 900 entreprises de biotechnologie en santé. L'oncologie, la neurologie et les maladies infectieuses forment le trio de tête parmi les aires thérapeutiques adressées tandis que les petites molécules et les thérapies géniques sont très présentes dans les phases cliniques avancées (IIb et III).



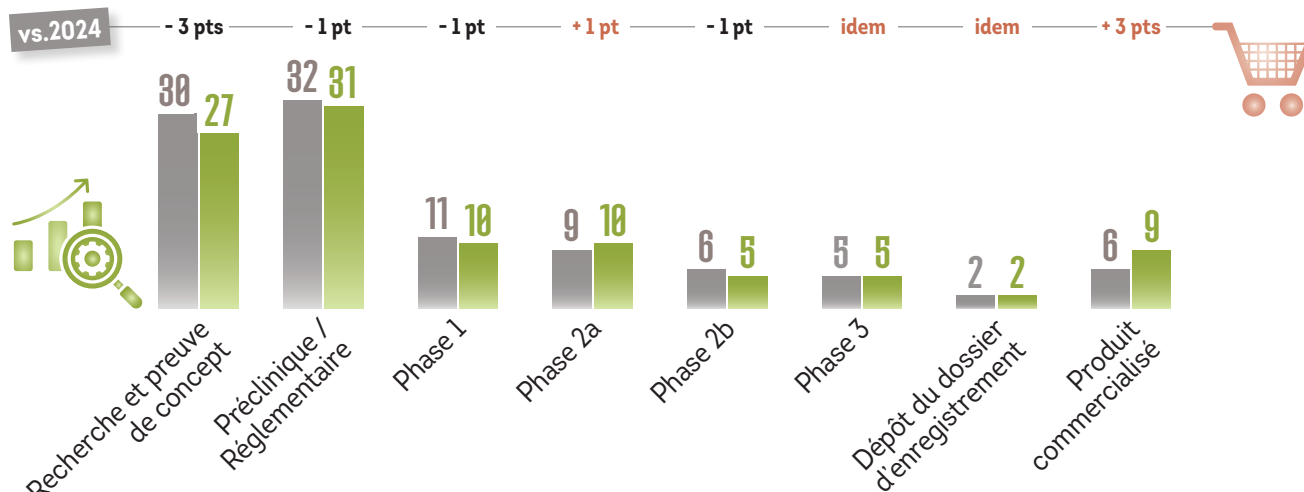
DOMAINES THÉRAPEUTIQUES



Les entreprises de biotechnologie françaises adressent tous les domaines thérapeutiques et une variété de pathologies aiguës et chroniques. Toutefois, la moitié des produits du pipeline se concentre sur trois aires thérapeutiques princi-

pales qui concentrent également les plus forts besoins médicaux non couverts : **l'oncologie (23 %), le système nerveux central (17 %) et les maladies infectieuses (11 %)**. De plus, **20 %** des produits sont positionnés **sur les maladies rares**.

RÉPARTITION DES PRODUITS PAR PHASE DE DÉVELOPPEMENT DE 2024 À 2025 (%)

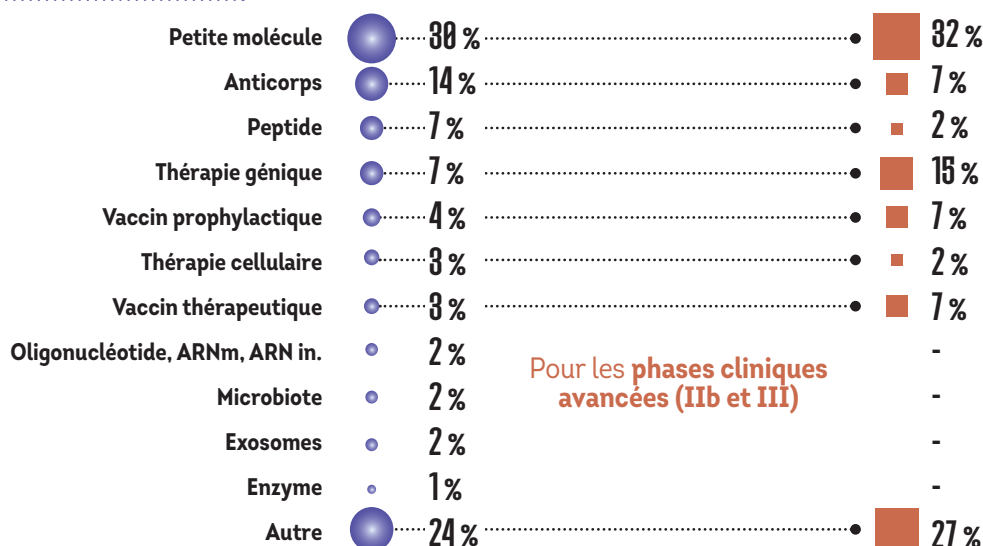


Source : France Biotech, 148 sociétés, janvier 2026

En 2025, la majorité des produits (58 %) sont en phase précoce de R&D (recherche, POC et préclinique). Toutefois, cette part diminue de 4 points par rapport à 2024, les produits poursuivant leurs chemins réglementaires et de développement. Conformément à l'année dernière, 20 % des produits sont en phase clinique précoce (phase I à IIa) et 10 % en phase clinique avancée (phase IIb et III). Même

si le nombre de produits en phase avancée progresse relativement peu d'année en année, la proportion de produits commercialisés progresse de 3 points par rapport à 2024 et s'établit à 9 %. C'est ainsi, que 13 nouveaux produits ont fait leur apparition, notamment développés par des sociétés positionnées en ophtalmologie, nutrition ou maladies inflammatoires.

TYPES DE MOLÉCULES DÉVELOPPÉES PAR LES SOCIÉTÉS DE BIOTECHNOLOGIE (% DE PRODUITS)



Source : France Biotech, 134 sociétés, janvier 2026

Malgré la grande diversité des approches technologiques au sein du portefeuille des sociétés, trois types de molécules dominent le pipeline des entreprises et représentent la moitié des produits en développement. Les petites molécules sont aujourd'hui les plus nombreuses (30 %), suivies des anticorps mono et bi-clonaux (14 %) et des produits de thérapie génique (7 %). Ces trois catégories font égale-

ment parti des plus représentées parmi produits de phase clinique avancée (phases IIb et III), les produits de thérapie génique dépassant les anticorps. Pour les maladies rares, les résultats sont encore plus concentrés sur certaines approches technologiques. En effet, 45 % des produits sont des petites molécules, 18 % des produits de thérapie génique et 12 % des anticorps.

LES STARTUP STUDIO : NOUVEAUX CATALYSEURS DE L'INNOVATION EN SANTÉ

Avec **Caryn Trocmé**, présidente-fondatrice de **Bio-BD**

Face à l'essor des startup studios dans l'écosystème santé, France Biotech a créé un groupe d'expertise dédié en juillet 2025, piloté par Caryn Trocmé, présidente-fondatrice de Bio-BD. Issu des travaux de la commission Business Développement, ce groupe s'appuie sur des échanges avec plusieurs startup studios afin de mieux comprendre leurs modèles, leurs spécialisations et de renforcer la lisibilité de ce modèle émergent en France.

Comment définissez-vous un startup studio ?

Un startup studio, également appelé venture studio ou parfois venture builder, est une structure qui combine trois fonctions essentielles : la création de startups, leur financement et leur co-développement opérationnel. Ces activités sont portées par une équipe d'entrepreneurs directement impliquée dans la construction stratégique et le développement des projets.

Cette approche le distingue clairement des incubateurs ou des accélérateurs, qui proposent principalement des services, du mentorat ou de l'hébergement, sans intervenir de manière intégrée dans le financement et le développement des entreprises. Le startup studio assume ainsi une part importante du risque entrepreneurial dès les phases les plus amont.

Pourquoi le modèle des startup studios est-il particulièrement pertinent en santé ?

Dans les sciences de la vie, les projets sont souvent complexes, longs et risqués. Les startup studios apportent une réponse adaptée à ces enjeux en sécurisant très tôt des innovations issues de la recherche académique ou industrielle. Ils fournissent des compétences entrepreneuriales, financières et opérationnelles dès la conception des projets, ce qui permet d'accélérer leur maturation. Certains les qualifient de véritables plateformes de lan-

« Les startup studios jouent un rôle clé dans les sciences de la vie en sécurisant très tôt des projets complexes issus de la recherche académique ou industrielle. »



BIO Caryn Trocmé est fondatrice de Bio-BD, cabinet de conseil accompagnant des healthtechs françaises et internationales dans leurs stratégies de partenariats, de levées de fonds et de licensing. Ingénieure AgroParisTech, docteure en neurobiologie moléculaire, formée à la finance et à la gouvernance d'entreprise, elle dispose de plus de 25 ans d'expérience dans la pharma et les biotechnologies. Après avoir contribué au développement de médicaments innovants chez Servier, elle a occupé des fonctions de Business Development & Licensing, puis de Directeur Transactions chez UCB, menant à la clôture de nombreux deals de licensing-in, -out, M&A, spin-off, sur des médicaments ou dispositifs médicaux en neurologie et maladies rares. Caryn Trocmé est également Partner chez DNA Finance et co-pilote de la Commission Business Development de France Biotech depuis 2 ans.

cement de startups, capables de structurer des entreprises plus robustes dès leur création, facilitant ensuite l'accès aux financements et aux partenariats industriels.

Quelle est la mission du groupe d'expertise ?

Le groupe d'expertise startup studio s'est donné pour mission de structurer et de valoriser un modèle encore émergent dans l'écosystème santé. Il réunit dirigeants de startup studios, fonds d'investissement, financeurs publics (Bpifrance) et acteurs du transfert de technologies afin de favoriser le partage d'expériences et de bonnes pratiques.

À travers une revue de la littérature et une série d'interviews menées auprès de startup studios, d'investisseurs, d'industriels pharmaceutiques et de porteurs de projets académiques, le groupe identifie les facteurs clés de succès, les modèles organisationnels performants et les indicateurs de création de valeur, financiers comme non financiers.

Ces travaux aboutiront à la publication, au deuxième trimestre 2026, d'un livre blanc proposant un état des lieux des startup studios en France, une mise en perspective internationale et une analyse approfondie des différents modèles d'affaires. Le groupe formulera également des recommandations concrètes à destination des pouvoirs publics afin de mieux adapter les dispositifs de soutien à l'innovation et de favoriser le développement des startup studios au service de l'innovation en santé. ■

MEMBRES DU GROUPE D'EXPERTISE STARTUP STUDIOS DE FRANCE BIOTECH

Nicolas BILLIALD (Argobio), Sophie BINAY (consultante indépendante, co animatrice de la commission BD et TT de France Biotech), Pierre-Albert COLCOMB (Ampleia), Matthieu COUTET (Biovelocita, Sofinnova), Chloé EVANS (France Biotech), Pierre GILLET (Bpifrance), Benoît LABARTHE (Agence de l'Innovation en Santé), Louis LOGNONÉ (France Biotech), Jérémie MARIAN, (Pyramid Studio), Noémie PELLEGRIN (Inserm Transfert/ AndzonBio), Isabelle PELLETIER-BRESSAC (Attleva Partners), Antoine PRESTAT (Pep Therapy), Stéphane THOLANDER (Agora Health), Florence THUEUX (M2care), Florence ZAUDERER (Zauderer Avocats).

STARTUP STUDIOS ÉTUDIÉS DANS LE CADRE DE L'ÉTUDE

Home Bioscience, Agora Health, Argobio, Ampleia, AndzonBio, Biovelocita, General Inception/ Igniter Europe, Ibionext, M2care, MD Start, Pyramid Studio.



Avec Nicolas Billiald, Associate & Business Manager d'Argobio

Cinq ans après sa création, Argobio dresse un premier bilan de son modèle de startup studio dédié aux biotechnologies. Lancée en 2021 avec une levée de fonds de 50 M€ et l'ambition de faire émerger cinq sociétés de biotechnologie issues de la recherche académique européenne, la structure a depuis dépassé ses objectifs initiaux. Nicolas Billiald nous propose un point d'étape sur la trajectoire du startup studio, son portefeuille de sociétés constitué, sa méthode du venture builder opérationnel et les perspectives à venir.

Où en êtes-vous aujourd'hui ?

Nous avons dépassé l'objectif initial. À ce jour, Argobio a créé huit biotech, dont cinq françaises, une britannique, une néerlandaise et une danoise. Le plus souvent, les sociétés sont créées dans le pays où le projet académique a émergé, ce qui permet de rester ancré dans l'écosystème scientifique d'origine et d'en maximiser le potentiel.

En 2025, trois sociétés issues du studio ont levé des financements significatifs auprès d'investisseurs internationaux de premier plan, dont Pfizer Ventures, aux côtés des investisseurs historiques d'Argobio : Elkedonia (dépression, 11 M€), Laigo Bio (immunologie/oncologie, 11,5 M€) et Enodia Therapeutics (maladies autoimmunes et inflammatoires, 20,7 M€). Argobio investit jusqu'à 3 M€ par projet afin de transformer des actifs académiques à fort potentiel en programmes de développement structurés répondant à des besoins médicaux non satisfaits et aux exigences du marché.

Comment expliquez-vous le succès de cette trajectoire ?

Ce succès repose probablement sur notre positionnement de « venture builder opérationnel ». Au-delà de l'apport en capital, Argobio co-fonde les sociétés et mobilise son équipe expérimentée au cœur des projets afin d'accélérer le développement selon des standards industriels exigeants, tout en sécurisant l'exécution et la création de valeur.

En amont, plus de 550 projets issus d'environ 100 universités euro-

« Le rôle d'Argobio est d'identifier et de transformer des innovations scientifiques de premier plan en entreprises de biotechnologie compétitives répondant aux exigences des investisseurs »



BIO Nicolas Billiald est Associate & Business Manager chez Argobio, où il joue un rôle clé dans l'identification et la sélection de projets académiques d'excellence, la structuration stratégique des programmes nouvellement incubés et l'exécution des levées de fonds des sociétés du portefeuille. Docteur en Immunologie, formé à l'Université Paris-Sorbonne et à l'hôpital de la Pitié-Salpêtrière, il dispose d'une expertise approfondie dans les maladies auto-immunes et inflammatoires, notamment à travers la conception et le dépôt de brevets portant sur l'ingénierie moléculaire de protéines thérapeutiques innovantes. Également docteur en pharmacie et diplômé de l'ESCP Business School en management biopharmaceutique, Nicolas Billiald dispose d'une solide expertise scientifique et d'une vision stratégique du développement des biotechnologies.

péennes ont été identifiés et évalués de manière proactive, dont près de 30 % provenant de la recherche académique française. Parmi eux, 14 projets ont été incubés, et 8 sociétés ont finalement été incorporées.

Dans un contexte de financement particulièrement contraint pour le secteur des biotechnologies, le taux de succès de 100 % des levées de fonds engagées par Argobio constitue un signal fort. Cela traduit la maturité des projets développés et la capacité du modèle à réduire significativement le risque d'exécution, en proposant aux investisseurs des sociétés compétitives dotées dès le départ d'une technologie validée, d'un plan de développement clair et d'une équipe de management crédible.

Comment s'organise concrètement le développement des projets ?

Chaque projet est porté par une équipe opérationnelle dédiée de trois personnes à temps plein : un entrepreneur en résidence, un directeur

scientifique et un project manager, soutenue par une équipe corporate qui apporte une expertise transverse en finance, stratégie et business développement.

Internationale et issue du monde académique, l'équipe Argobio rassemble des profils PhD formés dans différents pays européens, garantissant une compréhension fine de la recherche publique, de ses enjeux et de ses contraintes.

Quelles sont vos perspectives ?

Notre priorité est de poursuivre le financement des 5 sociétés restantes, actives notamment en oncologie, neurologie, immunologie et dans les maladies inflammatoires. Les succès obtenus à ce stade valident notre modèle et démontrent son efficacité : création de ventures de haute qualité, bien financées, capables de passer rapidement du concept scientifique à une entreprise de biotechnologie crédible, soutenue par des investisseurs de premier plan.

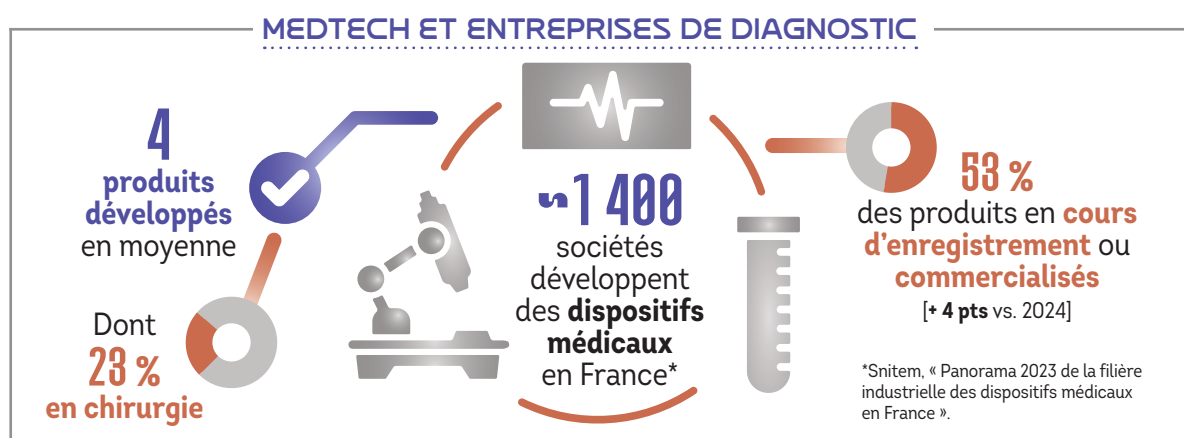
Au-delà de l'enjeu financier, Argobio s'inscrit également comme un point d'entrée stratégique pour les laboratoires pharmaceutiques, en leur offrant un accès précoce à des innovations académiques structurées ainsi qu'à un vivier de projets et de talents à fort potentiel. Dans une logique de structuration de l'écosystème, Argobio participe par ailleurs au groupe d'expertise de France Biotech consacré aux startup studios, visant à clarifier les pratiques et les apports de ce modèle pour l'innovation en santé. ■

ARGOBIO
STUDIO

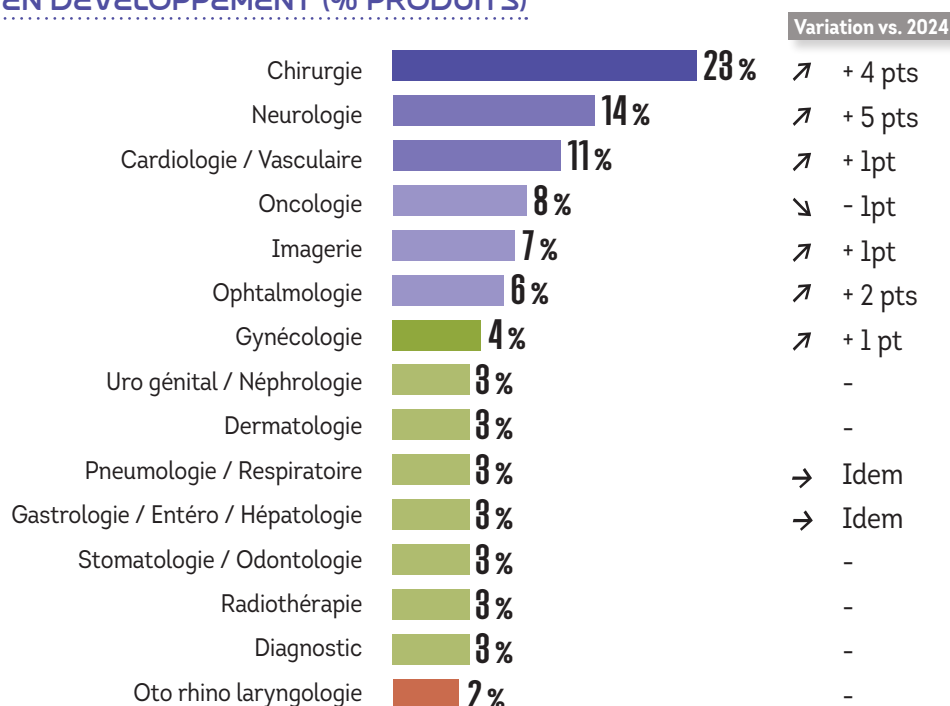
ARGOBIO STUDIO est un startup studio européen spécialisé dans la création et l'accompagnement de sociétés de biotechnologie issues de la recherche académique. En combinant expertise scientifique, capacités opérationnelles et approche entrepreneuriale, Argobio structure des projets innovants dès leurs premières phases afin d'en maximiser le potentiel de développement. Sa mission est de faire émerger des entreprises capables de porter des innovations thérapeutiques ambitieuses jusqu'à des jalons clés de création de valeur, en s'appuyant sur une équipe intégrée et une vision industrielle du développement des biotechs.

FOCUS SUR LES ENTREPRISES DE MEDTECH ET DE DIAGNOSTIC

Les medtech représentent une industrie à la fois diversifiée en termes de technologies et de domaines thérapeutiques traités. Bien que de plus en plus de dispositifs médicaux (DM) fassent leur entrée sur le marché et que la part de produits certifiés augmente légèrement, les enjeux réglementaires du marquage CE et de la conformité au « Medical Device Regulation » (MDR) demeurent toujours très présents. Dans l'optique de fluidifier ces processus réglementaires, plusieurs dispositifs sont évoqués, dont un système de « fast track » à destination des DM innovants, et plus globalement, une simplification de la préparation des dossiers réglementaires.

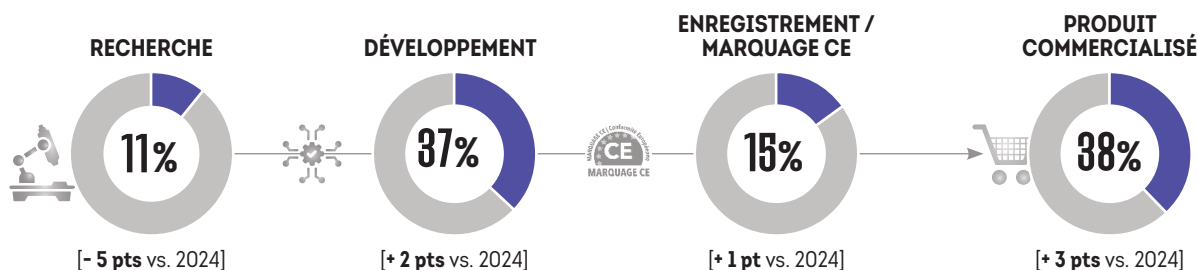


TOP 15 DES DOMAINES THÉRAPEUTIQUES DES DM COMMERCIALISÉS ET EN DÉVELOPPEMENT (% PRODUITS)



Source : France Biotech, 190 sociétés, janvier 2026

STADE DE DÉVELOPPEMENT

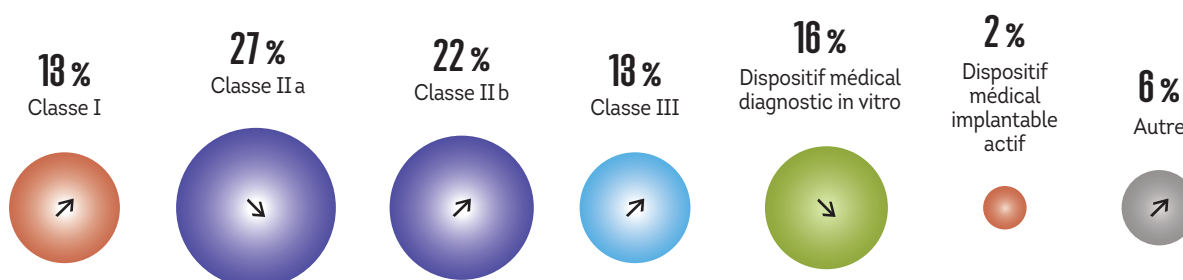


Source : France Biotech, 189 sociétés, janvier 2026

La filière des dispositifs est très diversifiée avec plus d'une vingtaine de champs thérapeutiques différents identifiés. **La chirurgie** (générale, gynécologique, hépatique, maxillo-faciale, orthopédique, réparatrice, urologique et viscérale) **représente 23 % des produits et est en hausse**. Les **domaines neurologiques et cardio-vasculaires** sont également fortement investigués par les sociétés. **Le secteur est l'un des plus matures de la HealthTech** avec en moyenne

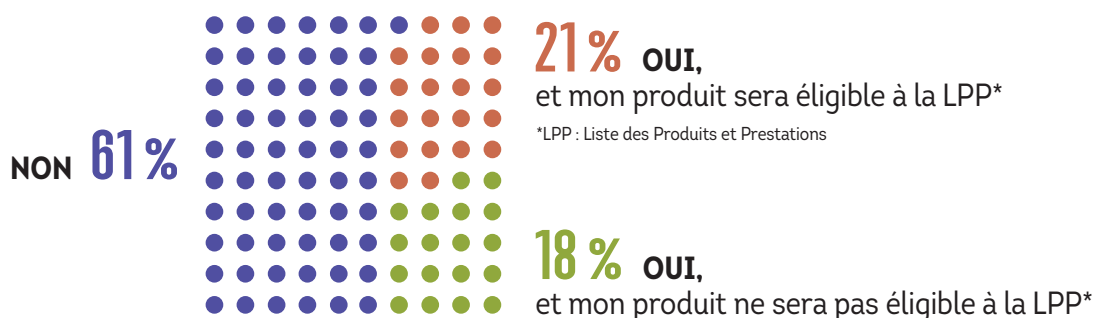
4 produits en développement par entreprise. Compte tenu de leur cycle de développement plus court, 53 % des dispositifs médicaux sont aujourd'hui en phase d'enregistrement ou déjà commercialisés. Par ailleurs, **ce segment d'activités possède le plus d'employés en moyenne (37)** : les **¾ des entreprises sur le marché commercialisent à l'international et la quasi-totalité en France**. Les dispositifs de classe IIa ou IIb représentent la moitié des produits.

CLASSIFICATION DES DISPOSITIFS MÉDICAUX



Source : France Biotech, 155 sociétés, janvier 2026

➤ *L'utilisation de votre produit par les professionnels de santé nécessitera-t-il un acte spécifique ?*

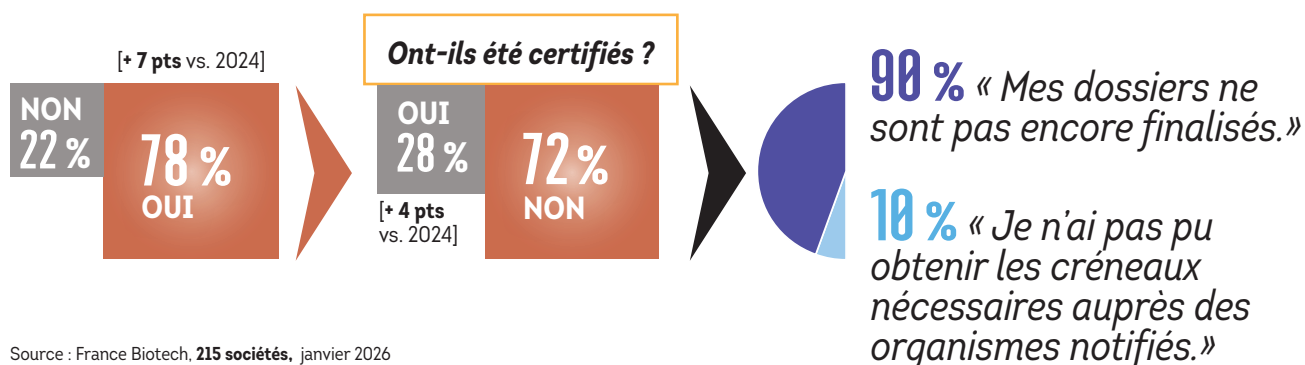


Source : France Biotech, 221 sociétés, janvier 2026

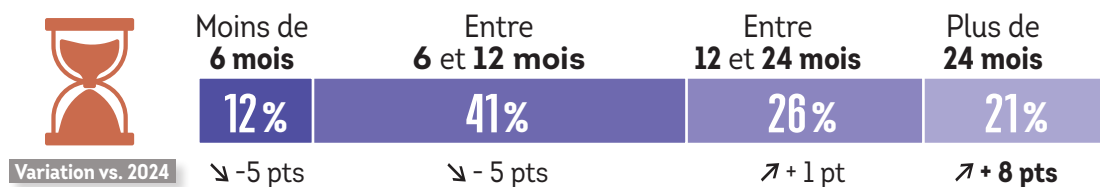


MISE EN CONFORMITÉ DES ENTREPRISES MEDTECH AU MDR (MEDICAL DEVICE REGULATION)

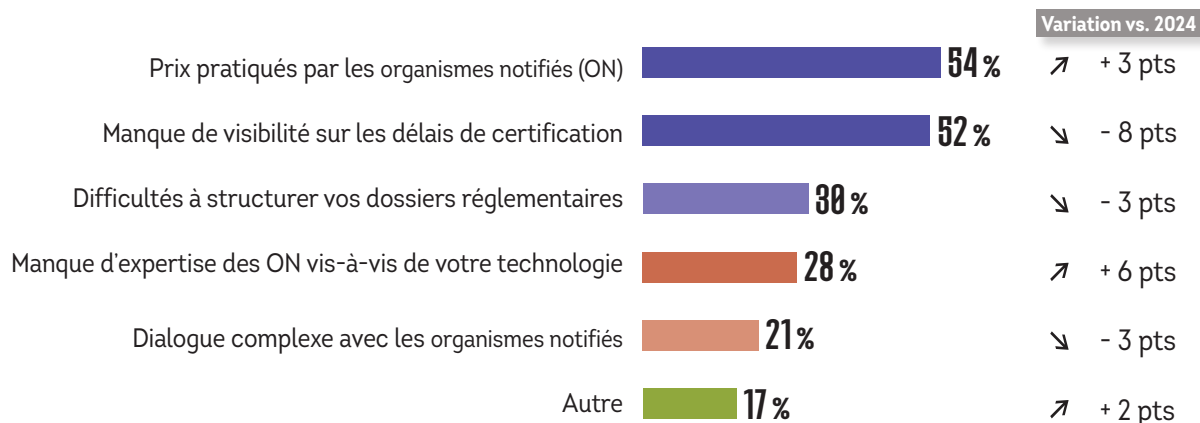
➤ Vos produits les plus importants nécessitent-ils une certification selon la nouvelle procédure MDR ? (% d'entreprises)



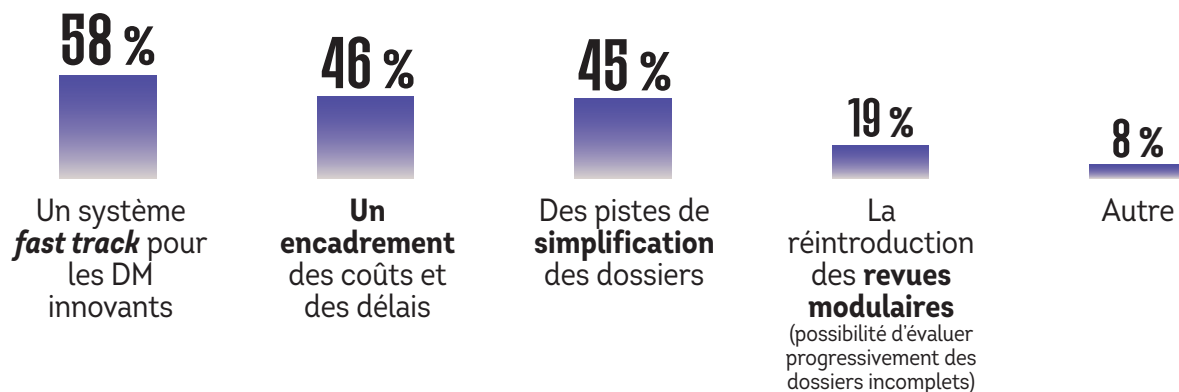
➤ Quel temps d'obtention du marquage CE (de la soumission initiale à la certification) ?



➤ Quelles sont vos 3 principales difficultés concernant le MDR ?



➤ Comment fluidifier le processus de certification ?



Source : France Biotech, 156 sociétés, janvier 2026

Plus des trois-quarts des entreprises de medtech et diagnostic sont concernées par le MDR ; parmi celles qui ne le sont pas, on retrouve essentiellement des sous-traitants et fabricants.

En 2025, **28 % des entreprises** du secteur des dispositifs médicaux concernées **ont déclaré avoir certifié leurs produits** les plus importants selon les exigences du nouveau règlement MDR. Ce chiffre marque une amélioration par rapport à 2023 où seuls 20 % des medtech avaient indiqué avoir reçu la certification. Les entreprises du panel expliquent cela par des difficultés pour finaliser leurs dossiers, témoignant de la **complexité des procédures**.

En ce qui concerne le temps nécessaire à l'obtention du marquage CE, la moyenne se situe à 12 mois (de la soumission initiale du dossier à la certification). **En revanche, 1 entreprise sur 5 a déclaré des délais de plus de 24 mois (comparé à 13 % seulement en 2024)**. Ces délais prolongés représentent un véritable frein à l'innovation et l'accès des

dispositifs médicaux aux patients, compromettant parfois la viabilité économique des projets.

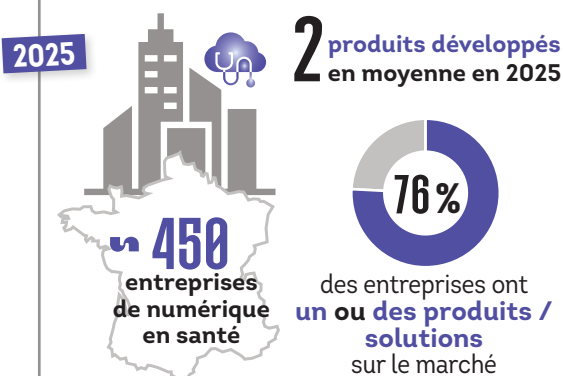
Les prix pratiqués par **les organismes notifiés (ON)** figurent désormais comme principale difficulté rencontrée par les entreprises (58 %) devant ainsi le **manque de visibilité sur les délais de certification (52 %)**.

Plusieurs axes d'amélioration ressortent nettement. Une majorité de répondants appelle à la création d'un **mécanisme de fast track** afin de raccourcir les délais de certification des dispositifs innovants. Dans le même temps, **46 % plaident pour un encadrement plus strict des coûts et des délais associés aux procédures**. La **simplification de la préparation des dossiers réglementaires** apparaît également comme une attente majeure. L'adoption de ces mesures contribuerait à alléger et à fluidifier les démarches, tout en favorisant l'innovation et en renforçant la compétitivité des acteurs français, en particulier des PME, face aux exigences européennes et nationales de certification.

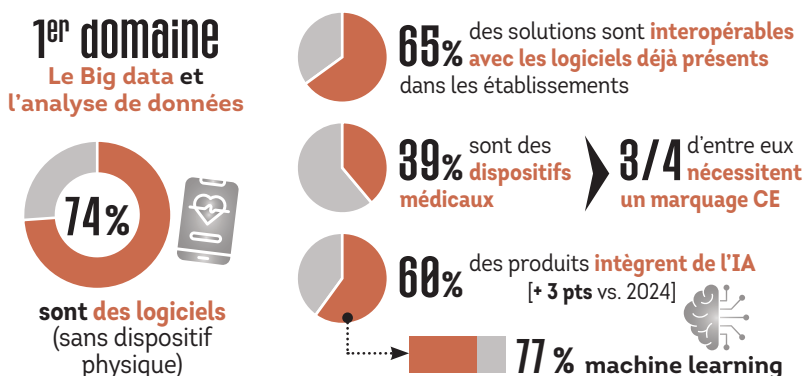
FOCUS SUR LES SOCIÉTÉS DE SANTÉ NUMÉRIQUE ET D'IA

Les solutions numériques et d'IA sont particulièrement prometteuses en santé : elles permettent l'accélération des processus de R&D, une compréhension plus fine des mécanismes biologiques, une prédiction de réponses thérapeutiques, une aide au diagnostic etc. Elles permettent aussi d'optimiser le parcours de soins, d'automatiser des processus et d'améliorer la prise en charge globale des patients. Les questions d'accès au marché demeurent cruciales pour les sociétés, qu'il s'agisse de remboursement de dispositifs médicaux numériques d'une part et d'achat hospitalier d'autre part. L'accès aux données et l'interopérabilité des solutions sont des sujets majeurs et restent des freins importants pour le déploiement et l'adoption des solutions numériques à grande échelle.

NUMÉRIQUE EN SANTÉ

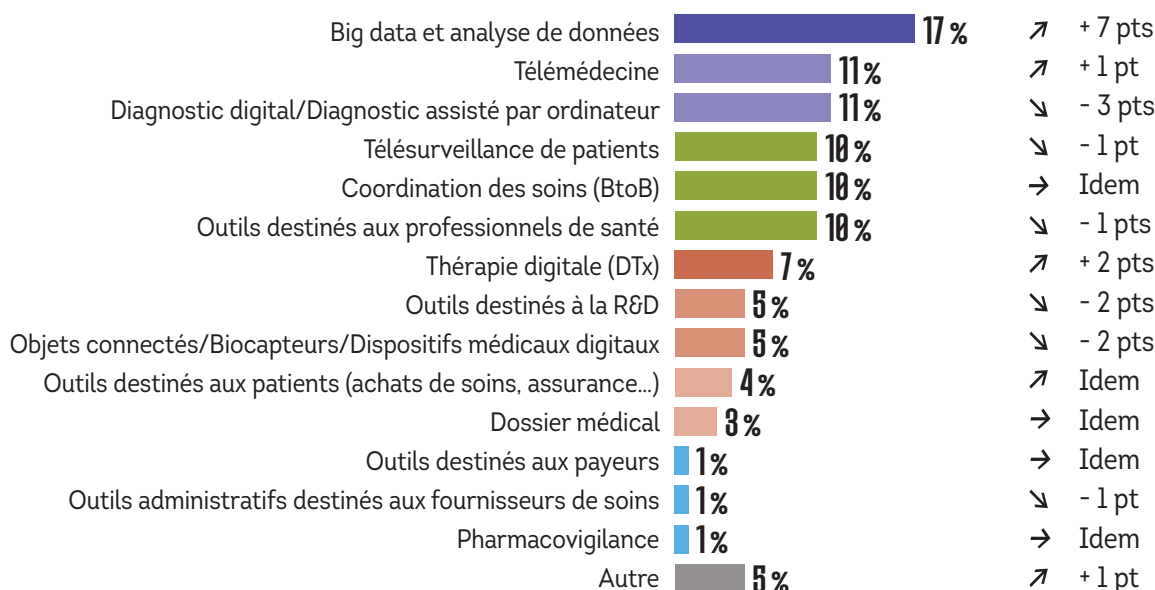


SOLUTIONS NUMÉRIQUE EN SANTÉ



DOMAINES D'APPLICATIONS (% DE PRODUITS)

Variation vs. 2024

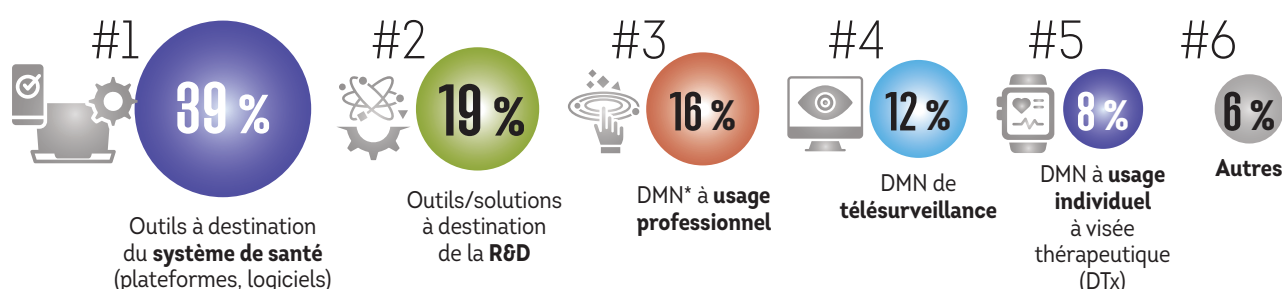


Source : France Biotech, 125 sociétés, janvier 2026

La filière des solutions numériques en santé est caractérisée par une **forte diversité** en matière de technologies et d'applications visées. En un an, les solutions du **domaine du Big data et de l'analyse de données ont progressé de 7 points** ; cette catégorie devient ainsi, pour la première année, la plus importante parmi les solutions de numérique

en santé devançant désormais le diagnostic digital / assisté par ordinateur. La télésurveillance, les outils destinés aux professionnels de santé, de coordination des soins suivent le classement à égalité et représentent 10 à 11% des applications développées.

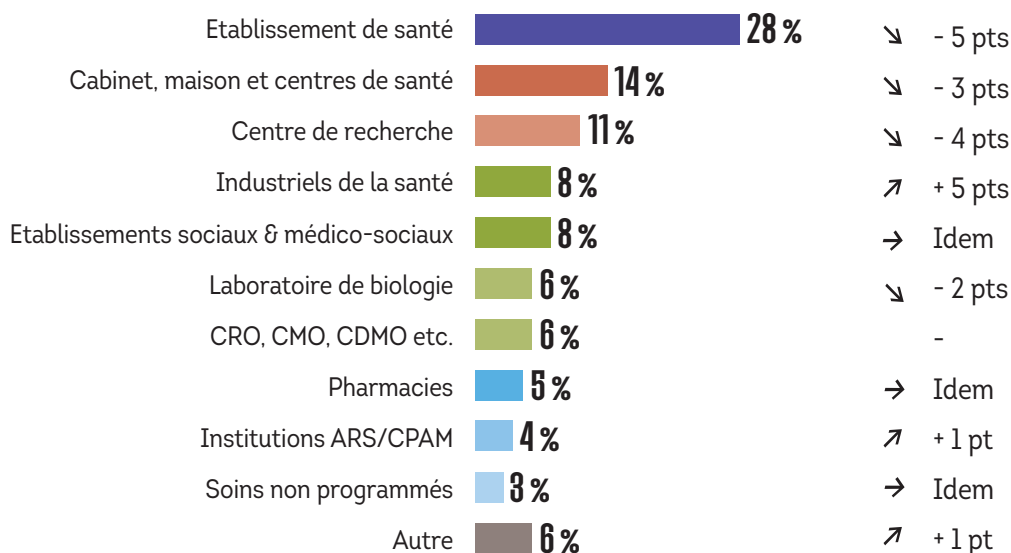
CATÉGORIES DE SOLUTIONS ET DE PRODUITS NUMÉRIQUES DÉVELOPPÉS (% DE PRODUITS)



* DMN : Dispositif Médical Numérique
Source : France Biotech, **146 sociétés**, janvier 2026

➤ À quel(s) type(s) de structure(s) s'adressent votre solution numérique ?

STRUCTURES CIBLES

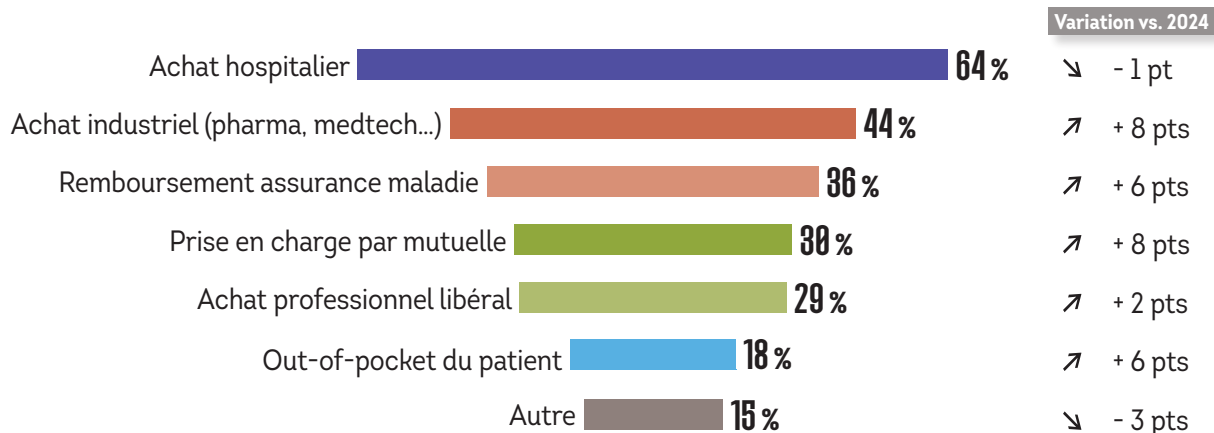


Source : France Biotech, **127 sociétés**, janvier 2026

La majorité des produits et solutions développés par les sociétés d'e-santé sont à **destination des systèmes de soins et des professionnels de santé (39 %)**, les établissements de santé et les cabinets médicaux et centres de santé étant les premiers utilisateurs. Au 2^e rang se placent les outils et solutions à destination de la R&D, principalement utilisés par les

centres de recherche, qu'il s'agisse de structures publiques ou d'industriels de la santé, qui constituent une cible importante des solutions numériques. Les DMN à usage individuel à visée thérapeutique, couramment appelé DTx (pour digital therapeutics), bien que minoritaires, sont en légère augmentation et représentent 8 % des produits (4 % il y a deux ans).

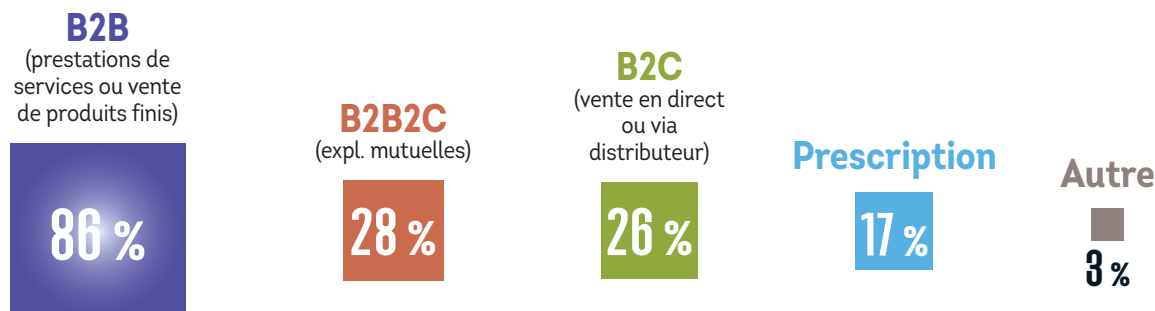
MODÈLES D'AFFAIRES ET DE FINANCEMENT CIBLÉS (% D'ENTREPRISES)



Source : France Biotech, 146 sociétés, janvier 2026

➤ Quel modèle commercial ciblez-vous ? (% d'entreprises)

MODÈLES D'AFFAIRES CIBLE



Les **modèles économiques des sociétés de numérique en santé sont variés, parfois mixtes**, du fait de la diversité des solutions développées. Assez naturellement, **le système hospitalier demeure le principal acheteur de ces solutions avec les deux tiers** des entreprises le ciblant, tandis que **44 %** des sociétés se tournent vers des **achats indus-**

triels. Contrairement à 2024, la prise en charge par l'assurance maladie ou par les mutuelles, ont repris du terrain sur **l'achat libéral** bien que celui-ci progresse toujours. Avec 86 % des entreprises possédant un **modèle B2B**, la vente de services ou produits en direct demeure le modèle privilégié pour les entreprises de santé numérique.

Source : France Biotech, 146 sociétés, janvier 2026

Interopérabilité : lever un verrou structurel pour libérer l'innovation en santé

Face aux difficultés persistantes d'accès aux données de santé et de connexion entre systèmes d'information hospitaliers, France Biotech a lancé un groupe d'expertise dédié à l'interopérabilité, copiloté par **Arthur Delapalme**, directeur général de CODOC, et **Alexis Hernot**, directeur général de Calmedica.

Quelle est la mission du groupe d'expertise interopérabilité ?

La mission du groupe est de faire en sorte que l'interopérabilité ne soit plus un frein à l'innovation en France. Aujourd'hui, une part significative des innovations numériques en santé reste bloquée aux portes des établissements, faute d'accès effectif aux données et de connexions possibles avec les logiciels existants. Le groupe vise à identifier ces blocages, à en mesurer leurs impacts économiques et opérationnels, et à formuler des recommandations applicables à l'échelle du système de santé.

Pourquoi l'interopérabilité est-elle un enjeu stratégique pour l'innovation en santé ?

L'innovation numérique en santé repose sur un socle existant de logiciels et de données. Elle ne peut fonctionner sans accès à des informations clés du parcours patient. Sans interopérabilité, l'innovation est ralentie ou empêchée, ce qui limite l'efficacité du système de soins et freine l'émergence de champions nationaux. À l'inverse, permettre aux solutions innovantes de se connecter aux systèmes existants constitue la voie la plus rapide et la plus efficace pour accélérer les usages. Les États-Unis ont fait de l'interopérabilité le thème clé de leur politique sur les systèmes d'information en santé, en interdisant le blocage d'information depuis 2016 et en obligeant les éditeurs de logiciel à permettre l'accès aux données de santé par API standardisées depuis 2020.

Quels constats majeurs ont émergé des premiers échanges du groupe ?

Les travaux du groupe, fondés sur une enquête quantitative menée auprès d'environ 120 acteurs et complétée par des entretiens qualitatifs, montrent que les problèmes d'interopérabilité sont omniprésents et concernent plus de la moitié des projets numériques en santé. Leur coût direct est estimé



« Le coût réel de l'interopérabilité est largement sous-estimé : il se rapproche aujourd'hui du milliard d'euros par an, en intégrant les innovations financées mais non déployées. »
Alexis Hernot

Calmedica
Mettre la e-santé à la portée de tous

BIO Alexis Hernot est co-fondateur et directeur général de Calmedica depuis 2013. Il a débuté sa carrière dans le conseil en stratégie et en organisation, puis a occupé des postes de direction en marketing et innovation dans plusieurs sociétés de technologies avant de fonder Calmedica en 2013. Il est diplômé de l'École polytechnique et titulaire d'un MBA de l'INSEAD, il a débuté sa carrière dans le conseil avant de se consacrer à l'entrepreneuriat en e-santé. Il intervient également comme mentor et entrepreneur en résidence, notamment auprès de X-Up.

« Sans accès fluide, sécurisé et prévisible aux données de santé, les innovations numériques ne peuvent pas passer à l'échelle... »
Arthur Delapalme

codoc

BIO Arthur Delapalme est co-fondateur et CEO de Codoc depuis 2017. Passionné par les ponts entre recherche et soin, il a développé une suite d'applications déployée dans plus de 20 établissements et groupes d'établissements en France et en Belgique. Arthur est diplômé d'HEC Paris et d'un master en ingénierie biomédicale de l'université Paris Cité, et y enseigne aussi depuis 2020.



entre plusieurs centaines de millions et plus d'un milliard d'euros par an. Ils constituent un frein direct à l'innovation, en générant des coûts et des délais imprévisibles pour les entreprises, et contribuent à une perte globale d'efficacité du système de soins. **Pourquoi ces coûts restent-ils si élevés malgré la normalisation des données ?**

La normalisation des données ne garantit pas leur accessibilité. Si les formats d'échange sont définis, l'ouverture effective des données ne l'est pas. Les interopérabilités restent souvent mises en œuvre au cas par cas, sous contrainte réglementaire, ce qui engendre des coûts élevés et empêche le passage à l'échelle. Le groupe plaide ainsi pour une régulation orientée vers l'accessibilité et la sécurité des données, condition indispensable au développement de l'innovation et aux futurs usages, notamment en intelligence artificielle.

Quelles solutions structurantes le groupe souhaite-t-il promouvoir ?

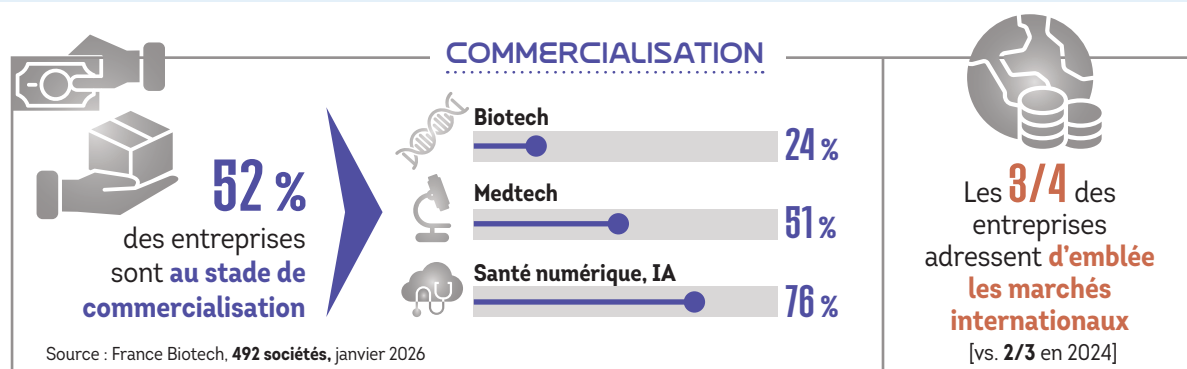
Deux recommandations majeures émergent des travaux. La première consiste à imposer des interfaces de programmation d'application ou Application Programming Interface (API) ouvertes, standardisées et gratuites pour les logiciels de santé, assorties de sanctions dissuasives en cas de blocage des données. La seconde vise à conditionner l'accès aux marchés des établissements de santé – publics comme privés – au respect de standards d'interopérabilité, afin d'en faire un critère incontournable des appels d'offres. Ces propositions s'inscrivent dans la continuité du Data Act et de l'Espace européen des données de santé, en permettant leur traduction opérationnelle.

Quelles sont les prochaines étapes des travaux du groupe ?

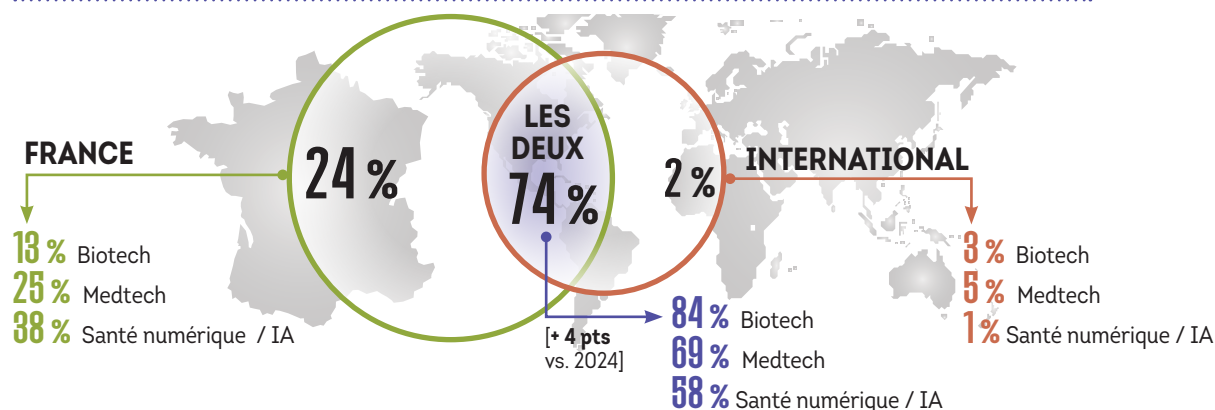
Au-delà du rapport, le groupe envisage de diffuser des recommandations concrètes auprès des acheteurs hospitaliers afin d'élever leur niveau d'exigence. Il souhaite également constituer un groupe moteur d'éditeurs ayant déjà mis en œuvre des standards élevés d'interopérabilité sur un socle de données commun, pour démontrer sur le terrain les bénéfices d'une approche ouverte et centrée sur les parcours de soins. ■

LA FILIÈRE HEALTHTECH EST RÉSOLUMENT TOURNÉE VERS LES MARCHÉS INTERNATIONAUX

L'internationalisation des sociétés de HealthTech continue son accélération ; une part croissante d'entreprises de medtech et de santé numérique sont désormais en phase de commercialisation et présentes sur les marchés internationaux. Un tiers des entreprises envisagent le recours à un dispositif d'accès au marché dérogatoire : le forfait innovation et l'accès précoce médicaments sont les plus convoités.



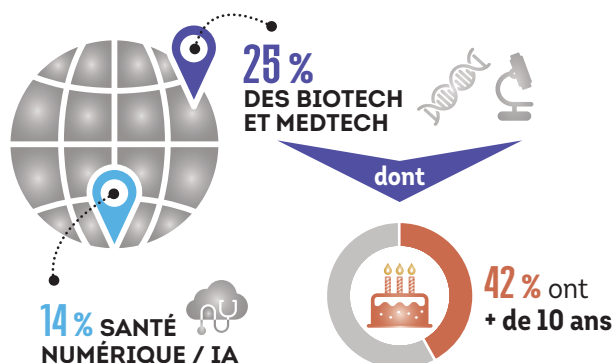
MARCHÉS CIBLÉS PAR LES ENTREPRISES DE HealthTech FRANÇAISES



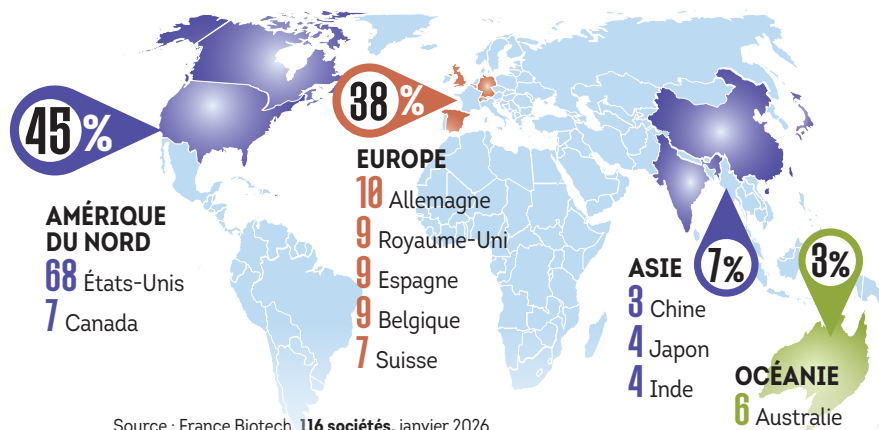
Source : France Biotech, 257 sociétés, janvier 2026

En 2025, la moitié des sociétés de HealthTech sont au stade de commercialisation. Compte tenu de leurs modèles d'affaires, les sociétés de **santé numérique et d'IA**, bénéficient d'un accès plus rapide au marché que les biotech et medtech (**76 % ont un ou des produits commercialisés**). La quasi-totalité des sociétés au stade de commercialisation **sont présentes sur le marché domestique et 71 % commercialisent** aussi leurs produits et solutions **à l'international**. Les **biotech et medtech font preuve d'une internationalisation plus forte** que la santé numérique, bien que cette part soit en augmentation pour les trois segments d'activités depuis un an (75 % des HealthTech sur le marché commercialisent à l'étranger vs. 71 % en 2024).

PART D'ENTREPRISES POSSÉDANT UNE FILIALE À L'ÉTRANGER 2025



RÉPARTITION DES FILIALES HealthTech À L'INTERNATIONAL (% DE FILIALES)



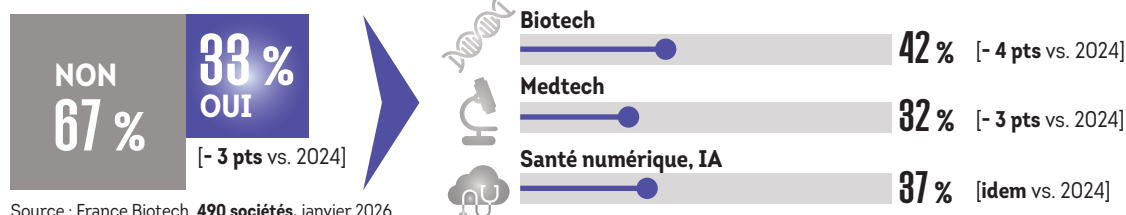
Source : France Biotech, 116 sociétés, janvier 2026

Les **Etats-Unis** figurent en tête des implantations à l'international, **représentant 40 % des filiales de HealthTech françaises à l'étranger**; ce taux est en légère augmentation depuis un an, le marché américain demeurant très attractif, compte tenu notamment de sa taille, sa maturité et de l'attrait de son écosystème financier.

L'Europe se positionne en deuxième place en termes d'implantations, du fait de sa proximité et sa taille, bien que son accès demeure fragmenté. L'Allemagne, le Royaume-Uni, l'Espagne et la Belgique sont les marchés les plus ciblés. La création de filiales en Asie demeure rare (7 % des filiales étrangères).

LES DISPOSITIFS DÉROGATOIRES D'ACCÈS AU MARCHÉ

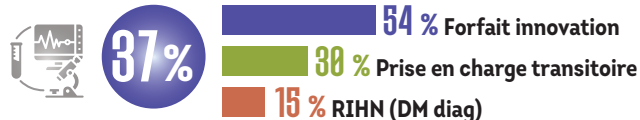
Envisagez-vous d'avoir recours à un dispositif d'accès dérogatoire ?



Source : France Biotech, 490 sociétés, janvier 2026

DISPOSITIFS D'ACCÈS PRÉCOCES ENVISAGÉS

DISPOSITIFS MÉDICAUX



MÉDICAMENTS



NUMÉRIQUE



INTERNATIONAL



Source : France Biotech, 176 sociétés, janvier 2026

Bien qu'en baisse depuis 2023, la volonté de recourir à un ou plusieurs dispositifs d'accès dérogatoires au marché demeure importante pour les entreprises. Ainsi **une entreprise sur trois envisage d'en utiliser. L'accès précoce pour le médicament et le forfait innovation pour le dispositif médical sont les plus convoités** (20 % des usages souhaités

Si vous n'envisagez pas de recours aux dispositifs dérogatoires, pour quelles raisons ?

Non concerné, non éligible	33%
Méconnaissance des dispositifs	25%
Pas de besoins	23%
Trop de complexité	10%
Difficultés de mise en œuvre opérationnelles	3%
Incertitudes économiques	2%
Autre	5%

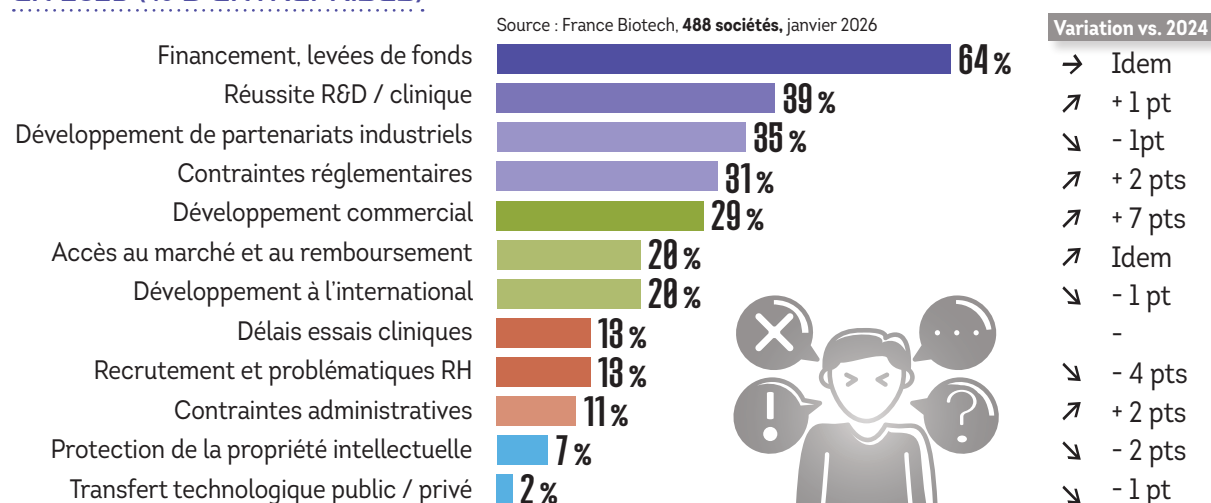
Source : France Biotech, 193 sociétés, janvier 2026

au total pour chacun). Les dispositifs de type PECAN (télésurveillance et DTx) méritent d'être davantage connus, bien que leur connaissance progresse. La majorité des entreprises ne considérant pas avoir recours aux dispositifs dérogatoires, ne se sentent pas concernées (33 %) ou alors ne les connaissent pas (25 %).

LES PRÉOCCUPATIONS DES ENTREPRENEURS

Le financement et les levées de fonds représentent la première préoccupation des entrepreneurs et s'imposent à nouveau comme un enjeu de taille pour les HealthTech. Parmi les stratégies d'exit, le M&A et le co-développement industriel sont en hausse.

CLASSEMENT DES PLUS GRANDES PRÉOCCUPATIONS DES ENTREPRENEURS EN 2025 (% D'ENTREPRISES)



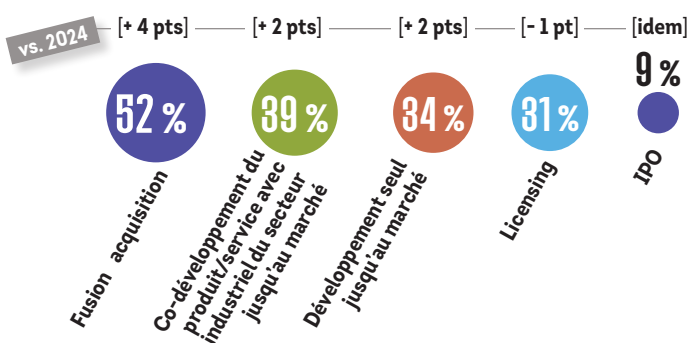
ZOOM SUR LES PRÉOCCUPATIONS PAR SECTEUR D'ACTIVITÉ

Préoccupation	N° 1	N° 2	N° 3
Financement, levées de fonds	N° 1	N° 1	N° 1
Réussite R&D/clinique	N° 2	N° 3	
Développement de partenariats industriels	N° 3		
Contraintes réglementaires		N° 2	
Développement commercial			N° 2
Accès au marché et au remboursement			N° 3

Source : France Biotech, 489 sociétés, janvier 2026

Aux yeux des 2/3 des entrepreneurs de la HealthTech, le **financement demeure la principale préoccupation**. Cet enjeu est particulièrement prégnant pour les biotech et concerne **78 %** d'entre elles. Parmi les autres préoccupations des biotech, nous retrouvons la réussite R&D et clinique (**39 %**) puis le développement de partenariats industriels (**35 %**). Les **contraintes réglementaires** propres aux dispositifs médicaux (certification MDR, organismes notifiés) demeurent une **préoccupation majeure** pour la moitié des medtech, tandis que le **développement commercial fait son apparition en tant que deuxième préoccupation** pour les entreprises de santé numérique : il devance ainsi le remboursement /accès au marché, témoignant de l'apparition de nouveaux modèles d'affaires et de développement des solutions numériques.

STRATÉGIES D'EXIT OU DE DÉVELOPPEMENT ENVISAGÉES PAR LES HEALTHTECH (% D'ENTREPRISES)



Source : France Biotech, 456 sociétés, janvier 2026

Le M&A est de nouveau la stratégie d'exit privilégiée (+4 points) par les entreprises de HealthTech. Ceci reflète également la très forte capacité à investir des pharmas (dite « firepower ») dont les pipelines actuels de R&D découlent de plus en plus de transactions de type M&A ou d'opérations de licensing. L'ensemble des retours des entrepreneurs converge vers un message central : sans stabilité réglementaire et fiscale, sans financement adapté et à des stades précoces de développement et sans visibilité sur le devenir de **dispositifs structurants comme le CIR et le statut de JEI**, l'écosystème HealthTech français risque une perte durable de compétences, de propriété intellectuelle et de souveraineté industrielle, malgré un niveau scientifique reconnu comme excellent.

Les alliances stratégiques en santé



#2

DOSSIER RÉALISÉ PAR

Chloé Evans, France Biotech
Louis Lognoné, France Biotech

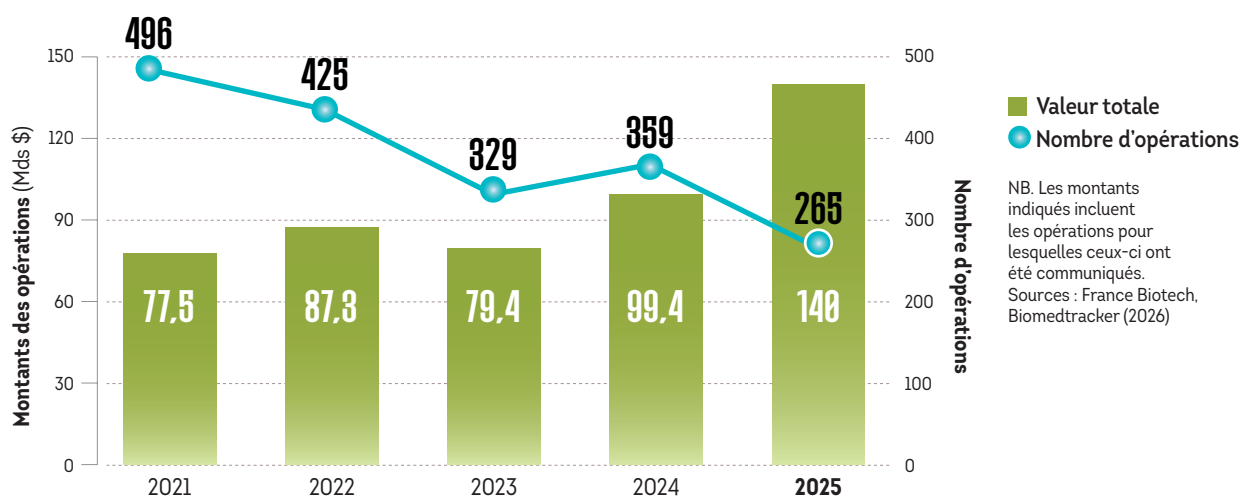
LES ALLIANCES STRATÉGIQUES EN SANTÉ EN FRANCE ET EN EUROPE

Les cinq dernières années ont été contrastées en matière de partenariats pour l'industrie biopharmaceutique européenne. Après un pic historique du nombre d'opérations en 2020 et 2021 (période covid), le nombre d'accords signés en 2022 et 2023 a baissé. Si l'on a pu penser que cette dynamique s'était inversée en 2024, l'année 2025 n'a pas confirmé ce rebond. Malgré cela, le montant cumulé des opérations réalisées atteint près de 140 Mds\$, un record en cinq ans. Dans ce contexte, la France se maintient au quatrième rang européen, devancée par les acteurs britanniques, suisses et allemands.



FOCUS SUR LES PARTENARIATS EN EUROPE

ÉVOLUTION DES PARTENARIATS EN SANTÉ ENTRE 2021 ET 2025 EN EUROPE (EN MDS \$)



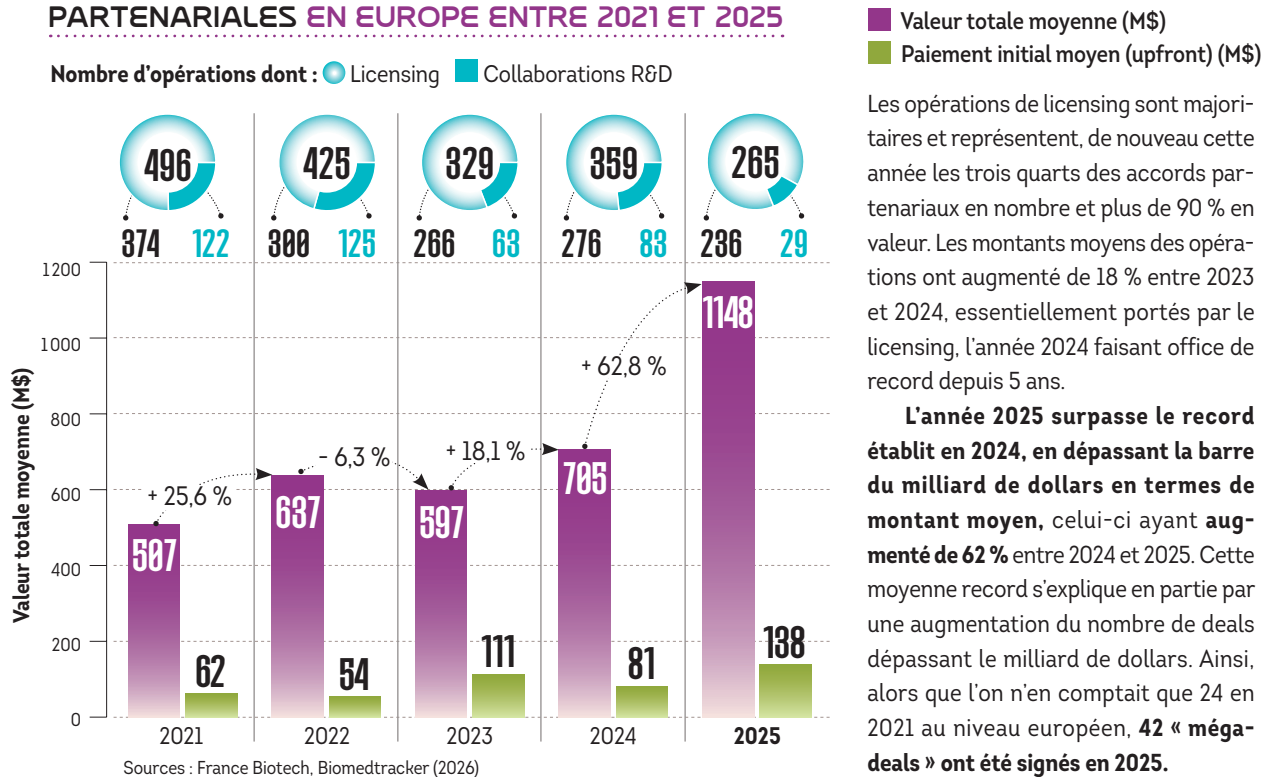
Les années 2020 et 2021 ont été des années record en matière de partenariats industriels en Europe et au niveau mondial (près de 500 accords annuels signés). Après une baisse et une stabilisation du nombre de collaborations entre 2022 et 2024, l'année 2025 confirme de nouveau cette tendance de réduction du nombre d'accords **avec 265 accords signés par les entreprises biopharmaceutiques européennes.**

Pour autant, **cette baisse du nombre d'opérations s'accompagne d'une hausse de 40 % du montant total des opérations de licensing et de collaborations R&D, atteignant les 140 Mds\$, un record en 5 ans.** Le ticket moyen augmente donc mécaniquement ; l'année 2025 semble traduire une sélectivité plus forte des projets et des actifs sélectionnés.

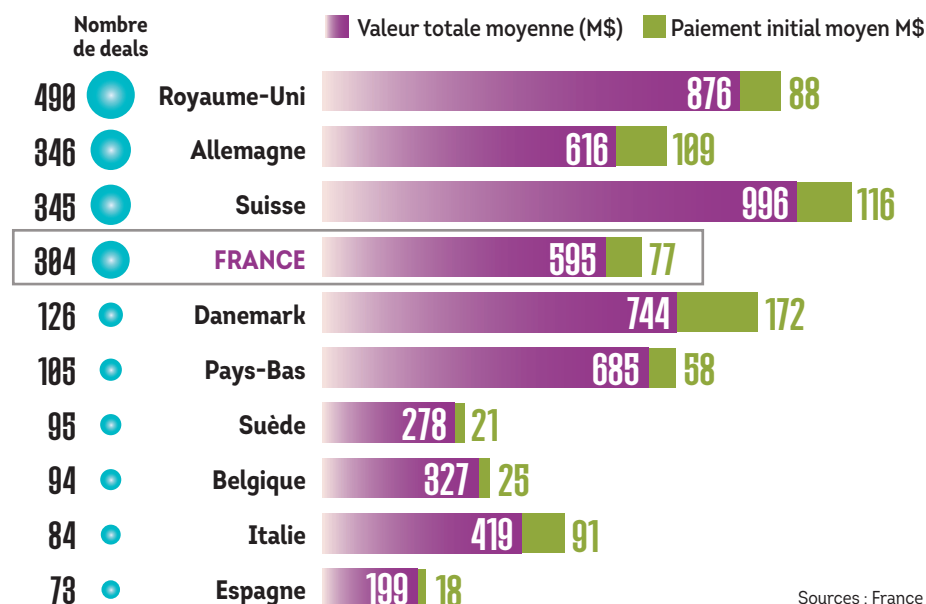
La révision à la hausse du ticket moyen engagé dans

ces opérations est tout de même tracté par quelques opérations phares, dépassant le milliard de dollars de valeur, et notamment deux deals dont le montant pourra dépasser les 10 Mds\$: l'accord passé entre GSK et le chinois Hengrui Pharma portant sur le développement de 12 médicaments ciblant les maladies respiratoires ou des cancers et pouvant atteindre 12,5 Mds\$ avec un paiement initial de 500 M\$ et l'accord conclu entre Bristol Myers Squibb et BioNTech prévoyant une collaboration de co-développement et de co-commercialisation de BNT327, un anticorps bispécifique destiné au traitement de plusieurs types de tumeurs solides. Le programme pourrait donner lieu à des paiements cumulés pouvant atteindre 11,1 Mds\$, dont 1,5 Md\$ déjà versé par BMS à BioNTech au titre de paiement initial.

ÉVOLUTION DU NOMBRE ET DES MONTANTS MOYENS DES OPÉRATIONS PARTENARIALES EN EUROPE ENTRE 2021 ET 2025



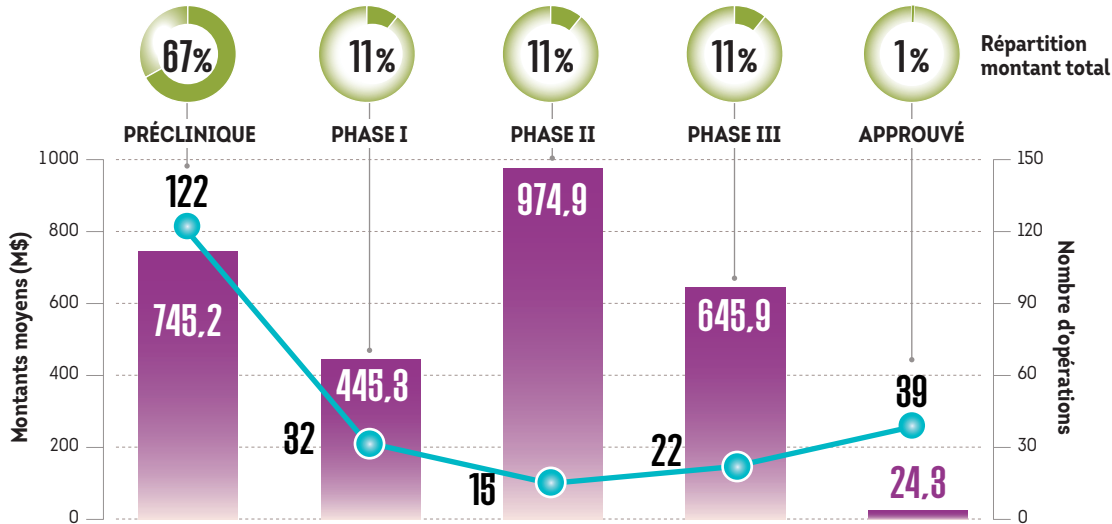
DIX PRINCIPAUX SITES EUROPÉENS POUR LES ALLIANCES BIOPHARMACEUTIQUES EN 2021-2025



L'ordre du top 10 des pays européens avec le plus d'accords partenariaux signés sur la période 2021-2025 reste sensiblement identique à celui réalisé sur la période 2020-2024. Le Royaume-Uni dépassant largement l'Allemagne (2^e) avec 490 opérations contre 346. **La Suisse reste le pays dont le montant des accords est en moyenne le**

plus élevé, atteignant 996 M\$. Ceci s'explique par l'activité importante des laboratoires Roche et Novartis qui ont mené 6 opérations dépassant le milliard de dollars en 2025. **Avec 304 partenariats industriels signés sur la période, la France est 4^e en Europe en nombre d'accords et 6^e en valeur moyenne.**

MONTANTS MOYENS TOTAUX PAR PHASES DE DÉVELOPPEMENT DES OPÉRATIONS EN 2025



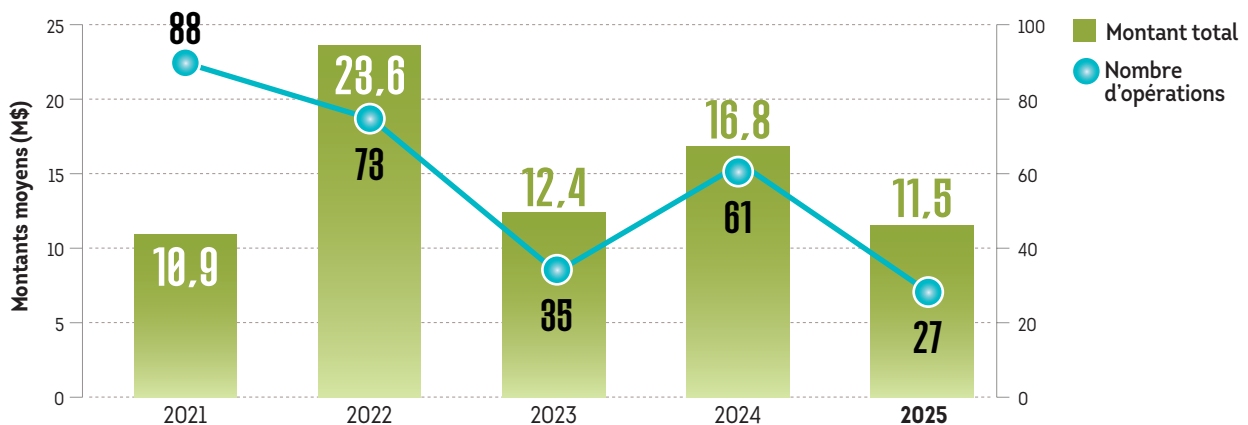
En 2025, la majorité des alliances stratégiques conclues en Europe portent sur des technologies et actifs se situant à des stades précoces de R&D au moment de la signature. Ainsi, la moitié des accords se situent en phase préclinique et ces actifs concentrent

les plus des deux tiers des montants totaux moyens des opérations réalisées. Toutefois, ce sont les accords portant sur des technologies en phase II qui affichent, en moyenne, les valorisations moyennes les plus élevées.



FOCUS SUR LES PARTENARIATS EN FRANCE

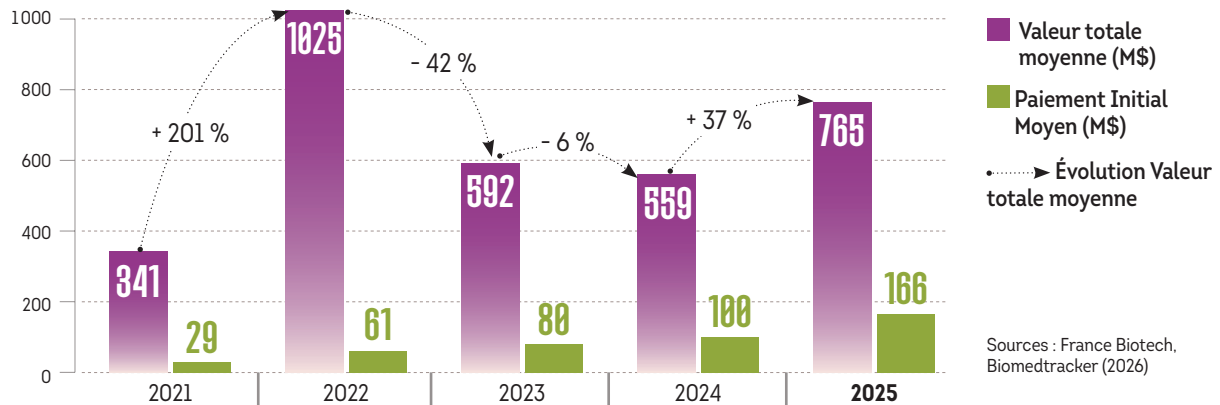
ÉVOLUTION DES PARTENARIATS EN SANTÉ ENTRE 2021 ET 2025 EN FRANCE (EN MDS \$)



Les tendances partenariales au niveau national reflètent, une dynamique similaire à celles observées au niveau européen : une baisse du nombre d'opérations pour atteindre des niveaux proches de 2023.. Ainsi ce sont **27 opérations qui ont été signée par des**

acteurs biopharma et biotechnologique français en 2025. Pour autant, le montant total enregistré ne s'accompagne pas d'une hausse comme au niveau européen, il rejoint plutôt les niveaux observés en 2021 et s'établit ainsi à 11,5 Mds\$.

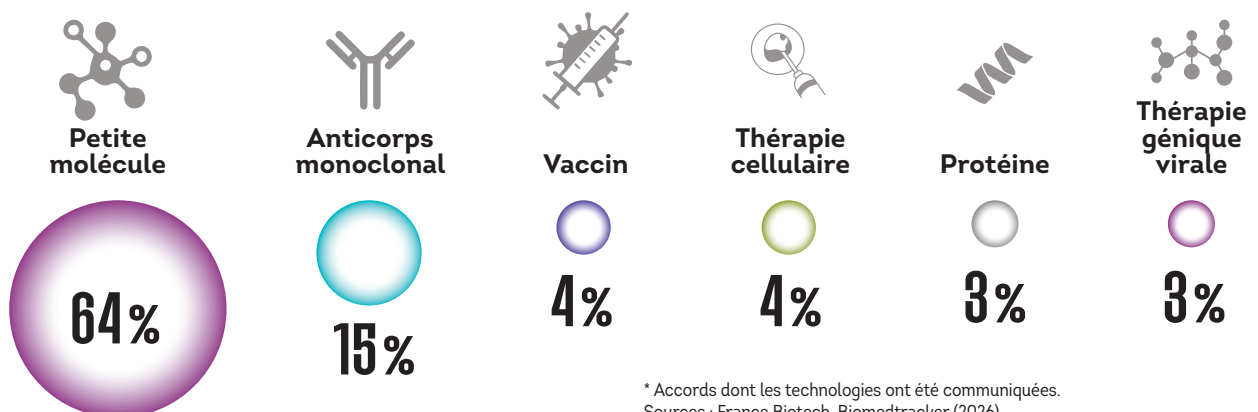
ÉVOLUTION DU NOMBRE ET DES MONTANTS MOYENS DES OPÉRATIONS PARTENARIALES EN FRANCE ENTRE 2021 ET 2025



Cette impression de ralentissement des opérations partenariale de l'écosystème de santé français est à nuancer. En effet, si le montant total ne progresse annuellement en moyenne que d'1 % sur la période **2021-2025**, le **montant moyen engagé dans les opérations est lui en augmentation et a été multiplié par 2,3 par rapport à 2021. Les paiements initiaux (upfront) sont eux aussi en augmentation conti-**

nue depuis 2021. La baisse du nombre de collaborations contraste avec l'augmentation des montants moyens des opérations de licensing. Ces tendances que l'on retrouve également au niveau européen, sont peut-être le signe d'une sélectivité accrue de la part des sociétés pharmaceutiques, en recherche de nouveaux actifs pour alimenter leurs pipelines.

TECHNOLOGIES DES MÉDICAMENTS DANS LES ALLIANCES BIOPHARMACEUTIQUES FRANÇAISES EN 2025 (% D'ACCORDS*)



En 2025, les petites molécules ont dominé les accords réalisés par les acteurs biopharmaceutiques français avec plus de la moitié des alliances partenariales les intégrant.

Toutefois, ce sont les anticorps monoclonaux qui sont la technologie utilisée dans 3 des 5 deals français de 2025 pouvant être amené à dépasser le milliard de dollars.

Ipsen, un acteur structurant de l'innovation biotech française, à tous les stades de maturité

Par **Philippe Lopes-Fernandes**, Vice-président exécutif, Corporate Development d'Ipsen.

Ces dernières années, Ipsen a multiplié les partenariats, accords de licence et acquisitions avec des biotechs françaises et européennes, affirmant une stratégie d'innovation externe structurée et assumée. Du préclinique aux phases cliniques avancées, le groupe intervient à différents niveaux de maturité afin d'apporter les innovations thérapeutiques aux patients.

Ipsen a récemment renforcé ses liens avec l'écosystème biotech français. Quelle est la logique qui guide votre stratégie ?

L'innovation externe est un pilier historique de la stratégie d'Ipsen. Nous avons fait le choix de nous concentrer sur des aires thérapeutiques clairement identifiées, dans lesquelles nous disposons d'une expertise scientifique et clinique reconnue et où nous pouvons apporter une réelle valeur ajoutée : l'oncologie, dans les tumeurs solides comme dans les hémopathies malignes; les maladies rares, avec un positionnement de leader mondial dans les maladies rares du foie; et enfin les neurosciences, un domaine dans lequel Ipsen s'appuie sur une expertise historique autour de la neurotoxine.

Dans ces aires prioritaires, nous cherchons à identifier des innovations scientifiques différenciantes,



BIO Fort de plus de 30 ans d'expérience dans l'industrie pharmaceutique, **Philippe Lopes-Fernandes** est en charge chez Ipsen de la stratégie d'innovation externe et du développement des partenariats. Il a signé de nombreux accords stratégiques en Europe, en Asie et en Amérique du Nord. Avant de rejoindre Ipsen, il occupait le poste de Senior Vice President, Global Head of Business Development & Alliance Management chez Merck KGaA. Diplômé de l'Institut Supérieur de Gestion (ISG), il est Conseiller du Commerce Extérieur de la France et administrateur de plusieurs sociétés.

à différents stades de maturité, portées par des équipes capables de s'inscrire dans un partenariat de long terme. Notre approche repose sur trois critères essentiels : la solidité de la science, la cohérence du modèle économique et le fit stratégique et humain. Un partenariat ne se limite pas à un accord financier; il s'agit d'une collaboration durable, qui suppose une capacité à dialoguer, à ajuster la stratégie et à prendre des décisions conjointes lorsque les données évoluent.

Cette approche se traduit-elle

« La France dispose d'un vivier scientifique exceptionnel, qu'il serait dommage de ne pas valoriser pleinement. »

par des partenariats à des stades très variés ?

Effectivement, nous intervenons sur l'ensemble du continuum de la R&D. Le partenariat avec Genfit autour d'elafibranor, avec une prise de participation de 8% au capital, en est une illustration : il s'agit d'un programme de phase avancée, aujourd'hui commercialisé à l'international, avec la poursuite du développement dans une seconde indication via une phase 3 unique au monde. À l'autre extrémité du spectre, nous investissons très en amont, notamment via des accords de licence précliniques ou des alliances issues du monde académique.

Avec Biomunex Pharmaceuticals, Ipsen a conclu un accord de licence autour d'une plateforme innovante d'activateurs de cellules MAIT, reposant sur un mécanisme d'action différenciant en immuno-oncologie. Dans le même esprit, le groupe a noué une alliance stratégique avec AGV Discovery, une spin-off issue de l'Université de Montpellier, afin d'accompagner des innovations académiques prometteuses vers des applications thérapeutiques concrètes.

Par ailleurs, Ipsen est également partenaire fondateur de BioLabs à l'Hôtel-Dieu de Paris, un incubateur biotech international dédié aux sociétés très en amont de leur déve-

« Avec Ipsen, nous partageons une même exigence scientifique et une vision de long terme pour faire émerger des immunothérapies véritablement différenciantes. »

Pierre-Emmanuel Gerard, Fondateur et PDG de **Biomunex Pharmaceuticals**

loppement, combinant infrastructures de recherche et proximité avec les cliniciens. Dans ce cadre, le groupe attribue chaque année un « Golden Ticket » permettant à une jeune biotech de bénéficier d'un an d'hébergement et d'un accès privilégié à l'écosystème BioLabs, à Paris comme à Cambridge.

L'acquisition d'ImCheck Therapeutics marque aussi une étape importante ?

ImCheck est un excellent exemple de suivi dans le temps. Nous connaissons l'équipe et la technologie depuis de nombreuses années. Les données cliniques générées par le programme ICT01 se sont révélées très prometteuses, ce qui nous a conduits à finaliser l'acquisition fin 2025. Cette opération renforce dura-

blement notre portefeuille en immuno-oncologie, tout en intégrant une équipe engagée et reconnue, basée à Marseille.

Quel regard portez-vous sur l'écosystème des biotechs françaises ?

La France dispose d'un vivier scientifique exceptionnel, porté par une longue tradition en biotechnologie et en recherche académique. Nous sommes fiers de nous investir dans l'accompagnement de cet écosystème par notre implication auprès des associations professionnelles comme France Biotech. Chez Ipsen, nos décisions d'alliances ne sont pas dictées par la nationalité des projets, mais par l'excellence scientifique et l'adéquation stratégique. Lorsqu'une innovation est solide, nous sommes

prêts à nous engager, y compris très en amont. Nous sommes enchantés d'avoir trouvé à plusieurs reprises cette excellence scientifique en France et nous espérons continuer à valoriser l'innovation française.

En 2026, nous poursuivrons cette stratégie d'ouverture et de sélectivité scientifique, en interaction étroite avec l'écosystème biotech français et européen, avec un objectif inchangé : transformer des innovations de rupture en solutions thérapeutiques concrètes au bénéfice des patients, à l'échelle mondiale. ■



IPSEN Ipsen est un groupe biopharmaceutique mondial focalisé sur la mise au point de médicaments innovants pour les patients dans trois domaines thérapeutiques : l'oncologie, les maladies rares et les neurosciences. Son portefeuille de produits en R&D s'appuie sur l'innovation interne et externe et sur près de 100 ans d'expérience de développement au sein de hubs mondiaux aux États-Unis, en France et au Royaume-Uni. Ses équipes, présentes dans plus de 40 pays, et des partenariats à travers le monde permettent à la société de proposer des médicaments aux patients dans plus de 100 pays.

« Rejoindre Ipsen est une grande fierté pour toute l'équipe d'ImCheck et une reconnaissance de nos travaux pionniers et de nos résultats cliniques fondateurs dans le domaine des butyrophilines et des cellules T $\gamma\delta$. Notre programme phare dans la leucémie myéloïde aiguë dispose désormais des moyens industriels et cliniques pour accélérer son développement jusqu'à son enregistrement et le rendre ainsi accessible au plus grand nombre de patients atteints de cette maladie. » Pierre d'Epenoux, Directeur général d'ImCheck Therapeutics

« Associer l'IA générative et la robotique permet de repenser la découverte de médicaments »

Avec **Yann Gaston-Mathé**, cofondateur et directeur général d'**Iktos**

À l'intersection de l'intelligence artificielle générative, de la chimie médicinale et de la robotique, la TechBio francilienne Iktos s'impose comme l'un des acteurs français les plus visibles de la nouvelle vague « AI-first » appliquée à la découverte de médicaments. Fondée en 2016, l'entreprise développe une plateforme visant à accélérer l'identification et l'optimisation de petites molécules, en combinant conception moléculaire assistée par IA et synthèse automatisée à grande échelle.

Vous dirigez Iktos, une TechBio française en forte croissance.

Pouvez-vous nous présenter la société ?

Iktos est spécialisée dans la découverte de candidats médicaments à base de petites molécules, en s'appuyant sur l'intelligence artificielle générative et la robotique. Notre mission est d'accélérer, de fiabiliser et de rendre plus efficiente une phase historiquement longue, coûteuse et risquée du développement pharmaceutique. Les petites molécules restent aujourd'hui la modalité thérapeutique la plus répandue, notamment en oncologie, en neurologie ou dans les maladies inflammatoires.

Comment l'IA générative intervient-elle dans ce processus ?

L'IA générative nous permet d'explorer l'espace chimique de manière beaucoup plus ciblée. À partir des données disponibles – structure de la cible biologique, premières données expérimentales, contraintes de chimie et de développement – nos modèles génèrent des propositions de molécules inédites, optimisées pour maximiser leurs chances de succès. Ces molécules sont ensuite synthétisées et testées expérimentalement. Les données générées alimentent un cycle itératif de type « Design-Make-Test-Analyze », qui permet d'optimiser progressivement les composés.

Pourquoi avoir complété l'IA par de la robotique ?

Nous avons très tôt constaté que l'IA seule ne suffisait pas. Imaginer de meilleures molécules n'a d'intérêt que si l'on peut les fabriquer rapidement. Or, la synthèse chimique repose encore lar-

« En associant intelligence artificielle générative et robotique, nous voulons accélérer et fiabiliser la découverte de candidats médicaments à base de petites molécules. »



BIO Yann Gaston-Mathé est diplômé de l'École Polytechnique et d'AgroParisTech. Entrepreneur aguerri, il cumule plus de 25 ans d'expérience dans la R&D, l'innovation et le conseil stratégique dans la pharma et les biotechnologies. Il est aussi un data scientist, inventeur de plusieurs brevets et auteur d'articles scientifiques dans le domaine de la biologie, la recherche médicale et le machine learning. Cofondateur en 2016 d'Iktos, une start-up française de pointe dans le domaine de l'IA pour la découverte de médicaments, il en est le PDG et en a assuré la croissance, le succès à l'international et le financement via une série A de 15,5 M€ annoncée en 2023.

gement sur un travail manuel, réalisé par des chimistes à la paillasse, réaction par réaction.

Nous avons donc automatisé cette étape grâce à des robots capables de réaliser jusqu'à une centaine de réactions chimiques en parallèle. L'enjeu principal résidait dans le développement d'un logiciel de pilotage, capable de générer des plans de synthèse optimaux pour la synthèse de molécules très différentes les unes des autres, ce qui est adapté à un contexte de chimie médicinale en vie réelle.

En quoi votre approche se distingue-t-elle des solutions existantes ?

L'utilisation des robots de synthèse est généralement limitée à la production de molécules très similaires, car leur programmation est complexe. Chez Iktos, nous avons développé l'intelligence logicielle qui organise automatiquement les campagnes de synthèse et génère les instructions nécessaires au robot, avec un minimum d'intervention humaine. Une seule personne peut ainsi piloter des campagnes qui mobilisaient auparavant des équipes entières de chimistes.

Vous avez annoncé début janvier deux partenariats avec Servier et Pierre Fabre. Quels en sont les

contours ?

Avec Servier, il s'agit d'un accord pluriannuel et multicibles portant sur la découverte de petites molécules, principalement en oncologie et en neurologie. Iktos prend en charge la conception, la synthèse et l'optimisation des molécules, tandis que Servier réalise les tests biologiques et assure le développement préclinique et clinique. La valeur totale potentielle de l'accord pourrait dépasser un milliard d'euros. Le partenariat avec Pierre Fabre repose sur des principes similaires en oncologie, sans que les modalités financières n'aient été rendues publiques.

En parallèle de nos partenariats industriels, nous développons un pipeline interne ciblé, notamment dans les maladies auto-immunes et inflammatoires, ainsi qu'en oncologie et dans les maladies métaboliques. L'objectif est de valoriser ces programmes via des partenariats ou des accords de licence.

Quelle est votre ambition à moyen terme ?

Nous menons actuellement une levée de fonds destinée à soutenir le développement de notre plateforme, avec l'objectif de digitaliser et automatiser l'intégralité du cycle de découverte du médicament. Nous ambitionnons de démontrer qu'en combinant l'IA générative et la robotique, il est possible d'identifier des candidats médicaments plus vite, à un coût réduit et avec un taux de succès supérieur. ■

iktos

Fondée en 2016, **IKTOS** combine la conception moléculaire guidée par l'IA avec la synthèse robotisée et les tests biologiques afin d'accélérer la découverte de médicaments et a mené plus de 60 projets avec succès à ce jour. Son dernier tour de financement de série A de 15,5 M€, en 2023, a été co-mené par M Ventures et Debiopharm Innovation, avec la participation d'Omnes Capital. En 2024, Iktos a acquis SynSight, renforçant ainsi sa plateforme grâce à des capacités de pointe en imagerie cellulaire et en criblage biologique à haut contenu. En 2025, Iktos a obtenu une subvention de 2,5 M€ de l'Accelerator du Conseil européen de l'innovation (EIC), assortie d'un financement complémentaire potentiel de 5 M€, afin de faire progresser sa plateforme intégrée d'IA et de robotique.



soutien et accompagnement de l'État

#3

DOSSIER RÉALISÉ PAR

Olivier Chabanon, Bpifrance
Béatrice De Keukeleire, Bpifrance
Rosalie Maurisse, Bpifrance

BPIFRANCE, ACTEUR CLÉ DE L'INNOVATION EN SANTÉ

Les défis des dernières années, notamment les crises sanitaires successives, ont révélé les vulnérabilités de notre système de santé, déjà mis à rude épreuve par le vieillissement de la population et l'augmentation des maladies chroniques, soulignant les limites des ressources en personnel et en équipements. Il est crucial de renforcer sa résilience et son efficacité pour répondre aux besoins croissants et favoriser un accès équitable aux soins de tous. Dans le cadre de l'action du groupe CDC, Bpifrance déploie un plan Santé articulé autour de **quatre verticales clés : les traitements médicaux, la santé numérique, la distribution des soins et la prévention**. Ce plan représente **10 Md€ qui seront déployés d'ici 2030** sur l'ensemble du continuum proposé par Bpifrance.

Bpifrance finance et accompagne en effet les entre-

prises du secteur santé à chaque étape de leur développement, en crédit, en garantie, en aide à l'innovation et en fonds propres. Ce faisant, Bpifrance agit en appui des politiques publiques conduites par l'Etat et les Régions. Bpifrance accompagne ces entreprises dans leurs projets de développement, de transition écologique et énergétique, d'innovation et à l'international assure également, au nom et pour le compte de l'Etat, les financements à l'export. Bpifrance propose, en lien avec des cabinets de conseils et des organismes de formation reconnus, des solutions d'accompagnement adaptées aux start-up, TPE, PME et aux ETI du secteur.

Enfin, grâce à ses **50 implantations régionales**, les entrepreneurs en santé bénéficient d'un **interlocuteur proche et efficace** pour les soutenir dans la croissance durable de leur activité.

PLUS DE 1 MD€ A ÉTÉ ATTRIBUÉ AU SECTEUR DE LA SANTÉ EN 2025 PAR BPIFRANCE SUR LE FINANCEMENT DE L'INNOVATION

FRANCE 2030, UN PLAN MAJEUR POUR RÉPONDRE AUX GRANDS ENJEUX VIA LES TECHNOLOGIES DE RUPTURE



DEPUIS 2021

3,2 Md€
d'aides à l'innovation»
via Bpifrance

2 400 Projets
innovants en santé
déjà accompagnés
sur tout le territoire
via Bpifrance



1 000
Lauréats
France 2030

France 2030 est un plan de transition économique et écologique piloté par le Secrétariat général pour l'investissement pour le compte du Premier ministre. Il est mis en œuvre par les opérateurs de l'état: l'Agence de la transition écologique (ADEME), l'Agence nationale de la recherche (ANR), la Caisse des Dépôts et Bpifrance qui est l'opérateur principal. Les objectifs transversaux sont de consacrer 50 % des dépenses à la décarbonation de l'économie et 50 % à des acteurs émergents, porteurs d'innovation sans dépenses défavorables à l'environnement.

France 2030, structuré autour de 10 objectifs et 5 leviers, s'intègre à l'architecture du Plan d'investissement d'avenir 4 (PIA4), et comprend un volet dirigé

composé de 22 stratégies d'accélération (SA) et un volet structurel orienté vers les acteurs de l'enseignement, de la recherche et de l'innovation (I-Lab, I-Nov, I-Demo, Première Usine).

Le volet dirigé santé – piloté par l'Agence de l'Innovation en Santé – s'organise autour des maladies infectieuses émergentes, de la biothérapie et la bioproduction (AAP Innovation en biothérapies et bioproduction), de la santé numérique (AAP évaluation médico-économique, AAP Entrepôt de données de santé...), du Plan dispositifs médicaux avec les Grands Défis, de la SA Prévention et de la recherche biomédicale avec les IPCEI santé. Il permet de financer 1) des projets de R&D pour soutenir l'innovation de rupture au service de la compétitivité; 2) des projets d'évaluation médico-économique et en vie réelle de dispositifs médicaux et d'outils numériques pour faciliter leur accès au marché et l'achat d'in-

novation par les établissements de santé; 3) mais également des projets d'industrialisation pour renforcer la souveraineté sanitaire de la France et de l'UE. France 2030 a permis de structurer la filière santé en finançant à la fois les fabricants de produits de santé, mais également les CROs et les CDMOs / Sous-traitants, acteurs clés de la filière pour assurer le développement et la production de ces produits de santé.

France 2030 permet aussi le déploiement d'accélérateurs et de diagnostic (dont le diagnostic DM) via Bpifrance qui permet aux entreprises de bénéficier de conseils et d'accompagnement dans leur croissance.

France 2030 a permis l'émergence d'une communauté de plus de 1 000 lauréats en santé, accompagnés et mis en valeur par Bpifrance lors d'événements comme SantExpo, Vivatech, CHU Days, Le Sommet de l'IA ou encore BIG.



UN SOUTIEN MAINTENU DE L'ÉTAT À LA FILIÈRE HEALTHTECH

En 2025, Bpifrance a déployé 1 Md€ sur le financement de l'innovation en santé avec différents produits dont les prêts sans garanties, les obligations convertibles (OC) et les aides à l'innovation, qui sont essentiellement sous forme de subvention et d'avance récupérable. Sur les aides à l'innovation, 911 M€ ont été attribuées sur le volet dirigé (695 M€) et le volet structurel (216 M€) incluant les aides mises en place par les directions régionales. Les aides d'état octroyées aux entreprises doivent être incitatives et visent à partager le risque. L'intensité d'aide est conforme aux régimes d'aides européens qui varient en fonction de la typologie du bénéficiaire de l'aide et de la typologie du projet financé.

Les aides sur le volet dirigé ont été fortement tirées par les IPCEI santé, avec 600 M€ d'aides décidées sur la première vague Med4Cure pour les chefs de file et leurs partenaires indirects. Les Projets importants d'intérêt européen commun (IPCEI) Santé ont pour objectif, dans un contexte d'après-crise sanitaire, de contribuer au renforcement des capacités de production dans le domaine de la santé et de promouvoir la compétitivité des industries européennes de santé. Ils sont financés par France 2030 mais doivent répondre à des enjeux européens et permettre une collaboration forte entre les acteurs européens pour faire

avancer la recherche sur ces enjeux. Deux IPCEI Santé ont ainsi été autorisés par la Commission européenne : Med4Cure, dédié aux produits pharmaceutiques, et Tech4Cure, dédié aux dispositifs médicaux. Le premier IPCEI Santé, intitulé « Med4Cure » et dédié aux produits pharmaceutiques, a été autorisé par la Commission européenne en mai 2024. Il permet de soutenir la recherche, l'innovation de rupture et le premier déploiement industriel de produits pharmaceutiques. Le IPCEI Med4Cure contribuera notamment à l'atteinte des objectifs de l'Union européenne en matière de santé, en réalisant des innovations dans la lutte contre les maladies, pour lesquelles il n'existe pas de moyens satisfaisants de prévention ou de traitement et en permettant à l'UE d'être mieux préparée face aux nouvelles menaces sanitaires.

En parallèle, l'Etat français a souhaité financer **des partenaires indirects aux chefs de file français**. Les partenaires indirects sont des entreprises ou des laboratoires de recherche qui apportent des briques technologiques importantes à la réussite des projets portés par un participant direct ou un partenaire associé. Ces partenaires indirects sont essentiels aux IPCEI, ils contribuent aux objectifs européens communs et permettent de maximiser les retombées économiques de la filière au sein de l'UE.

Le secteur des biothérapies et de la bioproduction reste très dynamique. Près d'un tiers des projets visent à améliorer les procédés de bioproduction et en particulier le contrôle qualité des biothérapies. Sur les biothérapies, les financements sur les anticorps, les thérapies géniques et cellulaires sont similaires, avec des financements croissants sur les ARN et les oligonucléotides.

L'année 2025 a permis de consolider le financement du **déploiement d'outils innovants utilisant l'IA pour la mise en qualité des données massives et l'interopérabilité, le développement de solutions d'optimisation de parcours de soin et de gestion de flux au service de l'efficacité de notre système de soin. Les dispositifs médicaux sont également tirés par l'IA** avec de nombreux projets sur les thématiques diagnos-

tic in vitro, robotique médicale et imagerie médicale. Les premiers lauréats des 2 nouveaux appels à projets (AAP) lancés en 2024 sur des thématiques clés, la santé mentale et la prévention, ont été annoncés en 2025.

Les deux nouvelles thématiques mises en avant en 2024 confirment également leur dynamique 1) les thérapies à base de chimie et procédés de production (dont le projet IPCEI MED4Cure porté par EuroAPI sur l'innovation des procédés de production d'API matures essentiels), et **2)** les TechBio, au service de l'accélération du développement de nouvelles thérapies. **Ces dernières sont particulièrement dynamiques sur les solutions à base d'IA avec pour but d'accélérer la recherche clinique, de concevoir de nouveaux médicaments et de mesurer l'impact des traitements,** ainsi que sur le déploiement d'organoïdes prédictifs.



UN SOUTIEN À LA COMPÉTITIVITÉ INDUSTRIELLE ET LES TECHNOLOGIES D'AVENIR EN SANTÉ

1. Accélérer la structuration de filière thérapeutique grâce 1) à la Stratégie d'accélération (SA) Biothérapies et Bioproduction, qui a permis de décider des financements pour le soutien de plus de 30 biothérapies depuis le début de France 2030. La Stratégie d'accélération s'attache à répondre aux défis de la filière par le financement de phase aval et le soutien à l'optimisation de coûts de production; **2)** aux financements par France 2030 des IPCEI santé Med4Cure, comme moteur de la souveraineté sanitaire et économique européenne sur tous les types de thérapie, que ce soit des molécules chimiques matures ou des thérapies innovantes comme les thérapies cellulaires; **3)** au volet structurel qui a permis le financement de thérapies innovantes sur des pathologies à fort besoin non satisfait notamment dans les maladies rares et en neurologie

2. Consolider le déploiement de l'intelligence artificielle (IA) dans le secteur de la santé, tant pour les industriels que pour le renforcement du système de santé. L'année 2025 a permis de renforcer l'accompagnement de cette filière avec **1)** le soutien renouvelé à la structuration des données de santé et **2)** le lancement d'un nouvel AAP «Pionnier de l'IA», pour lequel le secteur de la santé est un des secteurs stratégiques. Bpifrance met également l'accent sur la cybersécurité pour aider les startups et les PME à renforcer la sécurité

de leurs systèmes d'information, en particulier dans le domaine des dispositifs médicaux numériques (DMN).

3. Faciliter l'obtention de la preuve de valeur des dispositifs médicaux et des solutions numériques et de prévention pour répondre aux enjeux de soutenabilité de notre système de santé. En 2025, l'Etat a accentué sa volonté de soutenir l'accès au marché des dispositifs médicaux numériques (DMN). Deux aspects principaux sont pris en compte : **1)** L'évaluation des bénéfices cliniques/médicaux des solutions numériques à travers des appels à projets. Cela inclut « l'AAP Evaluation du bénéfice médico-économique des DMN », et plus récemment « l'AAP DMN en Santé mentale », lancé en 2024. **2)** L'évaluation en environnement réel (preuves) encouragée par l'AAP « Challenge Prévention ». Des premiers lauréats ont été annoncés sur le second semestre 2025 sur ces deux derniers AAP. **Le lancement d'un nouvel appel à projets fin 2025 soutenant les Tiers lieux d'expérimentation MedTech** vise lui aussi à financer la validation de la valeur clinique et médico-économique des dispositifs médicaux, spécifiquement pour les solutions de robotique chirurgicale et d'implants. L'appel à projet soutient la création d'espaces et d'organisations dédiés à la co-construction, à l'expérimentation et à la validation des innovations technologiques dans les établissements de soins, afin d'accélérer non seulement le

cycle de développement des solutions, mais également de garantir une adoption plus rapide et adaptée aux besoins du terrain.

4. Accompagner l'accès au marché des innovations pour soutenir l'efficacité du système de soins en déployant des outils d'optimisation des parcours de soins, de gestion des flux, transformer les pratiques dans l'achat public d'innovations **1)** en collaborant avec la centrale d'achat spécialisée en innovation, Resah pour notamment renforcer les référencements des produits innovants dans les appels d'offres; **2)** avec l'insertion d'établissements de soin au programme DAPI, Direction Achat Pour l'Innovation, de Bpifrance dont l'objectif est de renforcer la collaboration entre les grands groupes et les startups, en révolutionnant le rôle des Directions Achats au sein des grandes entreprises françaises; **3)** en nouant des partenariats avec les CHU (CHU Days, convention de partenariat avec l'AP-HP et le CHU de Bordeaux notamment); **4)** En opérant le nouvel AAP de la SA Santé Numérique « Étude d'impact de l'usage de dispositifs médicaux numériques innovants dans des établissements de santé ou du médico-social » qui vise à évaluer en conditions réelles les modifications organisationnelles, d'usage ou d'adoption apportées par les dispositifs médicaux numériques (DMN) innovants après leur acquisition par les établissements de santé (sanitaires et médico-sociaux).

5. Soutenir l'industrialisation et la réindustrialisation du secteur de la santé en se focalisant sur l'innovation pour défendre la compétitivité des entreprises et soutenir la souveraineté. France 2030 a continué à travailler sur l'industrialisation sur toutes les thématiques sous 3 angles : **1)** le renforcement des capacités de production

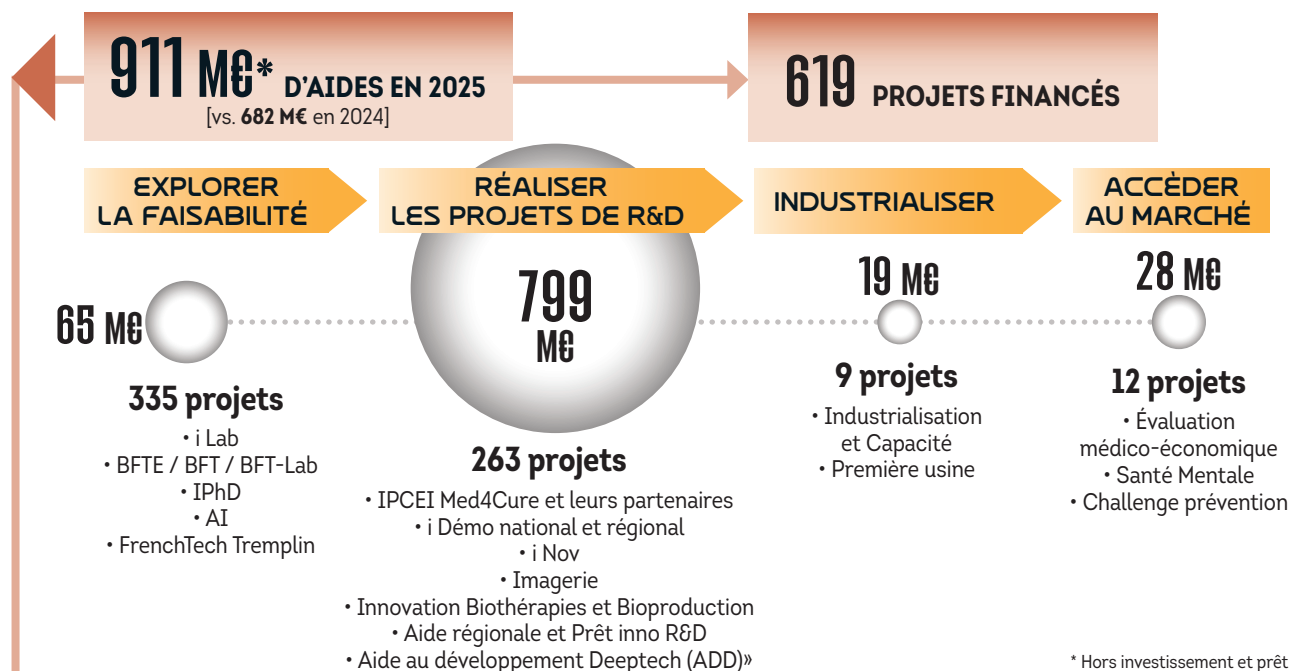
de médicaments essentiels (20 nouveaux médicaments essentiels), **2)** la structuration des filières de la santé avec le financement des sous-traitants et **3)** l'industrialisation des innovations par des start-ups industrielles. Cependant, sur les thématiques comme le renforcement des capacités de production de médicaments essentiels, la fin des régimes européens temporaires d'aide mi-2024 (Reprise Durable) et les difficultés pour financer les ETI/GE via le régime AFR trop restrictif (zonage et création d'une nouvelle activité économique) limitent les projets sur cette thématique. Les start-ups industrielles en santé ont mobilisé pour 14,5 M€ de PNI (Prêt Nouvelle Industrie) en 2025, un record depuis son lancement .

6. Stimuler la transition environnementale du secteur : **1)** Lancement de l'AAP « **Soutenir l'Innovation dans la Stérilisation et la Conception de DM Respectueux de l'Environnement** » pour soutenir le développement de nouvelles méthodes de stérilisation et la conception de dispositifs médicaux plus respectueux de l'environnement, cet AAP vise à réduire l'impact environnemental du secteur tout en garantissant la sécurité et l'efficacité des soins; **2)** Accompagnement des porteurs et plus largement de l'écosystème de la santé pour qu'ils progressent en maturités par le développement d'outils et leur diffusion lors de conférences (SantExpo et PRO-DURABLE); **3)** Participation aux actions structurantes de la part des regroupements d'entreprises (Index DMdurable, mis en place par le SNITEM etc.). Les sociétés du secteur de la santé progressent dans l'intégration de l'impact environnemental dans leur stratégie de développement produits. Les projets, lauréats des AAP capacitaires, sont les plus matures dans la caractérisation de leurs impacts environnementaux. Ces projets représentent 30 % des projets financés.



SYNTHÈSE DES AIDES PAR STADE DE DÉVELOPPEMENT EN 2025

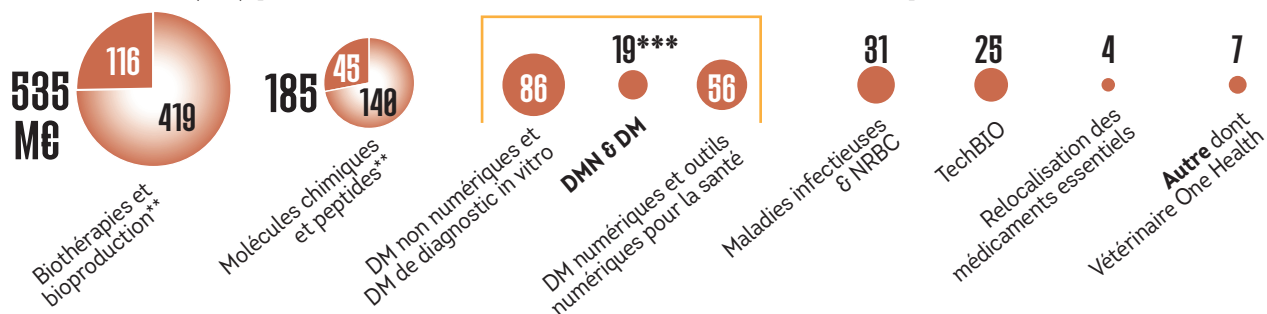
En 2025, 911 M€* d'aides à l'innovation ont été attribuées,
dont 560 M€ sur les projets IPCEI Santé Med4Cure.



SYNTHÈSE DES AIDES PAR THÉMATIQUES EN 2025 (EN M€)

En 2024, des aides majoritairement sur les thématiques clés des Stratégies d'Accélération (SA) [incluant les aides à l'innovation dans le réseau].

■ IPCEI ■ Divers.



En 2025, les financements par aides à l'innovation hors IPCEI santé sont répartis de manière assez similaire à 2024. Ils sont tirés **par les dispositifs médicaux non numériques et numériques, avec 46 % des financements et plus de 350 projets, soit 60 % des projets**. La seconde thématique est celle **des biothérapies et de la bioproduction qui comptent pour 33 % des financements mais seulement 16 % des projets** avec un **coût moyen plus important** de ces projets, notamment **liés aux coûts élevés de CMC et de bioproduction**. La thématique des maladies infectieuses est en léger retrait par rapport

à l'année dernière, avec 9 % des financements. Les deux nouvelles thématiques mises en avant en 2024 sont confirmées : **les molécules chimiques et les TechBio** portés par l'IA pour le drug discovery, les études cliniques et les organoïdes.

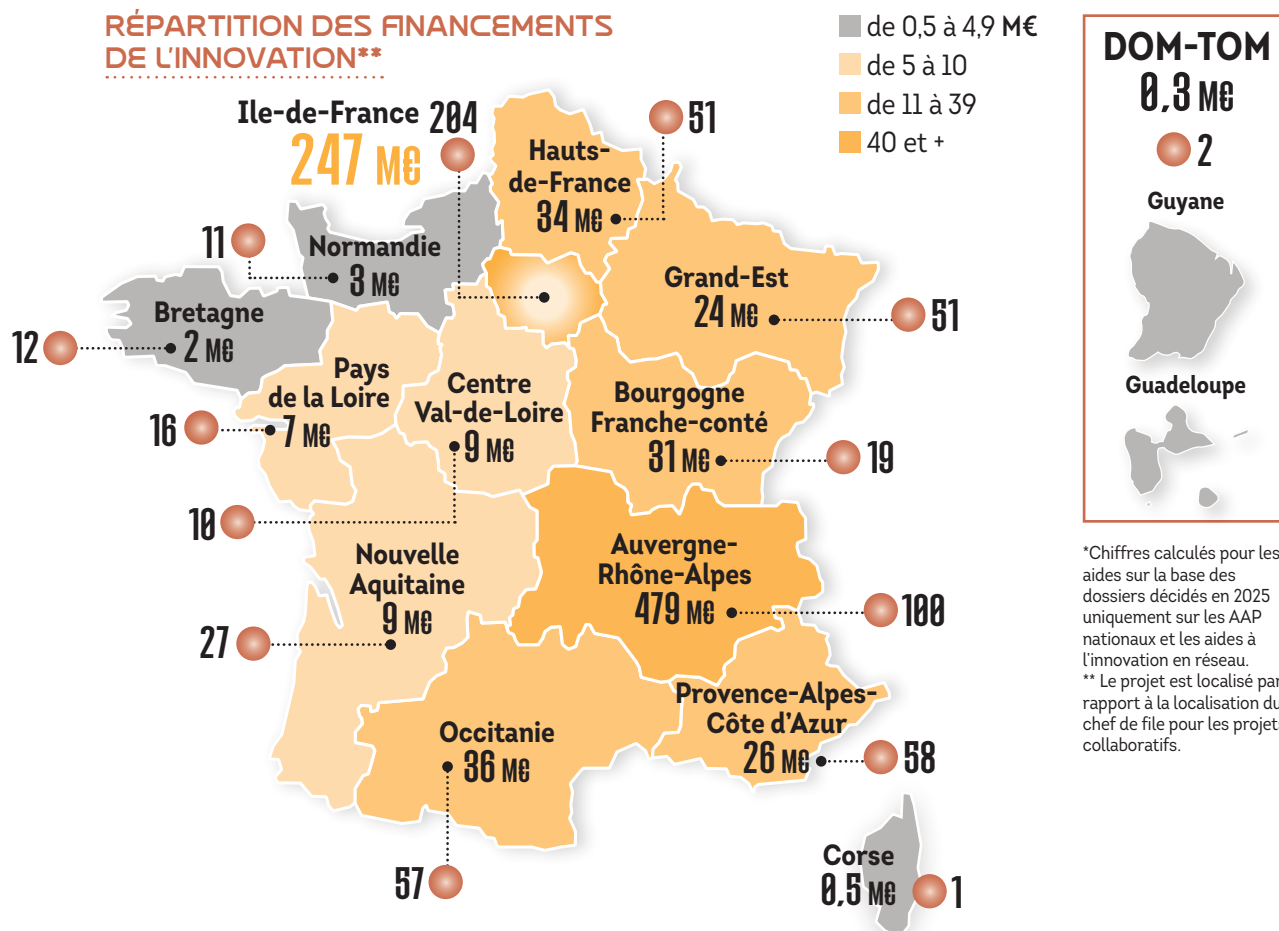
* Chiffres calculés pour les aides sur la base des dossiers décidés en 2025 uniquement sur les AAP nationaux et les aides à l'innovation du réseau / La somme des aides par thématique n'est pas égale à 682 M€ car certains projets relèvent de plusieurs thématiques, notamment la thématique maladies infectieuses.

** Thématiques couvertes par les projets IPCEI Santé Med4Cure.

*** Projets intégrant à la fois une composante hardware DM et une composante logiciel DMN, DM DIV avec logiciel d'aide au diagnostic.

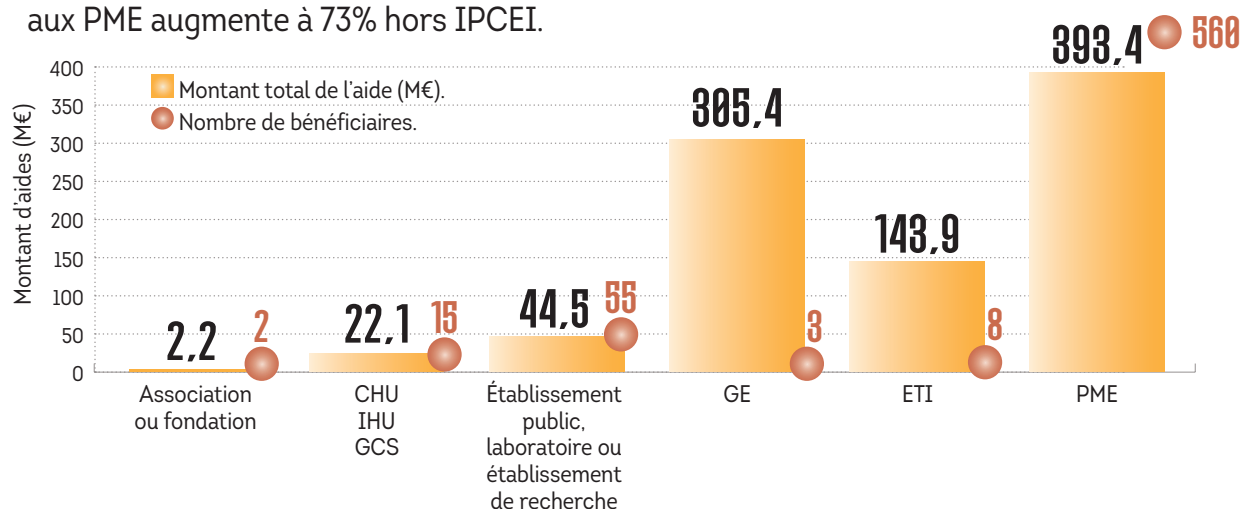
SYNTHÈSE DES AIDES* PAR ZONE GÉOGRAPHIQUE ET PAR TYPOLOGIE D'ACTEURS EN 2025

RÉPARTITION DES FINANCEMENTS DE L'INNOVATION**



AIDES PAR TYPOLOGIE DE BÉNÉFICIAIRES

87 % des bénéficiaires **sont des PME** pour 43 % des aides. Les projets IPCEI étant porté majoritairement par une GE et une ETI, le pourcentage des aides octroyées aux PME augmente à 73% hors IPCEI.



FAITS MARQUANTS 2025

SUR LES DISPOSITIFS MÉDICAUX

→ **Des projets de robotique chirurgicale et de DM Implantables Actifs** en Cardiologie et Neurologie **toujours sur une bonne dynamique de financement** même sans appel à projet dédié. Avec des premières évaluations chez l'homme pour des entreprises d'implants et de robots chirurgicaux (Fineheart, Corwave, Caranx).

→ **L'innovation dans le domaine du DMDIV est tiré par 1)** l'essor du diagnostic moléculaire & NGS (PCR avancée, tests génétiques, panels multiplex) avec la montée en puissance de la médecine personnalisée; **2)** les technologies de Point of Care pour être plus proche du patient et du besoin; **3)** l'intégration de l'IA (interprétation des analyses, multi-omiques, automatisation etc.) pour gagner en précision et rapidité.

→ **La filière technologique ultra-sons est toujours pourvoyeuse de projets**, notamment en thérapie.

→ **Les DM combinés, implants ou injection**, sont également toujours **sur une dynamique positive**, avec des enjeux clés sur le réglementaire.

→ **Les levées de fonds Medtech en hausse de volume en 2025**, portées par une stratégie d'investissement recentrée **sur des projets à forte maturité** (Wanderkraft 66 M€, Lattice 43 M€, Safeheal 35 M€, Robeauté 27 M€).

→ **La mise en conformité au Règlement européen (MDR et MRD-IVD) reste un défi majeur en 2025** avec une rectification obligatoire pour de nombreux DM déjà sur le marché conduisant certaines entreprises à renoncer à des produits. La filière subit aussi une pression croissante sur les prix avec une activation en 2025 de la clause de sauvegarde pour certains DM et une vulnérabilité supplémentaire liée à l'augmentation des coûts de production.

SUR LES DISPOSITIFS MÉDICAUX NUMÉRIQUES ET OUTILS NUMÉRIQUES

→ **Un soutien renouvelé à cette filière** en particulier les dispositifs numériques (DMN) notamment via des appels à projets structurant l'innovation et permettant l'intégration, l'adoption et l'accès au marché des solutions numériques.

→ Une dynamique de projets R&D porté par **le déploiement de l'IA générative en santé**.

→ **La santé Numérique reste un levier structurant de la prévention** (83 % des projets prévention sont en santé numérique) :

● **Personnaliser à grande échelle** : des outils digitaux adaptent les parcours aux profils de risque avec une granularité fine, permettant un déploiement massif tout en optimisant l'allocation des ressources dans un système de soins sous contrainte.

● **Prouver la valeur** : la collecte structurée de données d'usage et de résultats en vie réelle démontre l'efficacité des parcours, condition clé pour structurer un marché de la prévention et sécuriser remboursement et diffusion.

● **Renforcer l'équité d'accès** : bien conçues et accompagnées, les solutions numériques réduisent les barrières géographiques et organisationnelles, facilitant l'accès aux soins dans les territoires sous-denses.

→ **La santé mentale : la santé numérique est aussi un levier pour optimiser la prise en charge notamment en santé mentale, grande cause nationale, confrontée à une complexité de parcours de soin et des délais de prise en charge croissants**. Télésurveillance, dépistage précoce et thérapies digitales offrent des solutions, mais leur adoption reste freinée par un cadre réglementaire exigeant et la nécessité de preuves cliniques robustes.

● **Psychiatrie de précision** : Comme en oncologie il y a quelques années, l'enjeu est la découverte de biomarqueurs objectifs et multimodales (génomique, protéomique, immunologique, numérique, imagerie cérébrale, etc) pour isoler des sous-groupes homogènes, qui permettront notamment une meilleure classification des troubles et une adaptation de la prise en charge avec une prise en compte des différences interindividuelles.

● **Usage de l'IA en psychiatrie** principalement sur des solutions de télésurveillance passive ou d'aide à la décision thérapeutique, et demain sur du dépistage précoce de troubles psychiatriques et des thérapies digitales.

SUR LES THÉRAPIES

→ **Le projet IPCEI Santé Med4Cure porté par The-Drug Cell** est officiellement lancé et vise à structurer une filière française de thérapie cellulaire. Il visera notamment à :

● Favoriser des innovations disruptives dans le domaine de la thérapie cellulaire ;

● Permettre l'accès à ces nouvelles thérapies au plus grand nombre de patients ;

● Garantir un accès aux soins équitables et la pérennité du système de soins grâce à la maîtrise des coûts de production.

→ **Les projets sur les anticorps (ADC et bispécifiques)**, dans la continuité de 2024, sont nombreux avec une nouvelle tendance sur la Radiothérapie interne vectorisée avec les anticorps radioconjugués.

→ **La thérapie génique gagne en maturité** avec une première décision pour le financement France2030 d'une phase 3.

→ **Les plateformes de bioproduction se diversifient** : ARNm, vecteurs viraux non répliatifs issue de plantes, cellules beta pancréatiques.

→ Les **indications** ciblées par les biotechs françaises **sont plus diversifiées** : infertilité, ORL, neurologie, maladies rares.

→ **Les projets de TechBio** se multiplient mais avec un besoin de différenciation fort pour se démarquer de la concurrence croissante.

→ **Des levées et deals importants ont été conclus dans le domaine des biotech** (Imcheck, Syndivia et Adcytherix).

SUR L'INDUSTRIALISATION ET LA RELOCALISATION

→ **6 projets de startups industrielles ont bénéficié des aides à l'innovation des appels à projet Première usine et Capacité santé de France2030.**

→ Un renforcement des **medtechs et sous-traitants de rang 1** pour les dispositifs médicaux (50 % des projets d'industrialisation).

→ Une augmentation capacitaire des dispositifs de diagnostic *in vitro* dans **la santé animale par une approche « Une seule santé/one health ».**

→ **En chimie pharmaceutique, des composantes d'innovation sur les procédés afin d'optimiser les coûts et rendements de production** : changements d'échelle, nouvelles voies de synthèse chimique, biologie de synthèse, technologies et équipements de production plus performants, automatisation des processus pour réduire la dépendance aux importations. Le projet IPCEI Santé Med4Cure porté par EuroAPI et ses partenaires, lancé officiellement en 2025, porte toutes ces ambitions, afin de maintenir une production compétitive et respectueuse de l'environnement d'API mature en France.

DÉFIS 2026

SUR LES DISPOSITIFS MÉDICAUX

→ **Les acteurs du DMDIV font face à un enjeu d'innovation pour rester compétitif** face à **1)** une concurrence asiatique de plus en plus forte avec des prix très compétitifs sur les consommables et les tests ; **2)** la consolidation des laboratoires de biologie médicale qui a renforcé leur pouvoir de négociation.

→ Financer plus largement les projets de **robotique chirurgicale de rupture** dans des verticales spécifiques non servies, sur tout le continuum, de la R&D à l'industrialisation. Explorer tout le secteur de la **chirurgie digitale**, qui connaît une transformation profonde, du préopératoire au post opératoire.

→ Accompagner les entreprises en robotique avec des **offres de services d'évaluation des bénéfices des solutions**, structurées et efficaces proposées par les Établissements de santé (Tiers lieux d'expérimentation).

→ Continuer à soutenir l'**industrie de DM Implantables**, menacée par la concurrence mais dont le marché en croissance est attractif, en finançant les **solutions sur mesure** (orthopédie, dentaire, chirurgie reconstructrice).

→ **Structurer la filière industrielle du DM Implan-**

tables Actifs (DMIA) en agissant sur les fournisseurs de composants (source d'innovations pour de nouvelles solutions DMIA), les projets de **R&D de nouveaux DMIA** et les **expérimentations cliniques de validation** dans des tiers lieux d'expérimentation professionnalisés.

→ Explorer le financement d'**instruments de chirurgie** associés ou non à des solutions robotiques (cathéters de diagnostic ou traitement par délivrance d'énergie), secteur particulièrement riche en innovations et marchés de forte croissance en medtech.

→ **Soutenir la transition environnementale de la filière**, sur des projets de développement de DM durables et éco-conçus, en lien avec les critères d'achat des établissements hospitaliers.

SUR LES DISPOSITIFS MÉDICAUX NUMÉRIQUES ET OUTILS NUMÉRIQUES

→ **Une volonté forte de faire pénétrer les outils numériques (dont les DMN) dans la pratique courante** avec le déploiement d'AAP visant l'évaluation de l'impact de l'usage des innovations.

→ **Un enjeu clé toujours présent autour de la struc-**

turation des données de santé. Cette dynamique repose sur la structuration d'un écosystème en évolution : entrepôts de données hospitaliers, espace européen des données de santé et cadre réglementaire renforcé, notamment par l'AI Act.

→ **Manque de preuves cliniques et d'impact organisationnel en vie réelle :** de nombreuses innovations en santé mentale, notamment numériques, peinent à démontrer leur efficacité clinique et leur impact réel sur l'organisation des soins. Le développement d'études en vie réelle et de méthodologies d'évaluation adaptées constitue un enjeu clé pour le secteur. Ces preuves sont indispensables pour permettre l'accès au marché de ces solutions, tant pour leurs remboursements que pour l'acceptabilité patients et professionnels de santé.

→ **Difficultés d'accès au marché et reconnaissance réglementaire limitée en santé mentale :** la reconnaissance du service médical rendu des innovations en santé mentale reste faible, avec peu d'ASMR favorables et aucune thérapie digitale remboursée à ce jour. Ces freins ralentissent la diffusion des solutions pourtant nécessaires au système de soins. L'inscription récente de la psychiatrie parmi les priorités stratégiques de la HAS ouvre néanmoins des perspectives d'évolution positives pour travailler à des critères d'évaluation partagés de tous.

→ **En prévention, le positionnement économique des solutions de prévention reste complexe :** les entreprises combinent encore les approches B2C, B2B, B2G,... Mais les assureurs/mutuelles commencent à jouer le jeu, en intégrant progressivement des services digitaux de prévention et des initiatives e-santé, offrant de nouveaux canaux de diffusion. Cependant, avec une dynamique encore mesurée côté usages.

→ En prévention, **la génération de données se met en place, mais reste complexe : l'exigence de preuves robustes pour convaincre usagers et payeurs se clarifie**, les parcours de remboursement vers le droit commun, même s'ils restent très exigeants se précisent. Cette évolution s'appuie aussi sur des repères méthodologiques consolidés par la HAS et par un renforcement de l'interopérabilité, facilitant la collecte d'usage et de résultats.

SUR LES THÉRAPIES

→ **La filière ARN et oligonucléotides** connaît une croissance rapide, avec des investissements en R&D et des partenariats avec des pharma

→ **Les CDMO françaises souffrent de difficultés financières liées à la baisse des levées de fonds des biotech.** Un soutien continu est crucial pour aider les biotech françaises à avancer dans les essais cliniques et à privilégier des partenaires locaux.

→ **Les approches One Health** sont essentielles pour limiter les risques sanitaires complexes et intégrer la santé humaine, animale et environnementale.

→ Les TechBio, comme les organoïdes et les outils in silico basés sur l'IA, doivent démontrer leur apport pour accélérer le time to market des innovations biomédicales

→ **Les thérapies en santé mentale** sont un enjeu clé de ce domaine avec 2025 marquée par deux grandes ruptures d'approvisionnement en psychotropes. La tendance est à un renforcement des capacités de production en France de certains psychotropes. Ce domaine fait face à un besoin fort d'innovations thérapeutiques : de nombreuses pistes thérapeutiques sont explorées nouvelles ou revenue à jour : psychédélifique, neuromodulation, télé-surveillance, innovation d'usage (posologie).

SUR L'INDUSTRIALISATION ET LA RELOCALISATION

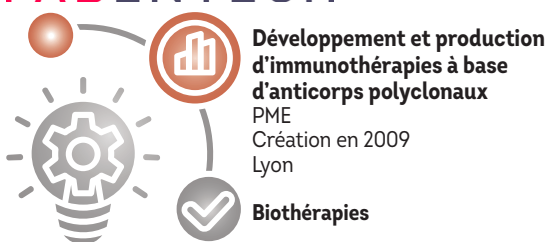
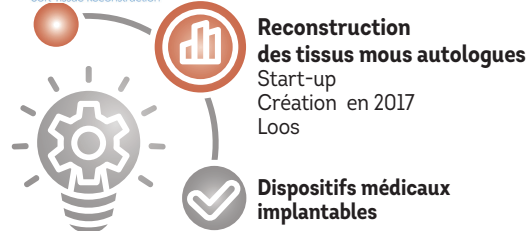
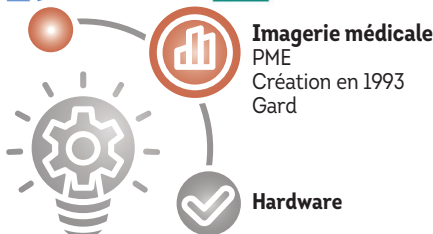
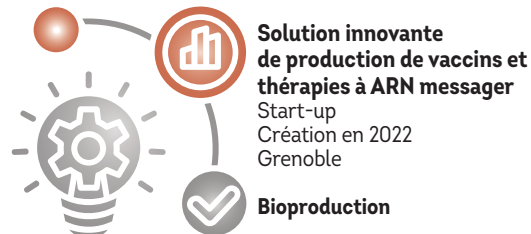
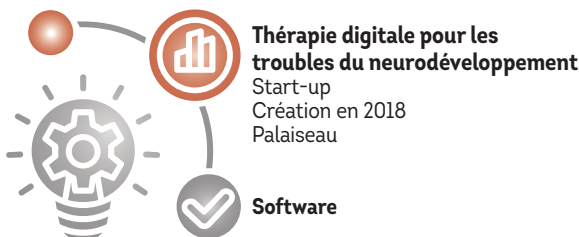
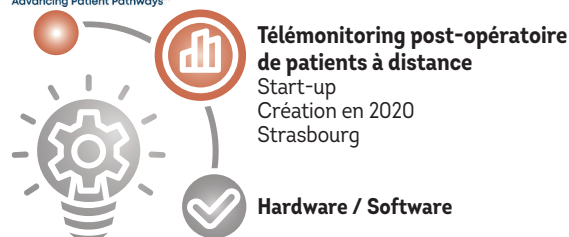
→ **Le déploiement d'une politique industrielle européenne** est attendu notamment par la mise en place du Critical Medical Act, Biotech Act, EU « Pharma Package »; HERA et des financements européens.

→ Dans les dispositifs médicaux, une nécessité pour les sous-traitants de se différencier par la capacité à industrialiser des technologies complexes peu maîtrisées dans le domaine médical à forte valeur ajoutée (DM de classe III) et en phase avec l'évolution du marché des medtech pour aller vers des dispositifs plus complexes, plus petits et de plus en plus combinés avec les molécules développées par les biotech.

→ Accompagner la réalisation effective des **projets de nouvelles usines des startups healthtech**. Elles feront face à de nombreux défis, tant temporelles, économiques que techniques pour la mise en œuvre du passage à l'échelle industrielle de leur structure.

EXEMPLE D'ENTREPRISES AYANT BÉNÉFICIÉ DU CONTINUUM FINANCEMENT-INVESTISSEMENT BPIFRANCE

Ci-dessous, des exemples d'entreprises qui ont bénéficié pour toute ou partie, d'aides à l'innovation pour soutenir la R&D, d'aides pour accélérer l'accès au marché, d'accompagnement stratégique pour leur développement et d'investissements en fonds propres pour soutenir la R&D et/ou l'industrialisation et/ou leur développement.



« La French Care est un levier stratégique pour renforcer notre souveraineté sanitaire et contribuer à la réindustrialisation du pays. »

Par **Olivier Chabanon**, directeur délégué Plan French Care au sein de Bpifrance

Pourriez-vous nous rappeler ce que l'on entend par la French Care ?

La French Care, c'est avant tout une ambition : faire de la France un leader mondial de l'innovation en santé. Faire émerger et développer les futurs champions européens de la santé.

En ce sens, elle s'appuie sur deux piliers. Le premier, c'est l'engagement fort et historique de Bpifrance dans ce secteur stratégique. Depuis des années, nous accompagnons des centaines de start-up et de PME qui inventent la santé de demain. Nous leur offrons un continuum unique : financement, investissement, accompagnement... tout ce qu'il faut pour transformer une idée en succès. 10 milliards d'euros seront ainsi déployés dans la santé au cours des cinq prochaines années.

Mais la French Care, c'est aussi une communauté vivante, un mouvement qui fédère tous les acteurs de la santé sous une même bannière : entrepreneurs, chercheurs, investisseurs, institutions. Pourquoi ? Parce que l'innovation naît des rencontres. En décroissant la filière, en créant des passerelles, nous voulons provoquer des collaborations inédites et accélérer les avancées qui changeront la vie des patients.

La communauté La French Care a franchi en 2025 le cap des 1000 membres. Quelle est votre réaction ?

C'est un cap hautement symbolique. Depuis son lancement il y a quatre ans par Nicolas Dufourcq et le Pr Antoine Tesnière, la communauté n'a cessé de croître. Ce chiffre illustre



« Seule une coopération étroite entre tous les acteurs, publics comme privés, permettra de relever les grands défis de la santé. »

BIO Olivier Chabanon occupe depuis juin 2025 la fonction de directeur délégué du Plan French Care au sein de Bpifrance. Avant de rejoindre Bpifrance, il a dirigé pendant six ans France Biotech, l'association professionnelle qui fédère à l'échelle nationale l'ensemble des entreprises innovantes de la santé, qu'elles évoluent dans la biotech, la medtech ou le numérique en santé. Avant de rejoindre l'univers de l'innovation en santé, Olivier a bâti l'essentiel de sa carrière dans le secteur financier, principalement au sein du groupe HSBC, où il a occupé plusieurs fonctions de direction. Cette double expérience, au croisement de la finance, de l'innovation et des politiques de santé, nourrit aujourd'hui son engagement en faveur du développement et du rayonnement de la French Care.

l'élan collectif des acteurs de la santé, animés par une même volonté : avancer ensemble sous la bannière du coq blanc pour transformer la filière et accélérer l'innovation.

Quelle est la force de la communauté La French Care ?

Sa force réside dans sa capacité à fédérer des profils extrêmement variés – chercheurs, start-up, industriels, soignants, investisseurs... – autour d'une conviction commune : seule une coopération étroite entre tous les acteurs, publics comme privés, permettra de relever les grands défis de la santé. À l'heure où notre système de soins connaît de profondes mutations, cette approche collaborative est plus que jamais essentielle.

Quel est votre ambition pour ces prochains mois ?

Elle est double : d'une part, renforcer la coordination des nombreuses actions de Bpifrance dans le domaine de la santé, en jouant pleinement notre rôle de facilitateur. D'autre part, consolider le rôle fédérateur de La French Care, en capitalisant sur les initiatives déjà lancées et en amplifiant leur impact. L'objectif est clair : faire grandir cette dynamique collective au service de l'innovation, en lien avec l'ensemble des partenaires de la filière, comme France Biotech.

Quels enjeux clés La French Care peut-elle aider à relever ?

La French Care est un levier stratégique pour stimuler l'innovation et accélérer la transformation de la recherche en entreprises et en emplois, renforcer notre souveraineté sanitaire et contribuer à la réindustrialisation du pays. Mais aussi pour préparer l'émergence des futurs champions français de la santé. ■



La communauté La French Care a pour mission de fédérer tous les professionnels de l'univers de la Santé en France autour de valeurs communes, de rencontres et d'événements afin de créer des synergies et des opportunités nouvelles qui font avancer la Santé. Elle participe, par la force de sa communauté, à dynamiser l'innovation en Santé en France. Vitrine de l'excellence en Santé, La French Care favorise l'émergence des champions de demain et soutient les acteurs performants d'aujourd'hui pour une Santé innovante, en mouvement, au service du patient. www.lafrenchcare.fr

« Pouvez-vous nous dire quelles sont les tendances de 2025 ? »

Par **Paul François Fournier**, Directeur Exécutif, Direction Innovation de Bpifrance et membre du Comité Exécutif de Bpifrance

Depuis 2021, 3,2 Mds€ de financement public France 2030, coordonné par l'AIS (Agence de l'Innovation en Santé), ont été attribués aux acteurs de la filière Healthtech via Bpifrance, soit plus de 1 000 acteurs économiques lauréats et 2 400 projets innovants accompagnés sur tout le territoire. En 2025, ce sont de nouveau plus d'1 Md€ de financement de l'innovation, y compris en prêt sans garantie (PSG) et obligations convertibles (OC) qui ont été accordés aux entreprises de HealthTech.

Plus spécifiquement, 911 M€ d'aides à l'innovation ont été attribués sur le secteur de la santé via Bpifrance. Les financements à l'innovation en santé sont fortement tirés par les IPCEI Santé Med4Cure. Ces 3 projets stratégiques pour la souveraineté européenne en santé visent d'une part à **sécuriser l'approvisionnement de principes actifs essentiels** et d'autre part à **soutenir l'innovation de rupture dans les médicaments innovants**.

L'année 2025 a été également une année de consolidation pour le numérique en santé, que ce soit dans le secteur des TechBio (accélération de la découverte de médicaments et les innovations dans les études cliniques) ou de la santé numérique, avec près de 100 M€ de financement



« L'année 2025 a été une année de consolidation pour le numérique en santé, que ce soit dans le secteur des TechBio ou de la santé numérique, avec près de 100 M€ de financement public. »

BIO Ancien élève de polytechnique et diplômé de Telecom ParisTech, **Paul-François Fournier** rejoint le groupe France Telecom Orange en 1994 en tant qu'ingénieur d'affaires et travaille pendant sept ans dans le développement des services en entreprise. En 2001, Paul-François Fournier est nommé directeur du Business haut débit de Wanadoo où il assure le décollage en France des offres ADSL. Il participe également à l'activité du groupe sur le plan international en tant que membre du Comité Exécutif du Groupe Wanadoo. Il mène ainsi des projets stratégiques comme le lancement de la Livebox et de la voix sur IP en partenariat avec Inventel et Netcentrex, des start-up françaises. Paul-François Fournier prend la direction de l'exécutif du Technocentre d'Orange dès 2011 où il est en charge de l'innovation produits. Il a favorisé des méthodes d'organisation plus régionales et décentralisées comme le montre la création des Technocentres d'Amman et d'Abidjan. Depuis avril 2013, Paul-François Fournier est le directeur exécutif de la direction Innovation de Bpifrance.

public. L'IA a créé un flow constructif de projets qui sont en train de changer la donne en matière d'efficacité du système de soins, optimisation des parcours de soins, de gestion des flux pour créer l'hôpital augmenté. En 2025, l'AAP "Étude d'impact de l'usage de dispositifs médicaux numériques innovants dans des établissements de santé ou du médico-social" a été lancé pour permettre de démontrer l'impact organisationnel des outils numériques et des DMN dans les établissements. La prévention et la santé mentale ont également été des axes clés de cette année.

Le secteur des biothérapies et de la bioproduction affiche une belle dynamique en 2025 tiré par les anticorps thérapeutiques et les radioconjugués. Les projets sur des thérapies à base d'oligonucléotide et en particulier d'ARN sont en croissance mais sont encore à des stades amont.

Dans le domaine de l'accompagnement des HealthTech, Bpifrance renforce ses actions pour favoriser l'accès au marché et l'achat d'innovation par les établissements de santé. Cela passe par le Diagnostic pour les Dispositifs Médicaux qui rencontre toujours un franc succès avec une nouvelle offre autour de la cybersécurité, mais également par la signature renouvelée avec le Resah et plusieurs hôpitaux français. ■

« L'IA a créé un flow constructif de projets qui sont en train de changer la donne en matière d'efficacité du système de soins, optimisation des parcours de soins, de gestion des flux pour créer l'hôpital augmenté. »

Le financement de la healthTech en France et à l'international

#4

DOSSIER RÉALISÉ PAR

Sarah Ankri, EY

Cédric Garcia, EY

Alexis Janin, Euronext

Monde UNE ANNÉE 2025 FACE À DE NOUVEAUX DÉFIS

En 2025, nous observons une contraction des activités de financement. Les profils des sociétés se diversifient et l'IA est désormais mieux implantée dans la Healthtech. Si le capital-risque reprend des couleurs, les introductions en Bourse ont révélés de belles surprises sur l'ensemble des marchés, les refinancements secondaires, qui profitent aux acteurs déjà cotés, n'atteignent pas les sommets de l'an passé malgré de très belles opérations dans la santé.

L'année 2024 s'était distinguée par une dynamique de croissance soutenue et un redémarrage significatif des financements, aussi bien sur les marchés européens qu'américains. Toutefois, cet élan semble de courte durée. En 2025, les financements sont restés limités en particulier dans les refinancements publics, revenant à des niveaux comparables à ceux observés en 2022 et 2023.

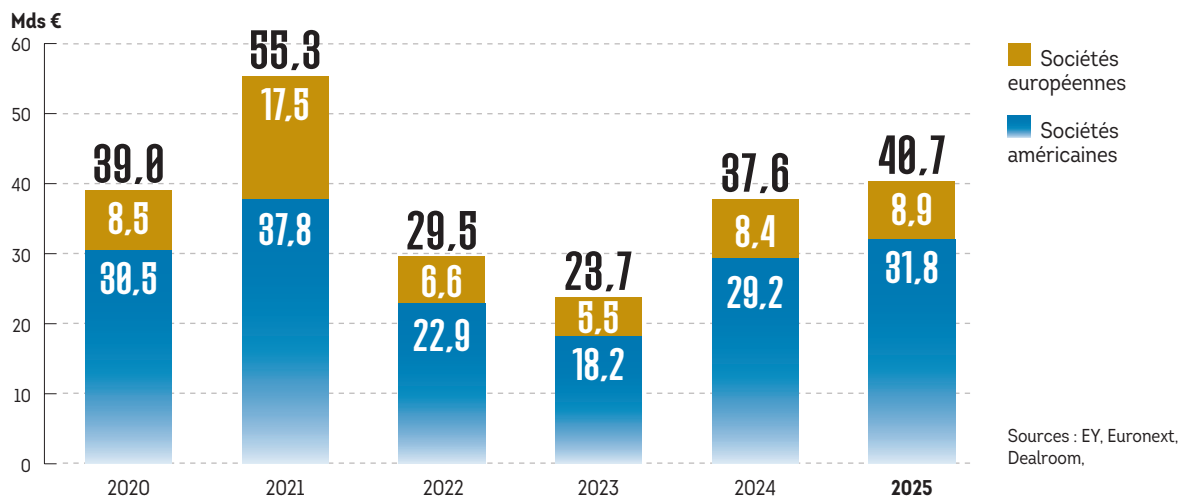
Les incertitudes économiques et politiques ont de nouveau pesé sur les marchés boursiers mais les investisseurs semblent avoir intégré cette instabilité comme « nouvelle normalité ».

De fait, les niveaux du capital-risque et des introductions en Bourse (IPO), sont en croissance comparé à l'an passé : 41 milliards d'euros (Mds€) en 2025 contre 38 Mds€ en 2024. On observe des marchés boursiers plus exigeants, mais qui

se rouvrent au niveau mondial, tandis que le capital-risque semble se contracter modérément.

Le capital-risque bien qu'en repli de 11 % par rapport à 2024, garde un volume globalement encourageant avec un nombre d'opérations en hausse. Les opérations de capital-risque sont notamment soutenues par une diversification accrue des investissements dans l'intelligence artificielle (IA), affichant une dynamique plus prononcée que l'année précédente. Cette tendance se traduit notamment par l'émergence d'acteurs du secteur de la santé dont le modèle économique repose exclusivement sur l'IA et le *machine learning*. On observe aussi une baisse significative des financements *early-stage* au profit de tours secondaires de sociétés ayant déjà apporté des preuves de concept.

HISTORIQUE DES LEVÉES DE FONDZ RÉALISÉES EN CAPITAL-RISQUE ET EN IPOs PAR LES HEALTHTECH AMÉRICAINES ET EUROPÉENNES (EN MDS €)



Le nombre d'introductions en Bourse (IPO) de sociétés américaines du secteur Healthtech (Biotech/Medtech) a décroché entre 2024 et 2025, passant de 36 à 28 opérations. Le segment Biotech enregistre la plus forte baisse avec - 50 %

en nombre d'opérations (de 30 en 2024 à 15 en 2025), ainsi qu'un recul de 34 % des montants levés, lesquels sont passés de 3,8 Mds€ d'euros à 2,5 Mds€ sur la période. Les tickets sont un peu plus faibles également avec six opérations de



plus de 200 M\$ vs sept l'an passé. On note l'impact positif des biotechs embarquant de l'IA dans leur modèle : l'une des IPO la plus importante observée au cours des dernières années est réalisée par Caris Life Sciences, une biotech texane recourant à l'IA pour le développement de solutions oncologiques, pour un montant de 520 M\$.

Paradoxalement, le segment Medtech affiche une dynamique positive pour les introductions en Bourse, après une traversée du désert de 3 ans. En 2025, le marché a ainsi enregistré 13 IPO de medtech américaines pour un total de 7,9 Mds€, contre 6 IPO représentant 0,5 Md€ en 2024. Six opérations de plus de 200 M€ ont été recensées en 2025, parmi celles-ci, la plus significative concerne la société Medline avec le record de 6,2 Mds€ (7,2 Mds\$) en décembre 2025, suivi par Lumexa Imaging, une société spécialisée dans l'imagerie médicale, avec une levée de 0,4 Md€.

En Europe, les sociétés de Healthtech ont réalisé sept IPO en 2025 (contre 5 en 2024), pour un montant cumulé de 0,9 Md€ (vs. 0,2 Md€ l'an passé). La société allemande Ottobock, spécialisée dans les prothèses s'y distingue comme principal contributeur, avec une introduction en Bourse de 808 M€ à la Bourse de Francfort. Ce ralentissement structurel s'inscrit désormais dans la durée, puisqu'il faut remonter à 2021 pour observer un volume d'IPO supérieur à 1 Md€.

Le financement secondaire via les marchés financiers apparaît comme le mode de financement le plus affecté par le ralentissement observé en 2025, avec un recul global de 29 %. Les montants levés au titre de ce type de financement s'établissent ainsi à 27,5 Mds€, contre 38,6 Mds€ en 2024. Cette diminution est particulièrement marquée en Europe,

où les volumes diminuent de 32 % (- 2 Mds€), tandis que le marché américain enregistre une baisse de 28 % (- 9 Mds€). Faisant figure d'exception dans ce contexte, les opérations de type « PIPE », investissements privés réalisés sur les marchés financiers publics (Private Investment in Public Equity), sont en hausse de 5 % et représentent 7,8 Mds€ en 2025. Les PIPE sont désormais un mode de financement privilégié sur les marchés financiers, pesant pour 28 % des financements secondaires, contre 19 % un an plus tôt.

Si le nombre de nouveaux acteurs accédant aux marchés boursiers demeure limité ces dernières années, cette situation n'entame en rien l'attractivité ni la performance des acteurs historiques cotés. Cette attractivité se traduit notamment par d'importants tickets moyens. La performance de ces acteurs peut, quant à elle, être appréciée au regard de leurs évolutions boursières.

À ce titre, l'indice américain S&P Biotechnology a clôturé l'année en forte progression, affichant une hausse de 23 % par rapport à l'exercice précédent. En Europe, l'indice Next Biotech s'est également apprécié de manière significative, avec une progression annuelle de 36 %, soutenue par les bonnes performances de sociétés telles qu'Abivax, Nanobiotix ou encore DBV Technologies. S'agissant du marché des dispositifs médicaux, malgré un environnement marqué par des incertitudes macroéconomiques et des tensions liées aux échanges commerciaux, la croissance du chiffre d'affaires du secteur demeure solide, à des niveaux comparables à ceux de l'année précédente, compris entre 6 % et 7 %. Cette dynamique est principalement portée par les performances des leaders du secteur, comme le souligne le dernier rapport EY Pulse consacré aux dispositifs médicaux.



CAPITAL RISQUE : UN PAS EN ARRIÈRE

Le financement par capital-risque connaît un recul limité **en 2025 avec un total de 29,4 Mds€,** soit 11 % de moins que l'année exceptionnelle 2024 et ses 33,1 Mds€ de financements.

Aux États-Unis, les sociétés ont levé 21,4 Mds€ contre 24,9 Mds€ en 2024, soit une baisse de 14 %. En Europe, les financements s'établissent à 8 Mds€ contre 8,2 Mds€ en 2024 (soit - 3 %). Cette variation sur le Vieux Continent, présente des disparités, avec des marchés en croissance (France, Suède, Pays-Bas), puis d'autres en retrait (Royaume-Uni, Suisse, Allemagne).

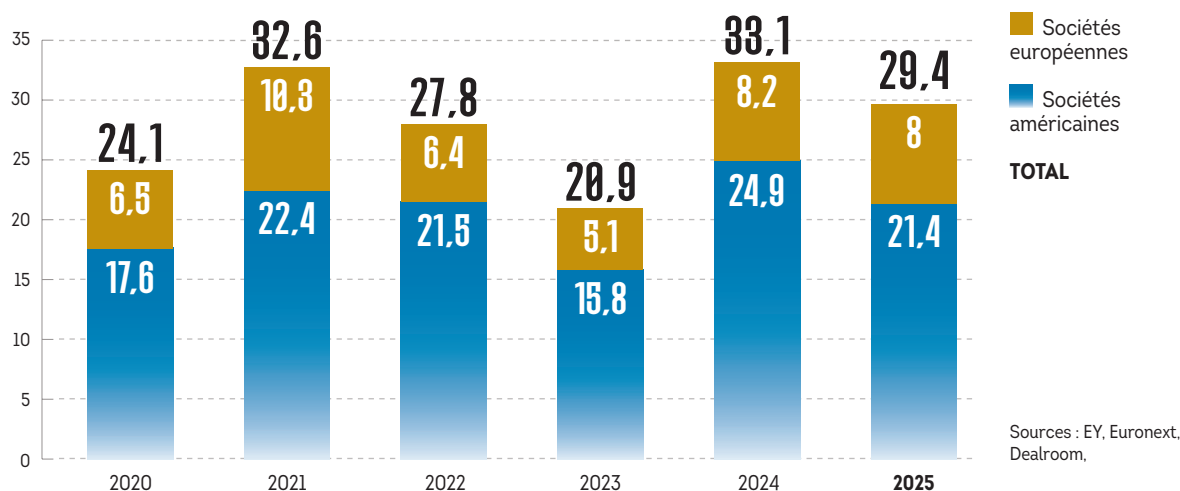
Outre-Atlantique, **le niveau des financements dans les biotechnologies connaît un décrochage,** avec un total de 15,6 Mds€, soit une baisse de 20 % par rapport

aux 19,6 Mds€ de l'année précédente. **Cette contraction s'explique principalement par un effet prix,** le volume des opérations étant en hausse de 13 % par rapport à 2024. Le marché américain demeure toutefois capable de générer des levées significatives : à l'instar de 2024, six opérations dépassant 300 M\$ ont été recensées en 2025. Ces principales levées concernent des profils diversifiés. En tête, Kailera Therapeutics a réalisé une série B de 600 M\$ pour le développement de traitements contre l'obésité. La deuxième opération pour MapLight Therapeutics, qui a levé 373 M\$ lors d'une série *late stage* en juillet 2025, axée sur les traitements des pathologies du système nerveux central, avant de procéder à une IPO en octobre pour 296 M\$. Enfin, le podium est complé-

té par Pathos IA, qui a levé 365 M\$ lors d'une opération *late stage*, grâce à ses avancées en matière d'IA pour la recherche oncologique. La différence avec l'année précédente réside dans le ticket moyen par opération. En

2024, 82 opérations individuelles supérieures à 100 M\$ avaient été recensées, représentant un total de 13,5 Mds\$. En 2025, ce type d'opérations tombe à 60, pour un montant cumulé de 10,2 Mds\$.

HISTORIQUE DES LEVÉES DE FONDS EN CAPITAL-RISQUE RÉALISÉES PAR LES HEALTHTECH AMÉRICAINES ET EUROPÉENNES (MDS€)



En Europe, les investissements en tours privés dans le secteur des biotechnologies se sont également amoindris, avec une baisse de 10 %, pour atteindre 4,8 Mds€ au 31 décembre 2025, contre 5,3 Mds€ en 2024. Cette contraction s'explique principalement par le recul du nombre d'opérations, le ticket moyen affichant une légère progression sur l'année 2025. Le secteur a enregistré plusieurs levées de fonds significatives, avec 12 opérations supérieures à 100 M€ (contre 11 en 2024), dont deux dépassant 300 M€, alors que le maximum observé en 2024 s'élevait à 188 M€. À l'instar de l'année précédente, ces levées présentent une grande hétérogénéité géographique, couvrant sept pays différents, les marchés les plus dynamiques étant le Royaume-Uni, la Suisse et la France. La levée la plus importante concerne Verdiva Bio, société britannique spécialisée dans le traitement de l'obésité et des maladies cardio-vasculaires, avec une première série à 398 M€. **Dans l'ensemble, les pays européens les plus attractifs restent les mêmes qu'en 2024 : le Royaume-Uni (2,6 Mds€), la Suisse (1,3 Md€), suivis de la France (1 Md€), qui retrouve la troisième place au détriment de l'Allemagne.**

Le secteur des Medtech représente 27 % des financements en capital-risque et est en plein essor sur cette année 2025, avec une croissance de 12 %, une exception dans la dynamique baissière générale. Ainsi, les dispositifs médicaux totalisent 8 Mds€ en 2025, contre 7,1 Mds€ en 2024. Sur le marché américain, le nombre de levée progresse de 37 %, passant de 180 à 246. Plusieurs levées significatives : 14 opérations supé-

rieures à 100 millions de dollars (dont 5 dépassants 200 M\$), contre 11 levées au-dessus de cette barre en 2024, la plus importante atteignant alors 277 M\$. On observe également un retour des levées *early-stage* importantes, avec 4 séries A ou B supérieures à 100 M\$ (contre zéro en 2024). **Les levées les plus importantes concernent des sociétés matures, en phase avancée de développement et de commercialisation**, telles que BVI Medical, spécialisée dans la chirurgie ophtalmique, avec une levée d'1 Md\$, et Neuralink, la Medtech d'Elon Musk, avec 650 M\$. Si les Medtechs européennes conservent un ticket moyen stable à 22 M€, cette dernière suit des tendances similaires à celles observées aux États-Unis dont la capacité à produire davantage de levées significatives en tours privés s'est confirmée cette année. En 2025, sept levées dépassent 100 M€ contre deux en 2024. Les levées *early-stage* supérieures à 100 M€ progressent également, avec trois opérations en 2025 (contre zéro en 2024). Parmi les opérations les plus significatives, on relève la société suédoise Neko Health (250 M€), la britannique CMR Surgical pour 185 M€, ainsi que la société Irlandaise Impulse Dynamics pour 136 M€.

En Europe, le secteur de la santé digitale bénéficie également de l'essor continu de l'intelligence artificielle. Les montants levés poursuivent leur croissance régulière, atteignant 1 Md€ en 2025, contre 618 M€ en 2024. Cette progression est largement portée par l'entité anglo-saxonne Isomorphic Labs, spécialisée dans la recherche de nouveaux traitements, qui réalise sa première levée pour un montant de 555 M€.



Building a better working world

MARCHÉS FINANCIERS : UNE FIN D'ANNÉE REMARQUÉE

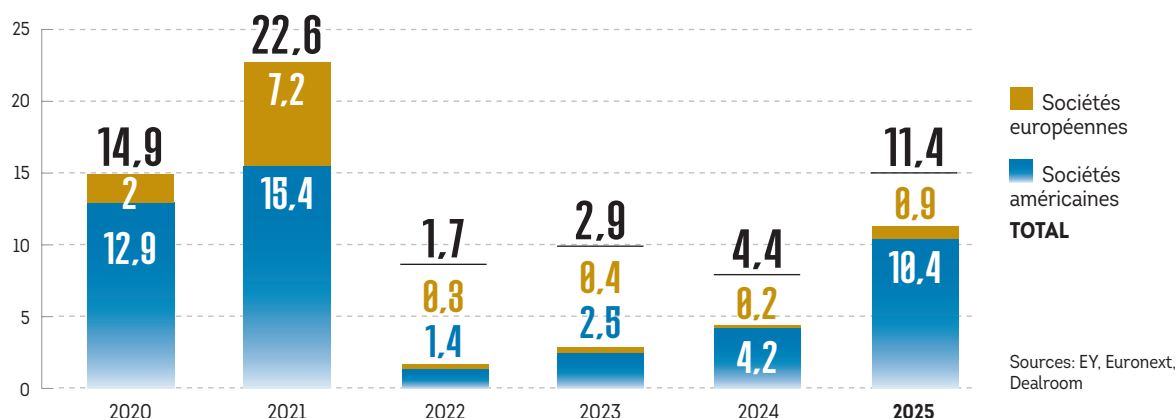
Après trois années de repli, **le marché mondial des introductions en Bourse tous secteurs confondus connaît en 2025 un regain d'activité**, porté par l'assouplissement des politiques monétaires, la baisse de la volatilité et une confiance accrue des investisseurs. Toutefois, **cette reprise reste inégale selon les régions et les secteurs, avec une concentration marquée des opérations aux États-Unis, en Inde et en Chine**. Les investisseurs privilégient désormais les entreprises rentables, bien gouvernées et capables de démontrer une trajectoire de croissance crédible. La sélectivité reste élevée, et les candidats à l'IPO doivent faire preuve d'une préparation rigoureuse, tant sur le plan financier que stratégique.

Si la santé reste un des secteurs les plus attractifs pour

les investisseurs, en particulier aux États-Unis, en Chine et en Israël, les opérations restent encore assez limitées cette année dans le secteur Healthtech. Toutefois le quatrième trimestre a montré un dynamisme certain pour les Medtechs avec l'opération record de la société Medline qui produit et distribue des dispositifs médicaux et qui a exercé le 18 décembre sa clause de surallocation portant les montants levés à plus de 6,3 Mds€ (7,2 Mds\$). En Europe c'est la Medtech allemande Ottobock qui a levé début octobre 808 M€ sur le marché de Francfort pour continuer à développer ses produits orthopédiques.

Ces deux opérations permettent à elles seules d'enrayer la tendance atone qui s'était installée au cours des premiers trimestres.

HISTORIQUE DES IPOs RÉALISÉES PAR LES HEALTHTECH AMÉRICAINES ET EUROPÉENNES (MDS€)



Le montant des IPOs sur le marché américain a plus que doublé et s'établit à 10,4 Mds€ en 2025 contre 4,2 Mds € en 2024. En dehors de la levée historique de fin d'année, **les principales IPOs sur le Nasdaq concernent des sociétés de biotechnologie reposant largement sur l'IA**, telles que Caris Life Sciences (520 M\$) et HeartFlow (313 M\$). Une troisième levée notable, réalisée par la biotech Metsera pour 304 M\$, a été suivie d'un rachat par Pfizer pour 3 Mds\$ en fin d'année. **Les montants levés sont plus importants, mais les sociétés nouvellement cotées moins nombreuses** : on comptait 36 introductions en Bourse en 2024 contre 28 IPO recensées en 2025, dont 12 supérieures à 200 M\$.

Sur le marché européen, les introductions en Bourse restent limitées, au nombre de 7 contre 5 l'an passé. La hausse des montants levés est due à l'introduction sur le marché de Francfort de la medtech allemande Ottobock pour plus de 800 M€. La seconde levée la plus importante concerne la bio-

tech Suisse Bioversys, avec 85 M€. Les autres levées ont des tickets moyens plus modestes, autour des 10 M€.

Concernant les refinancements sur les marchés boursiers, tant aux États-Unis qu'en Europe, le nombre d'opérations progresse légèrement (+ 22 %), tandis que le montant total recule de - 29 % (avec une répartition équivalente pour les sociétés américaines & européennes), pour s'établir à 27,5 Mds€. C'est surtout le secteur des biotechnologies qui bénéficie de ce type de financement. Les résultats cliniques positifs donnent lieu à des tours conséquents : neuf opérations supérieures à 500 M€ ont été recensées en 2025 (4 de plus qu'en 2024). Parmi celles-ci, la biotech Insmed spécialisée dans les maladies rares a levé 720 M€ en juin, à la suite d'une approbation FDA. En Europe, le marché s'est montré plus réservé, avec une seule opération supérieure à 500 M€ (contre trois en 2024) concernant Abivax, qui a levé 636 M€ suite aux résultats positifs de phase 3 pour deux produits de son portfolio.

Europe

RECU MODÉRÉ DES FINANCEMENTS

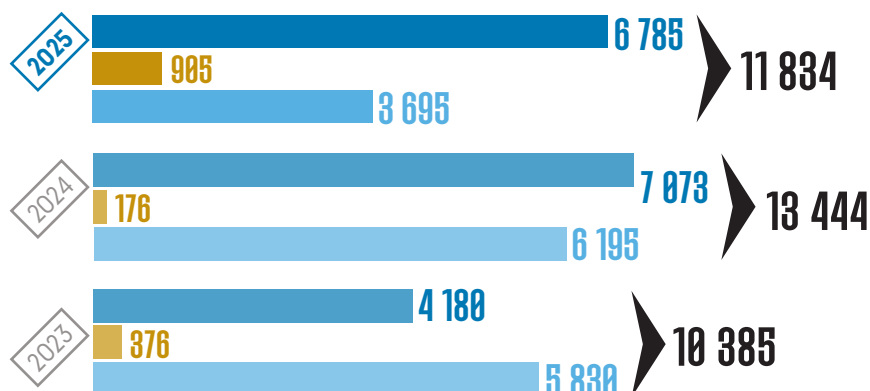
Avec un montant total de levées, publiques et privées, de seulement 13,2 Mds€, l'Europe accuse un recul des financements de - 10 %, tout en restant à un niveau supérieur à celui de 2022 & 2023. Ce recul touche plus particulièrement les refinancements secondaires qui avaient connu deux opérations à plus d'un milliard d'euros l'an dernier. Les financements privés, soutenus par le Royaume-Uni se situent légèrement au-dessus

de la moyenne des huit dernières années. **Les sept pays européens les plus dynamiques** : le Royaume-Uni, la France, la Suisse, l'Allemagne, les Pays-Bas, la Suède et le Danemark, **représentent 86 % du montant total, soit 11,4 Mds€**, une concentration comparable à celle de l'an passé. Il convient de noter qu'en 2025, le Danemark remplace la Belgique dans ce top 7, grâce à des performances solides et constantes au cours des trois dernières années.

MONTANTS LEVÉS DE 2023 À 2025 PAR LES SOCIÉTÉS ISSUES DES 7 PRINCIPAUX PAYS EUROPÉENS* (EN M€)

*Royaume-Uni, Suisse, France, Allemagne, Suède, Pays-Bas, Danemark

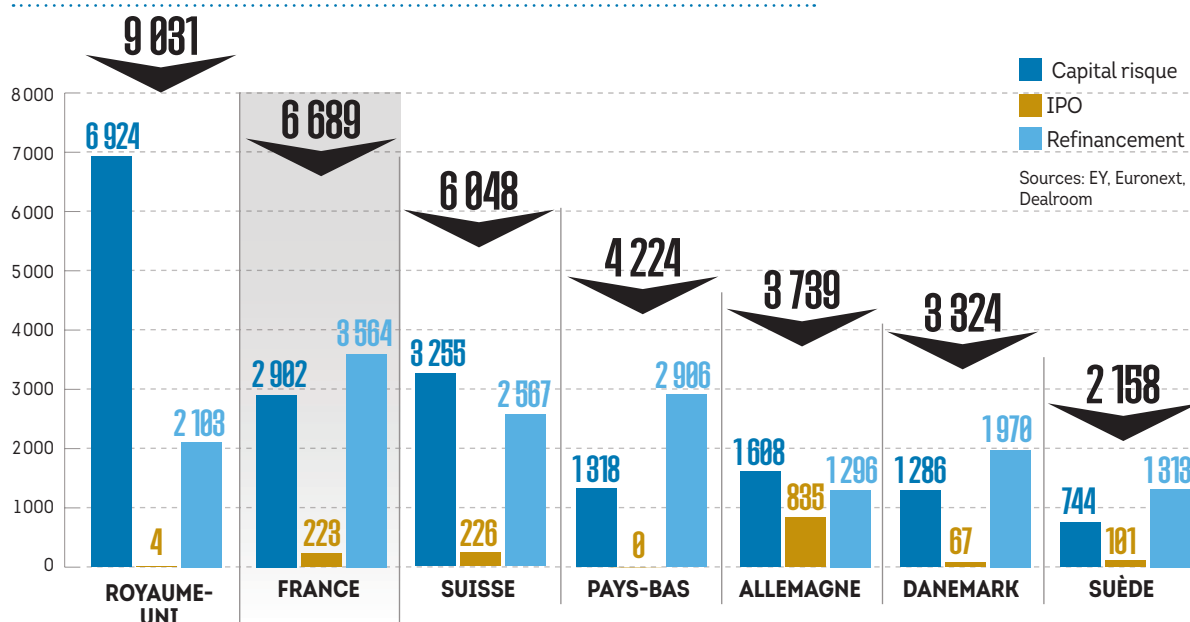
■ Capital risque ■ IPO ■ Refinancement



Le capital-risque demeure, tout comme en 2024, **le mode de financement privilégié des investisseurs pour les sociétés européennes**. Cette tendance se confirme en 2025, les tours privés représentant les deux tiers des financements avec un total de 8 Mds€. Le Royaume-Uni se distingue une nouvelle fois comme le moteur de cette dynamique, concentrant plus d'un tiers du total de ces levées.

Sources: EY, Euronext, Dealroom

TOP 7 MONTANTS LEVÉS EN CUMULÉ DE 2023 À 2025 PAR PAYS D'INCORPORATION ET PAR NATURE (EN M€)



Sources: EY, Euronext, Dealroom

Building a better
working world

Une analyse cumulative par pays sur trois ans, de 2023 à 2025, montre un podium stable par rapport aux périodes précédentes. **Le Royaume-Uni conserve sa première place, soutenu par le capital-risque, suivi de la France, dynamisée principalement par les refinancements, et de la Suisse.**

Un classement qui se retrouve sur l'année 2025 seule : le Royaume-Uni atteint 2,8 Mds€ de levées, dont 2,6 Mds€ en capital-risque (soit 92 % des financements des Healthtech en Angleterre), la France totalise 2,3 Mds€, dont 1,3 Md€ en refinancements, et la Suisse lève 2 Mds€.

CAPITAL-RISQUE EN EUROPE : DE TRÈS BONN NIVEAUX APRÈS UNE ANNÉE 2024 RECORD

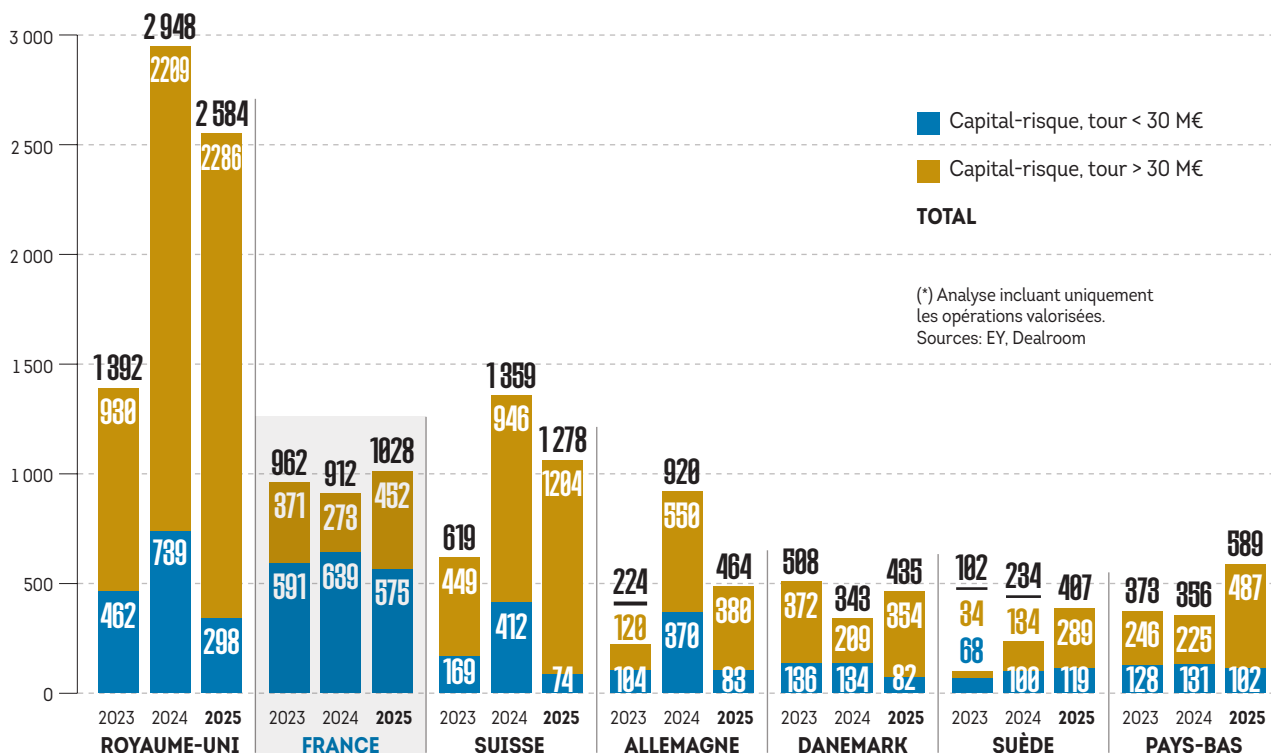
Après le regain observé en 2024, le niveau de capital-risque atteint de nouveau en 2025 la barre des 8 Mds€, soit un recul modéré de 3 %. A titre de comparaison, ce niveau représente une progression de 56 % par rapport à 2023 et de 26 % par rapport à 2022. L'année 2025 est dynamisée par de très belles levées dans de nombreux pays. Nous observons ainsi 20 levées supérieures à 100 M€ dans 10 pays distincts.

Le Royaume-Uni conserve une position prépondérante, avec 2,6 Mds€ de levées (vs. 2,9 Mds€ en 2024), soit 33 % du total du capital-risque européen. Cette diminution de 12 % par rapport à l'an passé s'explique principalement par la chute du nombre d'opérations (- 43 %) car le ticket moyen est en hausse, passant de 26 M€ à 40 M€. On dénombre six levées supérieures à 100 M€ parmi les

Healthtechs du Royaume-Uni. En seconde position, la Suisse cumule 1,3 Md€, en repli de 6 % par rapport à l'année précédente, avec là aussi moins d'opérations, mais un ticket moyen en hausse de 29 M€ à 47 M€. **La France occupe la troisième place, avec une hausse de 13 %, pour atteindre 1 Md€ : pas de hausse du ticket moyen (qui reste le plus faible de la zone), la croissance est liée à un nombre d'opérations plus important.**

Des disparités apparaissent parmi les autres pays européens : la Suède, les Pays-Bas, et le Danemark enregistrent des croissances respectives de + 74 % (total de 0,4 Md€), + 65 % (0,6 Md€) et + 27 % (0,4 Md€), malgré un même nombre de levées. En revanche, l'Allemagne connaît un effondrement de 50 % (0,5 Md€) marquée par une chute dans les mêmes proportions du nombre d'opérations.

OPÉRATIONS DE CAPITAL-RISQUE* PAR PAYS DE 2023 À 2025 (EN M€)



En 2025, nous observons dans les sept pays étudiés deux phénomènes concomitants. D'une part, **le montant total des opérations se contracte de - 4 % pour l'ensemble des pays**. D'autre part, **le nombre d'opérations recule à l'exception de la France, des Pays-Bas et de la Suède, traduisant une baisse de 27 % en volume**. Le ticket moyen augmente dans tous les

pays à l'exception de la France et s'établit en moyenne à 27 M€ en 2025, contre 22 M€ en 2024 (+ 22 %). Parmi les hausses les plus notables, la Suisse voit son ticket moyen augmenter de 64 %, passant de 29 M€ à 47 M€, l'Allemagne enregistre une augmentation de 55 %, et le Royaume-Uni de 53 %, atteignant un ticket moyen de 40 M€ sur les tours privés.

NOMBRE DE SOCIÉTÉS FINANCÉES* ET TICKET MOYEN PAR PAYS EN 2025 (EN M€)

ROYAUME-UNI



64 sociétés
financées

Ticket moyen de
40 M€

TOTAL
2 584 M€

SUISSE



27 sociétés
financées

Ticket moyen de
47 M€

TOTAL
1 278 M€

FRANCE



103 sociétés
financées

Ticket moyen de
10 M€

TOTAL
1 028 M€

PAYS-BAS



18 sociétés
financées

Ticket moyen de
33 M€

TOTAL
589 M€

ALLEMAGNE



12 sociétés
financées

Ticket moyen de
39 M€

TOTAL
464 M€

DANEMARK



14 sociétés
financées

Ticket moyen de
31 M€

TOTAL
435 M€

SUÈDE



15 sociétés
financées

Ticket moyen de
27 M€

TOTAL
407 M€

(*) analyse incluant uniquement les opérations valorisées. Sources: EY, Dealroom

La croissance des tours de grande taille (> 30 M€) se poursuit en 2025, avec un nombre croissant de levées supérieures à 100 M€ (20 contre 14 en 2024). Ces opérations concernent l'ensemble des acteurs du secteur de la santé, incluant les Medtech, Biotech et spécialistes de la santé

digitale, qu'il s'agisse d'entités matures ou en phase précoce de développement, réalisant leur premier ou second tour de financement. Ces 20 levées sont réparties sur dix pays différents, la Suisse et le Royaume-Uni étant les seuls à enregistrer plusieurs occurrences.

TOP 10 DES OPÉRATIONS DE CAPITAL-RISQUE 2025 RÉALISÉES PAR LES SOCIÉTÉS EUROPÉENNES (EN M€)

SOCIÉTÉ	PAYS	MONTANTS LEVÉS (M€)	SECTEUR	PAYS D'ORIGINE DES INVESTISSEURS
Isomorphic Labs	Royaume-Uni	555	Santé Digitale	USA
Verdiva Bio Limited	Royaume-Uni	398	Biotech	Asie, Europe, USA
Tubulis GmbH	Allemagne	344	Biotech	Europe, USA, UK
Neko Health AB	Suède	249	Medtech	Europe, USA, UK
Windward Bio AG	Suisse	194	Biotech	Asie, Europe, USA, UK
CMR Surgical	Royaume-Uni	185	Medtech	Asie, Europe
Impulse Dynamics	Ireland	136	Medtech	Europe, USA, UK
OrganOx Limited	Royaume-Uni	136	Medtech	Europe, USA
Hemab ApS	Danemark	135	Biotech	Europe, UK
Azafaros	Pays-Bas	132	Biotech	Europe, UK

Sources: EY, Dealroom

➤ LA SANTÉ DIGITALE EN EUROPE : UNE CROISSANCE CONTINUE

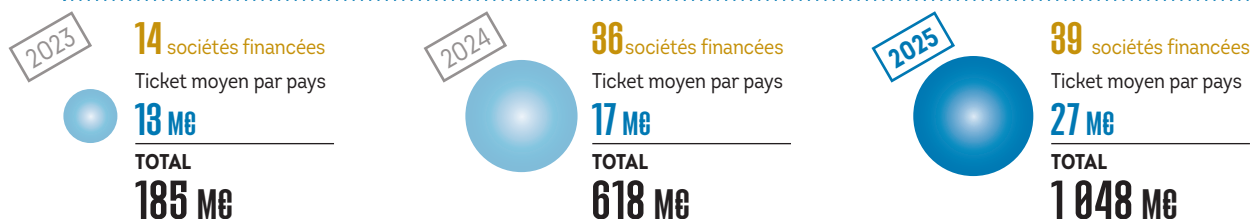
De façon générale, les investisseurs sont devenus très attentifs à l'intégration des nouvelles technologies comme dans le modèle économique des entreprises, comme au sein de leur processus internes. C'est donc sans surprise que nous retrouvons cette tendance également dans le secteur Healthtech.

La santé digitale ou e-santé désigne l'utilisation des technologies numériques et des outils de communication pour améliorer la santé et les soins de santé. La santé digitale se décline sous plusieurs formes : la télémedecine, les applications de santé, les dossiers médicaux électroniques, les dispositifs portables, les applications

intégrant l'intelligence artificielle et les plateformes de santé en ligne. Les différentes sociétés qui se créent visent à faciliter et optimiser l'accès aux soins.

Ce secteur connaît depuis plusieurs années un essor marqué et enregistre une croissance significative des financements, principalement stimulée par les avancées dans le domaine de l'IA. Relativement jeune, il se caractérise majoritairement par des premiers tours de financement importants, tout en voyant croître le nombre de seconds et troisièmes tours, signe d'un développement continu et d'une maturation progressive du secteur.

ÉVOLUTION DES MONTANTS LEVÉS EN CAPITAL-RISQUE (EN M€) DE 2023 À 2025*



(*) analyse incluant uniquement les opérations identifiées comme e-santé. Sources : EY, Dealroom

De nombreuses sociétés intègrent désormais l'IA pour les assister dans la recherche de nouvelles solutions biomédicales ou dans le développement de leurs essais cliniques. Certaines vont même plus loin en construisant leur modèle économique exclusivement sur l'intelligence artificielle.

En 2025, le nombre de levées privées reste plutôt stable, pour atteindre 39 opérations. En revanche, **le montant total des levées progresse en continu (+ 70 %), pour atteindre 1 Md€, soutenu principalement par la levée de 555 M€ réali-**

sée par la société britannique Isomorphic Labs qui s'apprête à lancer ses premiers essais cliniques sur l'homme pour des médicaments entièrement conçus par algorithmes et IA (financés notamment par un GAFAM, mais aussi des fonds de capital-risque, tels que Thrive Capital), et par la française Nabla qui s'installe dans les établissements de santé pour être le nouvel assistant médical. Cette dernière a ainsi levé 61 M€ au cours de sa série C.

➤ INTRODUCTIONS EN BOURSE : LE RETOUR D'UNE DYNAMIQUE ?

L'environnement des introductions en Bourse reprend des couleurs en 2025 après une année 2024 particulièrement morose (5 IPOs pour 0,2 Md€). Cette année, le nombre d'IPO augmente et nous en recensons 7 au total pour un montant de 0,9 Md€. Ce montant de levée, bien que supérieur aux trois dernières années, reste à nuancer, car il est quasi exclusivement porté par la MedTech allemande Otto-bock, qui est venue rehausser le ticket moyen grâce à

une IPO sur le marché de Francfort lui ayant permis de lever un peu plus de 800 M€. C'est la seule IPO de plus de 100 M€ pour les sociétés européennes. La seconde plus grosse IPO est celle de la biotech Suisse BioVersys qui innove dans le secteur de l'antibiorésistance et s'introduit sur le SIX en levant 85 M€ au début de l'année.

Les IPO recensées concernent trois MedTechs, trois Biotech et une entreprise spécialisée en santé digitale. Le « top 5 » est résumé dans le tableau page 70.

TOP 5 DES INTRODUCTIONS BOURSIÈRES DE SOCIÉTÉS EUROPÉENNES EN 2025

SOCIÉTÉ	PAYS	MONTANTS LEVÉS (M€)	SECTEUR	PAYS D'ORIGINE DES INVESTISSEURS
Ottobock	Allemagne	808	Medtech	Frankfurt Stock Exchange
BioVersys AG	Suisse	85	Biotech	SIX Swiss Exchange
InMolecule	Espagne	29	Biotech	Euronext Paris
Otofarma S.P.A.	Italie	11	Medtech	Euronext Milan
Anbio Biotechnology	Allemagne	8	Medtech	Nasdaq

Sources : EY, Euronext

LE REFINANCEMENT EN EUROPE : UNE DIMINUTION GÉNÉRALISÉE DES TICKETS MOYENS

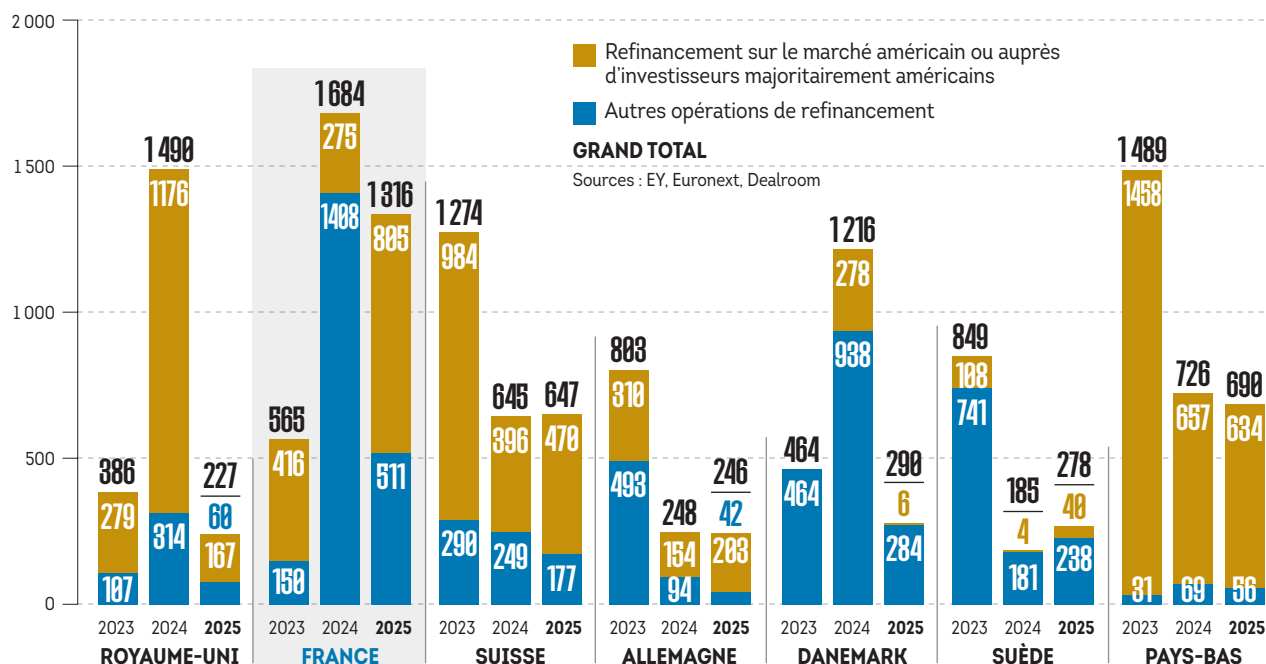
Les refinancements sur les marchés secondaires ont reculé de 32 % en montant sur 2025, pour s'établir à 4,3 Mds€, dont 86 % concentrés sur les sept principaux pays européens. **Les sociétés françaises se distinguent particulièrement, représentant à elle seule 31 % du total des refinancements, soit 1,3 Md€.**

Le nombre de levées significatives étant moindre cette année, le niveau de refinancement diminue dans l'ensemble des pays, à l'exception d'une faible crois-

sance en Suède et Suisse. Le Royaume-Uni est le plus touché, avec une chute de 84 %, n'enregistrant qu'une seule opération supérieure à 50 M€, contre six en 2024, et un ticket moyen passant de 50 M€ à 8 M€. La France, premier pays européen pour ce type de financement, est portée par le refinancement de 636 M€ d'Abivax. Les Pays-Bas restent à un niveau stable de 0,7 Md€, soutenus par un ticket moyen élevé de 138 M€. Le Danemark, après une année record à 1,2 Md€, ne dépasse pas cette année la barre des 0,3 Md€.

OPÉRATIONS DE REFINANCEMENT (EN M€) DE 2023 À 2025 PAR LES SOCIÉTÉS ISSUES DES 7 PRINCIPAUX PAYS EUROPÉENS

Sources : EY, Euronext, Dealroom



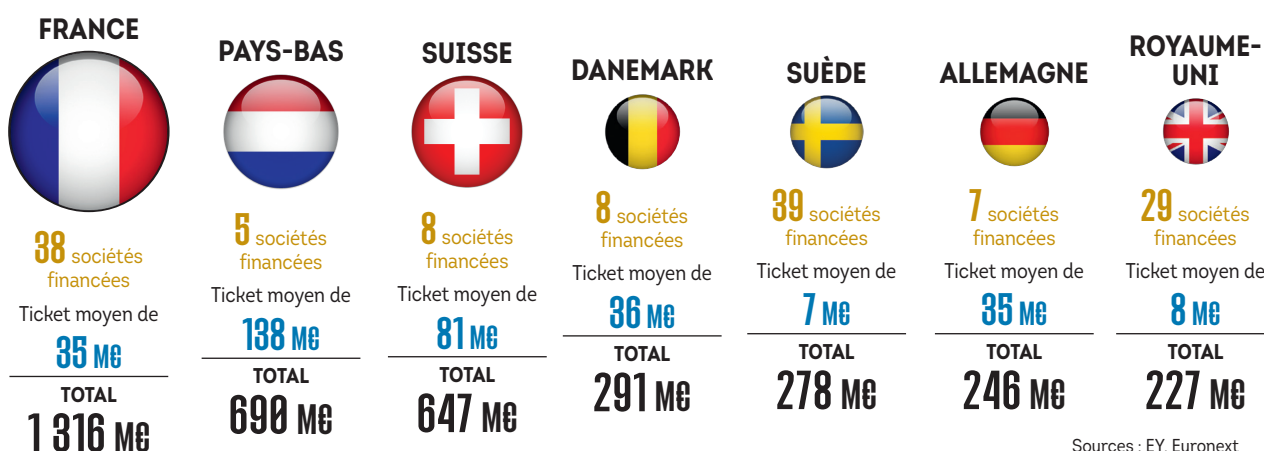
Building a better
working world

Le nombre total d'opération est en nette progression (+ 35 %), avec 158 refinancements recensés en 2025. La baisse du montant total levé résulte donc principalement d'une baisse du ticket moyen, qui s'est établi à 28 M€ dans les

sept principaux pays, contre 59 M€ en 2024. Par ailleurs, la part des refinancements sur le marché américain, ou réa-
lisés par des investisseurs américains, progresse de 15 % pour atteindre 63 %.

NOMBRE DE SOCIÉTÉS FINANCÉES ET TICKET MOYEN (EN M€) PAR PAYS EN 2025

134 sociétés financées • **28 M€** Ticket moyen / pays • **GRAND TOTAL : 3 695 M€**



Sources : EY, Euronext

« Créer des modèles de fondation en IA pour mieux comprendre la biologie des patients et accélérer la médecine »

Par **David Cahané**, co-fondateur et Directeur général de Bioptimus

Face à l'explosion des données biologiques et cliniques, Bioptimus fait le pari qu'une IA capable de les intégrer est devenue indispensable pour accélérer la recherche médicale. David Cahané revient sur la vision stratégique de Bioptimus, le lancement de son modèle multimodal M-Optimus et les nouvelles perspectives ouvertes pour la découverte de médicaments. **Pouvez-vous nous présenter Bioptimus ?**

La mission de Bioptimus est de développer des modèles de fondation d'intelligence artificielle capables de révolutionner la découverte de médicaments et le diagnostic médical. Nous concevons des modèles d'IA spécifiquement dédiés à la biologie et à la médecine, avec l'objectif d'aider les industriels de la santé et les chercheurs à mieux comprendre les mécanismes biologiques, à identifier de nouveaux biomarqueurs et à accélérer la recherche médicale.

Notre approche repose sur le développement de modèles dits multimodaux et multi-échelles, capables d'intégrer simultanément de nombreuses modalités biologiques : images de tissus histologiques, données transcriptomiques, transcriptomiques spatiales, données génomiques, ainsi que des données cliniques. En combinant ces différentes sources, nous créons ce que nous appelons un « patient virtuel », qui permet d'analyser la biologie d'un patient de manière globale.

Quels sont vos principaux produits ? Nous avons développé deux modèles principaux. Le premier, H-Optimus, est un modèle de référence pour l'analyse des images histologiques. Il a déjà été téléchargé plus d'un million de fois et est aujourd'hui largement utilisé par les plus grands laboratoires pharmaceutiques et centres de recherche à travers le monde.

Le second, M-Optimus, est un modèle multimodal qui intègre simultanément des données histologiques, transcriptomiques, génomiques et cliniques. Il permet non seulement d'obtenir des

« En intégrant l'ensemble des données biologiques, nous créons un véritable "patient virtuel" pour mieux prédire l'évolution des maladies et la réponse aux traitements. »



BIO David Cahané est co-fondateur et directeur général de Bioptimus, entreprise spécialisée dans le développement de modèles de fondation en intelligence artificielle dédiés à la biologie. Entrepreneur deep tech, il possède plus de dix ans d'expérience dans la création et le déploiement de solutions d'IA à fort impact. Avant de fonder Bioptimus, il a passé plus de six ans chez Owkin, où il occupait le poste de Chief Solutions Officer, en charge du développement de moteurs d'IA pour la recherche biomédicale, la découverte de biomarqueurs et l'optimisation des essais cliniques. Il est diplômé de l'Institut Polytechnique de Paris et formé au machine learning à la Hong Kong University of Science and Technology.

performances prédictives supérieures, mais aussi de réaliser des analyses impossibles avec des modèles dits unimodaux. Par exemple, il devient possible de prédire l'expression spatiale de gènes à partir d'une simple image de tissu. C'est une nouvelle manière d'observer la biologie, comparable à un microscope de nouvelle génération. Il sera disponible au 2^e trimestre 2026.

Quel est votre modèle économique ?

Nous mettons certains de nos modèles à disposition sous licence gratuite à des fins non commerciales, notamment pour la recherche académique. En parallèle, nous proposons des licences commerciales à nos partenaires industriels, en particulier des entreprises pharmaceutiques et du diagnostic. Nos revenus proviennent de ces licences commerciales. Nos modèles sont déjà utilisés par de grandes entreprises pharmaceutiques mondiales, même si certaines collaborations restent confidentielles. Ils sont également largement adoptés par les plus grands laboratoires de recherche. Nous avons, par exemple, publié des cas d'usage avec le MIT à Boston, démontrant la capacité de nos modèles à prédire la

réponse des patients aux traitements.

Où en est Bioptimus sur le plan du financement ?

Nous avons levé un total de 76 M\$ en deux tours. Un premier tour seed de 35 M\$ en 2024, puis une série A de 41 M\$ en 2025 menée par Cathay Innovation, avec la participation d'investisseurs de premier plan, parmi lesquels Sofinnova Partners, Bpifrance via son fonds Large Venture, Andera Partners, Hitachi Ventures, Boom Capital Ventures, Sunrise, ainsi que les entrepreneurs investisseurs Emmanuel Cassimatis et Thomas Wolf. Ces financements ont principalement été investis dans la génération et l'acquisition de données biologiques et cliniques, ainsi que dans le développement scientifique des modèles.

Quelles sont vos priorités pour les prochains mois ?

Nos priorités sont avant tout scientifiques. Cela passe par le recrutement, par la constitution de jeux de données multimodales de grande qualité, en collaboration avec les plus grands centres de recherche au monde, et par le développement de nos modèles. En parallèle, nous structurons progressivement notre activité commerciale pour accompagner nos utilisateurs et partenaires. Notre ambition est de générer un impact concret pour les patients, notamment en facilitant l'identification de biomarqueurs et en améliorant la sélection des patients pour les traitements innovants. ■

BIOPTIMUS

BIOPTIMUS est une entreprise internationale de biotechnologie spécialisée en intelligence artificielle, pionnière dans le développement du premier modèle de fondation universel dédié à la biologie. En combinant une IA de pointe à la génération de données propriétaires massives et multimodales, Bioptimus construit un cadre unifié reliant toutes les échelles du vivant, de la molécule au patient, afin de produire des informations interprétables, dynamiques et directement exploitables. Le premier modèle de fondation développé par Bioptimus, H-Optimus, est aujourd'hui une référence du secteur et est adopté dans des contextes de recherche, de découverte de médicaments et de développement clinique. Les modèles H-Optimus sont déjà utilisés par 12 des 20 plus grandes entreprises pharmaceutiques mondiales.



Building a better working world

France : LA RÉSILIENCE

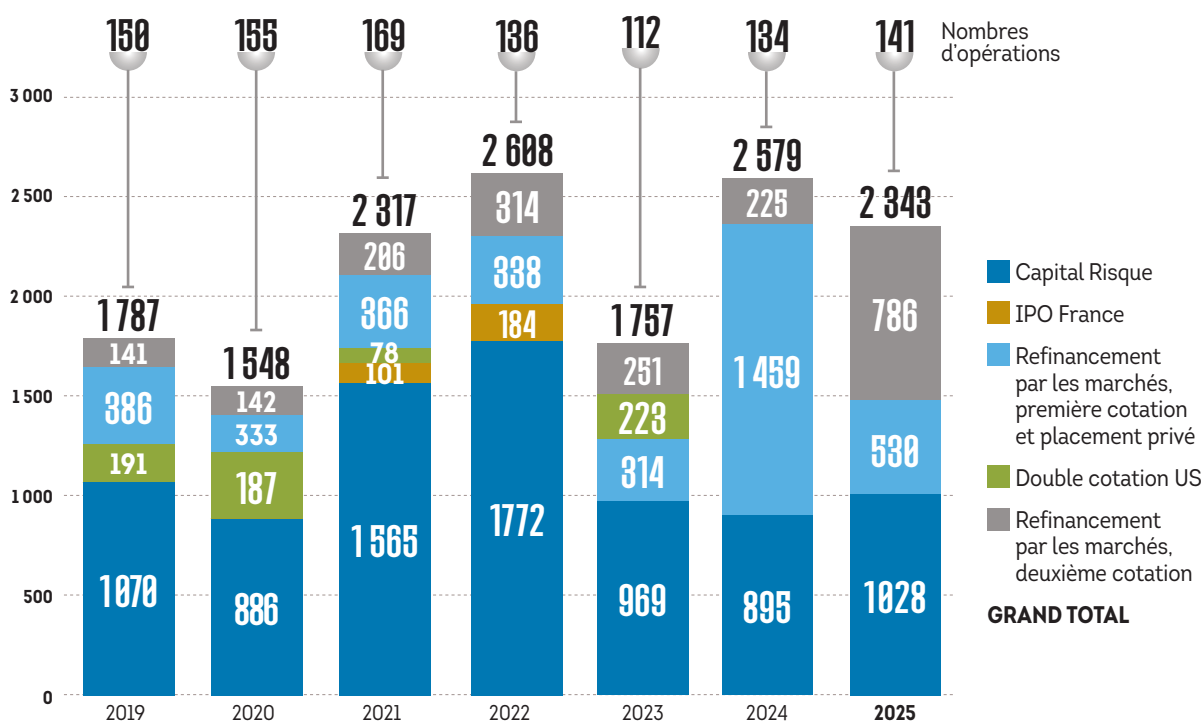
La France enregistre cette année une augmentation en nombre d'opérations (+ 5 %), mais une diminution en montant (- 9 %). Le ticket moyen reste relativement stable, passant de 19M€ à 17M€. Au total, 141 levées ont été recensées pour un montant de 2,3 Mds€, contre 134 opérations pour 2,6 Mds€ en 2024. Si l'on retrace des opérations « exceptionnelles » de refinancement à savoir Abivax en 2025 (27 % du total des levées avec 636 M€), et Sartorius en 2024 (46 % du total des levées avec 1,2 Md€), **le niveau global des financements apparaît hausse de 24 % par rapport à 2024 et stable comparé à 2023.**

L'analyse par type d'opération révèle certaines disparités : après un léger ralentissement l'an dernier, le capital-risque montre une belle progression de 15 % pour atteindre 1 Md€, ce qui se démarque de la tendance nationale en baisse de 5 % tous secteurs confondus (cf. Baromètre du capital-risque 2025, EY). Les introductions en Bourse demeurent inexistantes pour la

deuxième année consécutive, et les refinancements sur les marchés atteignent 1,3 Md€, en recul de 22 %. Ainsi, **là où les financements de 2024 étaient dominés par les refinancements, cette année la répartition est plus équilibrée : 44 % des financements viennent des tours privés (contre 35 % en 2024).**

La capitalisation boursière des Healthtech françaises décolle grâce aux annonces de résultats cliniques positifs pour certaines d'entre elles. Passant de 5 Mds€ à 17 Mds€, porté par Abivax qui se rapproche de la barre symbolique des 10 milliards de capitalisation, alors que sa capitalisation était de 0,5 Md€ en 2024. Mais d'autres performant également très bien : Medincell proche du milliard de capitalisation au 31 décembre ou encore Nanobiotix qui a vu sa capitalisation multipliée par six suite aux annonces de son partenariat stratégique avec J&J et ses progrès cliniques. **Globalement, les capitalisations des Healthtech françaises se sont bien portées sur l'année (50 % d'entre elles ont connu une croissance).**

ÉVOLUTION DU FINANCEMENT DE LA HEALTHTECH FRANÇAISE (EN M€)

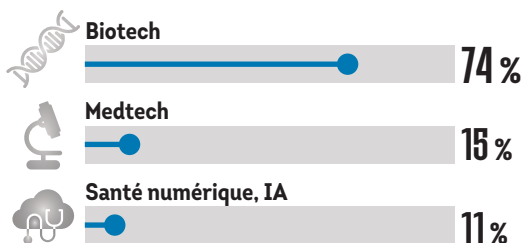


Sources : EY, Euronext, Dealroom



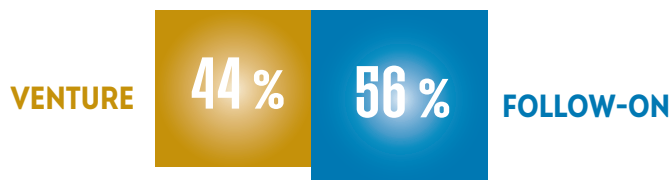
Building a better working world

RÉPARTITION DU FINANCEMENT DE LA HEALTHTECH FRANÇAISE EN 2025 (EN %)



Sources : EY, Euronext, Dealroom

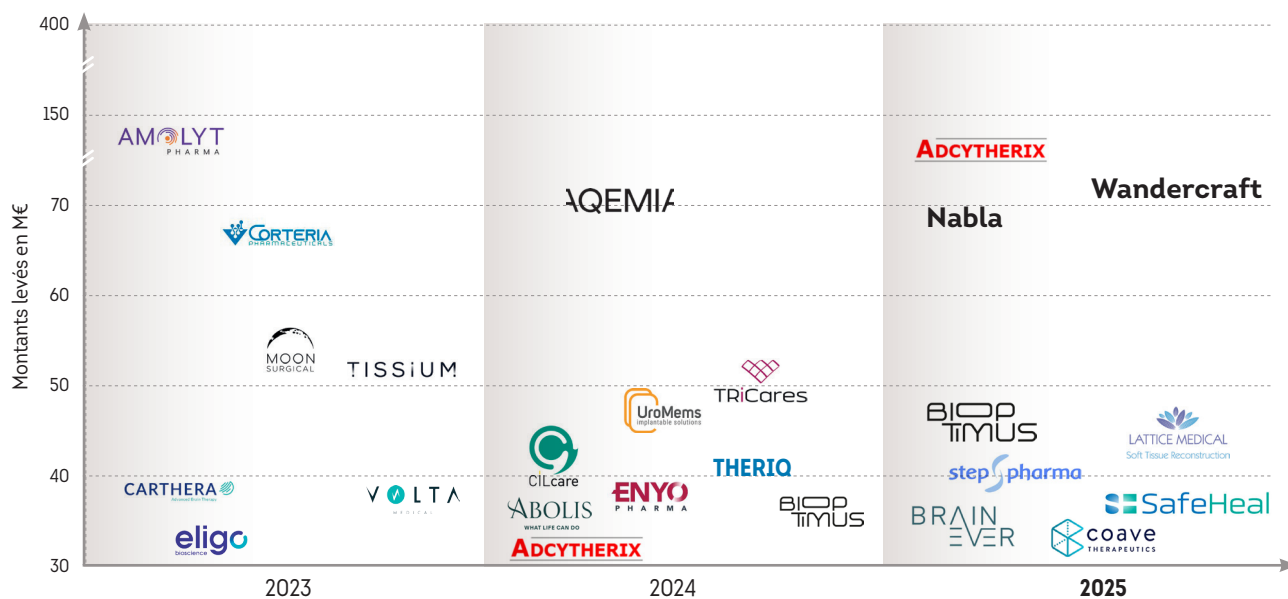
RÉPARTITION PAR TYPE DE FINANCEMENT DE LA HEALTHTECH FRANÇAISE EN 2025 (EN %)



Sources : EY, Euronext, Dealroom

LE CAPITAL-RISQUE EN FRANCE : UN DYNAMISME CONSTANT

LEVÉES DE FONDS EN CAPITAL-RISQUE RÉALISÉES PAR LES SOCIÉTÉS FRANÇAISES SUPÉRIEURES À 30 M€



Sources : EY, Euronext, Dealroom

Comme évoqué précédemment, le niveau général des financements demeure en recul. Toutefois, **le capital-risque français fait preuve de résilience et enregistre une hausse des montants levés en 2025**. Pour un nombre d'opérations également en hausse, le capital-risque progresse en montant de 15 %, passant de 895 M€ en 2024 à 1 028 M€ en 2025.

Parmi les acteurs de ce succès, trois opérations dépassent 50 M€, un seuil non atteint en 2024. Adcytherix

se distingue de nouveau avec une série A de 105 M€ (après une levée en seed à 30 M€ l'an passé), tandis que Wandercraft (Medtech) et Nabla (e-santé) réalisent chacune une levée de plus de 60 M€. Par ailleurs, six opérations supplémentaires dépassent 30 M€, reflétant la dynamique soutenue du secteur, qu'il s'agisse de dispositifs médicaux, de biotechnologies ou de santé digitale.



TOP 3 DES LEVÉES EN CAPITAL-RISQUE EN 2024 ET EN 2025 (EN M€)

	SOCIÉTÉ	DATE	MONTANTS LEVÉS (en M€)	SECTEUR	ORIGINE DES PRINCIPAUX INVESTISSEURS
2025	Adcytherix	Octobre 2025	105	Biotech	Europe
	Wandercraft	Juin 2025	66	Medtech	Europe
	Nabla	Juin 2025	61	Santé Digitale	Europe
2024	Aqemia*	Janv. et Déc. 2024	68	Santé digitale	Europe
	TRiCares	Juin 2024	46	Medtech	Europe
	UroMems	Juin 2024	44	Medtech	Europe

(*) Aqemia a réalisé deux levées de fonds en 2024, une de 30 M€ en janvier et une de 38 M€ en décembre. Sources : EY, Euronext, Dealroom

LE FINANCEMENT PAR LES MARCHÉS :
UN RECU À NUANCER

Pour la deuxième année consécutive, aucune introduction en Bourse n'a été réalisée par des sociétés de Healthtech françaises. Le niveau des refinancements sur les marchés même s'il semble faiblir en montant, passant de 1,7 Md€ à 1,3 Md€ (soit une baisse de 22 %) reste en réalité assez dynamique car il était favorisé l'an dernier par la levée de Sartorius. Le nombre d'opérations est globalement stable, passant de 36 à 38 deals, indiquant que la diminution résulte principalement du montant moyen par opération. **La levée d'Abivax de 636 M€ en juillet 2025 est la plus importante de l'année et montre que les investisseurs restent présents mais plus attentifs aux progressions cliniques :** la biotech française s'est refinancée via une offre au public dans la foulée de l'annonce

d'essais de phase 3 concluants.

Les biotechs dominent ce marché des Healthtech cotées, représentant 97 % du montant total des opérations. On retrouve également dans les principales levées DBV Technologies avec un placement privé de 116 M€, ainsi qu'Inventiva pour une levée de 116 M€ en mai auprès de ses actionnaires et une seconde en novembre de 149 M€ via une offre publique sur le marché américain. Enfin Transgène complète les opérations supérieures à 100 M€, avec une levée sur Euronext de 104 M€ en novembre. Les montants levés par ce top 4 représentent 85 % des montants levés. Les autres opérations sont plus modestes (33 opérations pour un montant cumulé de 195 M€ soit un montant moyen de 5,9 M€).

TOP 3 DES LEVÉES EN REFINANCEMENT EN 2024 ET 2025 (EN M€)

	SOCIÉTÉ	DATE	MONTANTS (en M€)	SECTEUR	ORIGINE DES PRINCIPAUX INVESTISSEURS
2025	ABIVAX	Juillet 2025	636	Biotech	Émission d'actions ordinaires (Euronext). Les investisseurs finaux n'ont pas été divulgués publiquement.
	Inventiva SA*	Mai et novembre 2025	266	Biotech	Émission d'actions ordinaires (Euronext) et émission réservée à des investisseurs spécialisés
	DBV Technologies	Mars 2025	116	Biotech	Émission d'actions ordinaires (Euronext) et émission réservée à des investisseurs spécialisés
2024	Sartorius Stedim Biotech	Février 2024	1 200	Biotech	Émission d'ADS auprès d'investisseurs internationaux (Euronext)
	Inventiva	Octobre 2024	94	Biotech	Émission d'ADS (Euronext) auprès d'investisseurs définis
	Valneva	Septembre 2024	60	Biotech	Emission d'actions ordinaires (Nasdaq) auprès d'investisseurs définis

* Inventiva a réalisé deux financements en 2025, un de 116 M€ en mai sur le marché français, et un de 149 M€ en novembre sur le marché américain. Sources : EY, Euronext, Dealroom

« Notre levée de fonds de série A valide notre vision scientifique, la solidité de notre stratégie et la qualité du travail accompli en moins de deux ans »

À la tête de cette nouvelle société, **Jack Elands** revient sur la plus importante série A de la biotech française de l'année 2025, ainsi que sur les dernières actualités de l'entreprise, ses avancées scientifiques et sa feuille de route clinique

Vous venez de lever 105 M€ auprès d'investisseurs français et internationaux. À quoi serviront ces fonds ?

Notre levée de fonds de série A a été menée par des investisseurs français, Bpifrance, via ses fonds Large Venture et InnoBio, aux côtés de Kurma Partners et Andera Partners et la participation d'investisseurs internationaux, Angelini Ventures, Surveyor Capital (groupe Citadel) et aMoon, et de tous nos actionnaires historiques : Pontifax, DawnBiopharma (KKR), Pureos Bioventures et RA Capital.

Ces fonds vont nous permettre, d'une part, de conduire notre premier candidat médicament, ADCX-020, vers la clinique, avec le démarrage d'une étude de phase 1 au premier trimestre 2026. D'autre part, ils soutiendront la poursuite de nos travaux de R&D sur de nouveaux ADC intégrant des agents cytotoxiques (payloads) innovants. Cette levée nous offre une visibilité financière jusqu'à la fin 2027, sans dépendre de revenus ou de partenariats à court terme, ce qui constitue un atout majeur pour exécuter sereinement notre feuille de route.

Elle valide également notre vision scientifique, la solidité de notre stratégie et la qualité du travail accompli par les équipes depuis la création de la société, il y a moins de deux ans.

Pouvez-vous présenter votre positionnement scientifique et votre portefeuille de produits ?

Nous sommes spécialisés dans le développement des ADC destinés au traitement du cancer et plus précisément des tumeurs solides. Cette classe thérapeutique connaît un fort essor en oncologie, car elle permet de cibler précisément les cellules tumorales tout en limitant les atteintes aux cellules saines. Notre ambition est de développer une nouvelle génération d'ADC, capable de répondre à des besoins médicaux encore importants,

« Si nos ADC sont innovants, ils s'appuient sur des toxines déjà approuvées en tant que chimiothérapies, afin de limiter les risques de développement tout en conservant un fort potentiel d'innovation thérapeutique. »



BIO Dr Jack Elands est co-fondateur et CEO d'Adcytherix, une société de biotechnologie développant des ADC de nouvelle génération. Entrepreneur en série, il a précédemment cofondé et dirigé, dans le domaine des ADC, la société Emergence Therapeutics, acquise par Eli Lilly, ainsi qu'Amakem Therapeutics, où il a mené le développement d'un programme innovant contre le glaucome jusqu'aux essais de phase 2b, avant sa cession sous licence à un groupe pharmaceutique coréen. Il a occupé plusieurs fonctions de direction en développement commercial et corporate chez Vitec, Silicos, Sidec AB et Marion Merrell Dow (aujourd'hui Sanofi). Il est docteur en neuropharmacologie.

notamment chez des patients devenus résistants au traitement, notamment par les premiers ADC, dont la commercialisation dans les tumeurs solides a débuté en 2013.

La plupart des tumeurs développent en effet une résistance aux payloads actuellement utilisés dans les ADC. Notre stratégie repose sur le développement d'ADC intégrant de nouvelles toxines aux mécanismes d'action différenciés. Si nos ADC sont innovants, ils s'appuient sur des toxines déjà approuvées en tant que chimiothérapies, afin de limiter les risques de développement tout en conservant un fort potentiel d'innovation thérapeutique.

Notre programme le plus avancé, ADCX-020, cible une protéine exprimée dans de nombreuses tumeurs solides, notamment dans les cancers du foie, du côlon, du sein et du poumon chez des patients en échec thérapeutique. Grâce à un premier tour

de financement de 30 M€ d'euros réalisé en 2024, nous avons pu mener à bien l'ensemble des travaux précliniques. Une étude clinique de phase 1 doit démarrer au premier trimestre 2026, pour, classiquement, évaluer l'innocuité de notre ADC, identifier la dose optimale et obtenir de premiers signaux d'efficacité.

En parallèle, nous poursuivons l'enrichissement de notre portefeuille, avec l'ambition de faire émerger plusieurs candidats médicaments supplémentaires au cours des prochaines années et de construire un pipeline pérenne et indépendant dans le domaine des ADC. Des collaborations pharmaceutiques pourront être envisagées à mesure de l'avancement des projets.

Comment êtes-vous organisés ?

L'entreprise a fait le choix d'une organisation volontairement resserrée, avec une équipe d'environ vingt personnes, complétée par un réseau de partenaires externes spécialisés pour la production et les essais cliniques. Cette organisation nous permet de rester agiles, concentrés sur la science et l'exécution, tout en préparant les prochaines étapes de développement de la société. ■

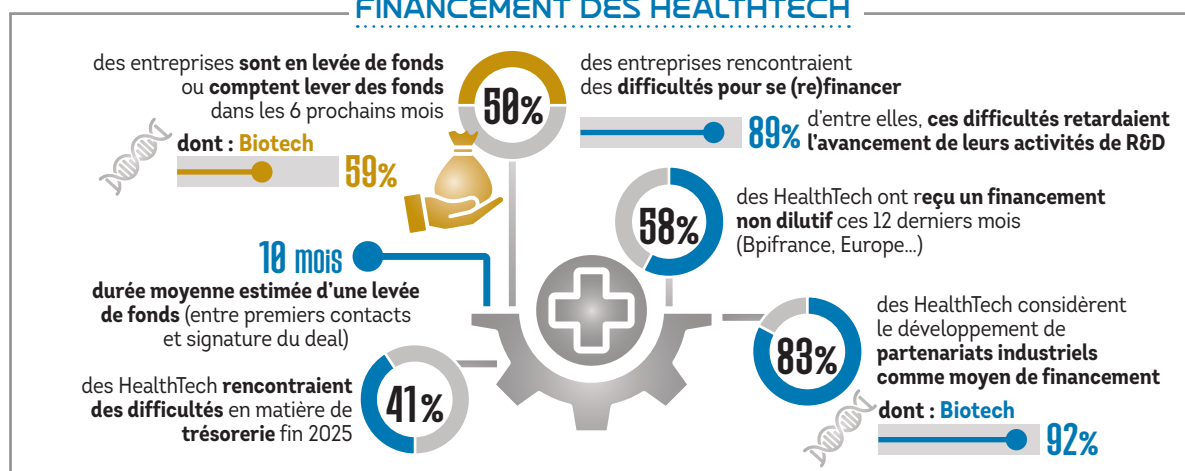
ADCYTHERIX

ADCYTHERIX est une société de biotechnologie développant des anticorps-médicaments conjugués (ADC) de nouvelle génération pour le traitement ciblé du cancer. Fondée par Jack Elands, Pontifax Venture Capital et d'anciens dirigeants d'Emergence Therapeutics, la société s'appuie sur une équipe expérimentée et un réseau international d'experts de premier plan. Soutenue par un syndicat d'investisseurs de référence dans les sciences de la vie, la société a pour ambition de devenir un acteur indépendant de référence dans le domaine des ADC, en développant des ADC capables d'adresser les résistances actuelles et d'élargir le bénéfice clinique des thérapies ciblées. Basée à Marseille, Adcytherix dispose de filiales aux États-Unis et aux Pays-Bas. www.adcytherix.com

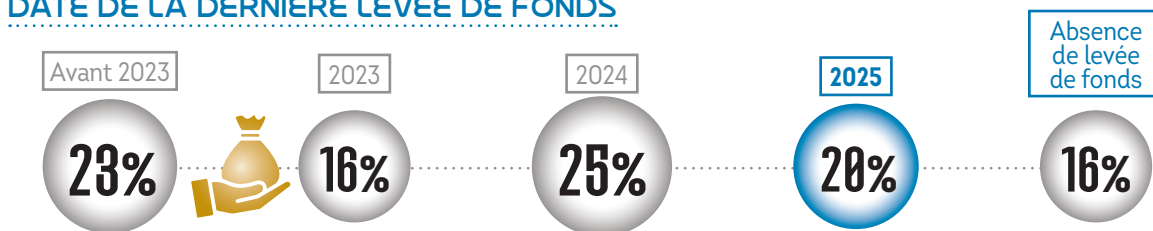
LA SANTÉ FINANCIÈRE DES ENTREPRISES DE HEALTHTECH FRANÇAISES EN 2025

En 2025, les startups et PME en santé ont continué de faire face à un environnement macroéconomique challengeant, les trois quarts d'entre elles se sentant affectées d'un point de vue financier et/ou opérationnel. Cependant, plus de la moitié d'entre elles ont obtenu des financements non dilutifs et une sur cinq a levé des fonds cette année. Les entreprises sont de plus en plus nombreuses à considérer le partenariat industriel comme moyen de financement.

FINANCEMENT DES HEALTHTECH

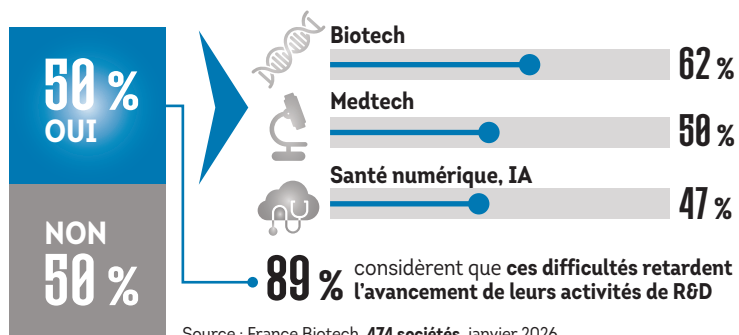


DATE DE LA DERNIÈRE LEVÉE DE FONDS



Source : France Biotech, **487 sociétés**, janvier 2026

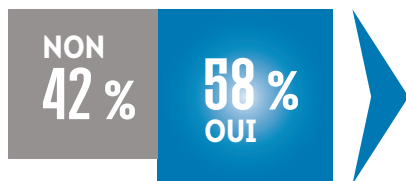
➤ *Rencontrez-vous des difficultés pour financer ou refinancer votre société ?*



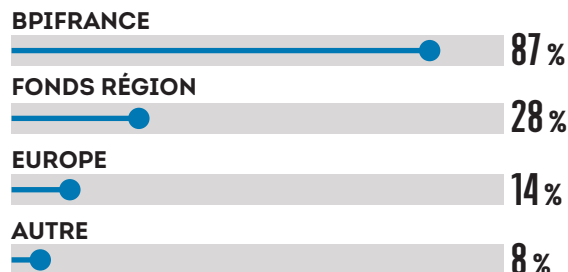
Source : France Biotech, **474 sociétés**, janvier 2026

L'année 2025 est perçue comme difficile en matière de financement pour les acteurs HealthTech, compte tenu d'un contexte international et national complexe d'un point de vue fiscal, politique et financier. Ainsi, **seuls 20 % des entreprises ont réalisé une levée de fonds cette année** contre 37 % en 2024 tandis que **la moitié des entreprises ont déclaré des difficultés pour se financer**, la durée moyenne d'une levée de fonds étant estimée à 10 mois. Ces difficultés ont été davantage ressenties par les sociétés de biotechnologie.

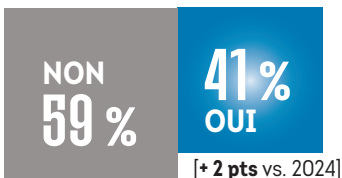
➤ Avez-vous reçu un financement non dilutif dans les 12 derniers mois ?



Source : France Biotech, 474 sociétés, janvier 2026



➤ Rencontrez-vous des difficultés en matière de trésorerie ?



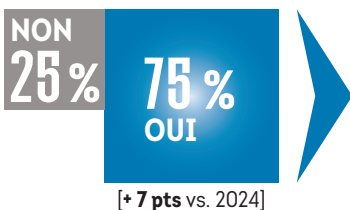
Source : France Biotech, 480 sociétés, janvier 2026

HORIZON DE TRÉSORERIE

Horizon de Cash	% Déc. 2025	Variation vs. 2024
3 mois ou moins	19 %	↗ + 1 pt
6 mois	31 %	↗ + 2 pts
12 mois	25 %	↘ - 2 pts
18 mois	12 %	↗ + 1 pt
24 mois ou plus	13 %	↘ - 1 pt

Source : France Biotech, 454 sociétés, janvier 2026

➤ Votre activité est-elle affectée par le contexte actuel ?



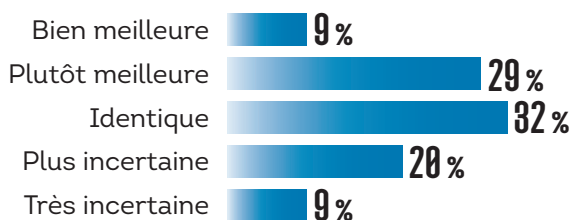
Source : France Biotech, 477 sociétés, janvier 2026

41 % des entreprises du panel de l'étude **rencontraient des difficultés en matière de trésorerie, avec un horizon moyen situé entre 6 et 12 mois**. Les trois quarts des entreprises se sentaient affectée par le contexte économique et politique ; ce taux est en hausse comparé aux années précé-



dentes (61 % en 2023). Les entreprises réagissent en adoptant une gestion plus prudente de leurs dépenses ; les effets ressentis concernent à la fois les activités financières des entreprises (levées de fonds) mais aussi leurs propres investissements, activités de R&D et recrutements.

➤ Par rapport à octobre 2024, diriez-vous que la santé de votre entreprise est aujourd'hui :



Source : France Biotech, 476 sociétés, janvier 2026

70 % des entreprises considèrent que leur **santé financière est aujourd'hui identique ou meilleure qu'il y a un an** avec plus d'un tiers notant une **amélioration nette**. En revanche, la situation est assez contrastée en fonction des segments d'activités des entreprises. Ainsi, on note qu'en un an la situation est plus incertaine voire très incertaine pour environ un tiers (32 %) des sociétés de biotechnologie. Le ressenti des entreprises de medtech s'est détérioré en an, 30 % d'entre elles considèrent la situation plus incertaine ou très incertaine comparé à la même période l'année précédente (vs. 19 % en 2024).

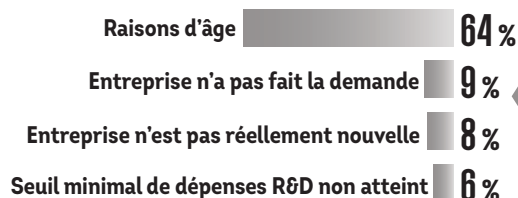
LE CIR ET LE STATUT DE LA JEI, DES DISPOSITIFS À SANCTUARISER POUR LA FILIÈRE

Le Crédit Impôt Recherche (CIR) et le statut de la Jeune Entreprise Innovante (JEI) sont des dispositifs incontournables et indispensables pour la filière.



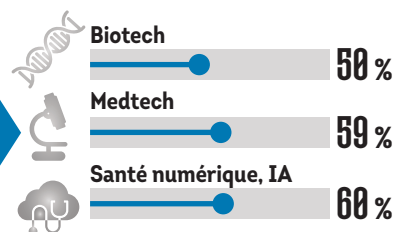
LE STATUT DE JEI (JEUNE ENTREPRISE INNOVANTE)

➤ *Bénéficiez-vous du statut de la JEI ?*



NON 49 %

OUI 51 %



Source : France Biotech, 492 sociétés, janvier 2026

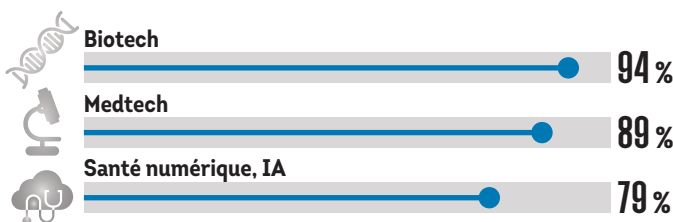
Le statut de la Jeune Entreprise Innovante (JEI) créé en 2004 est un dispositif essentiel pour les jeunes entreprises, permettant une exonération d'impôts et de cotisations sociales aux startups de moins de 8 ans, indépendantes et qui consacrent plus de 15 % (20 % dans certains

cas) de leurs dépenses à la R&D. La moitié des sociétés de biotechnologie françaises et près des deux tiers des medtech en bénéficient, le facteur le plus limitant étant l'âge. Ce dispositif représente également un facteur d'attractivité important pour la France.



LE CIR (CRÉDIT IMPÔT RECHERCHE)

➤ *Utilisez-vous le CIR ?*



Source : France Biotech, 474 sociétés, janvier 2026

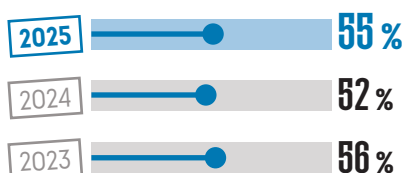
➤ *Avez-vous rencontré des difficultés dans l'obtention de votre dernier CIR (2024) ?*

Source : France Biotech, 421 sociétés, janvier 2026



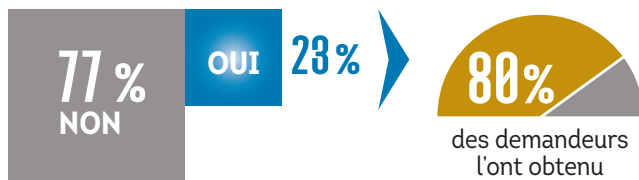
➤ *Considérez-vous satisfaisant le délai de remboursement ?*

Source : France Biotech, 378 sociétés, janvier 2026



Avec la quasi-intégralité des sociétés (87 %) en bénéficiant, le Crédit d'Impôt Recherche (CIR) est devenu, avec le temps, un dispositif incontournable pour la filière HealthTech. La grande majorité des sociétés (81 %) ne rencontre pas de difficultés pour l'obtenir. La satisfaction vis-à-vis des délais de remboursement a également progressé en l'espace d'un an.

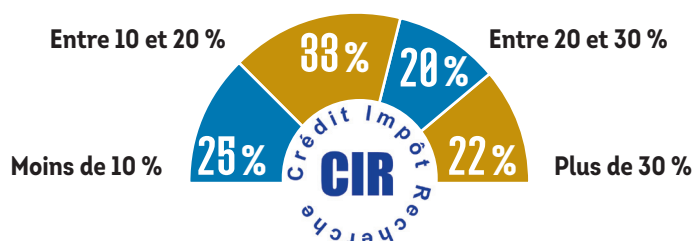
➤ Avez-vous demandé un remboursement anticipé du CIR ?



Les demandes de remboursement anticipé échouent rarement. Ainsi, en 2025, 23 % des sociétés ont demandé un remboursement anticipé du CIR et, parmi elles, 80 % l'ont obtenu.

Source : France Biotech, 279 sociétés, janvier 2026

➤ Quelle part des dépenses d'exploitation totales de l'année le CIR représente-t-il ?



Le Crédit Impôt recherche représente en moyenne entre 10 % et 20 % des dépenses d'exploitations totales des entreprises. Pour une medtech sur deux (48 %), cette part dépasse les 30 %.

Source : France Biotech, 279 sociétés, janvier 2026

FOCUS SUR LES SOCIÉTÉS DE SERVICES : CRO, CMO ET CDMO

➤ Êtes-vous agréé CIR ?



Source : France Biotech, 49 sociétés, janvier 2026

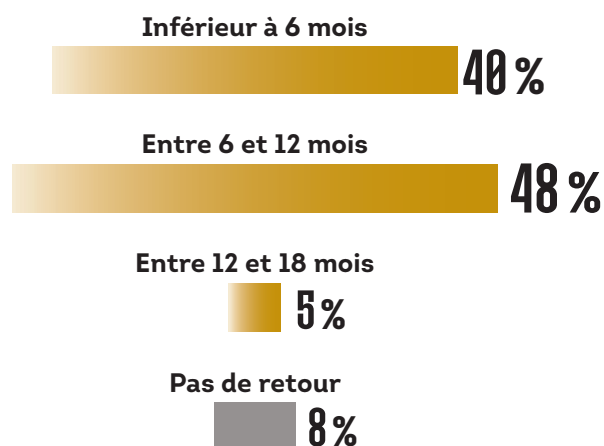
➤ Si oui, avez-vous rencontré des difficultés ?



Source : France Biotech, 12 sociétés, janvier 2026

Les trois-quarts des entreprises répondantes de type CRO, CMO et CDMO et fournissant des services en matière de R&D, de production et de développement pour le compte de sociétés de biotechnologie ont déclaré être agréées CIR. En revanche, la moitié de celles ayant obtenu l'agrément ont déclaré avoir rencontré des difficultés dans son obtention.

➤ Quel était le délai pour l'obtention de l'agrément ?



Source : France Biotech, 40 sociétés, janvier 2026

Les délais moyens de retours de la part du MESRI se situent à 6 mois. Une fois agréée CIR et à la suite d'une demande de remboursement, une entreprise sur deux seulement a indiqué que les délais de remboursement étaient satisfaisants. 11 % des sociétés ont reçu un refus d'agrément à la suite du dépôt de leur dossier de demande d'agrément.

« Réinventer la reconstruction tissulaire après cancer grâce à l'impression 3D de biomatériaux résorbables »

Par **Julien Payen**, co-fondateur et CEO de **Lattice Medical**

Lattice Medical développe à Lille des implants résorbables imprimés en 3D pour la reconstruction des tissus mous après cancer. En octobre 2025, la medtech a annoncé une levée de fonds de 43 M€ en série B. Une étape clé pour accélérer ses développements cliniques et renforcer son outil industriel. Julien Payen revient sur la stratégie et les ambitions de la société.

Pouvez-vous revenir sur votre levée de fonds ?

C'est une étape structurante pour l'entreprise, qui va nous permettre d'accélérer nos programmes cliniques, de consolider notre capacité industrielle et de préparer l'accès au marché de nos dispositifs médicaux. L'opération a été menée par le Fonds SPI, géré pour le compte de l'État par Bpifrance dans le cadre de France 2030, et soutenue par Blast.Club, Sprim, des investisseurs qualifiés regroupés au sein de TIDJEE, ainsi que par les actionnaires historiques EIC Fund, Captech Santé, Nord France Amorçage et FIRA Nord-Est. Cette levée de fonds comprend également des financements non dilutifs apportés par des partenaires bancaires et par deux programmes France 2030 – M3DINPRINT et LIPOTEC.

Ces fonds serviront d'abord à consolider le développement clinique de nos deux produits MATTISSE et RODIN, avec l'ambition de les amener sur le marché en France puis à l'international. Ils accompagneront ensuite la construction de notre propre outil industriel, afin de produire nos dispositifs médicaux et de proposer aussi une offre de service autour de nos biomatériaux résorbables via Lattice Services. Enfin, ils soutiendront la poursuite de nos travaux de R&D. Cette levée s'inscrit dans la continuité de notre vision stratégique : réinventer la reconstruction tissulaire après cancer grâce à l'impression 3D de biomatériaux résorbables, tout en construisant une medtech française et industrielle ancrée sur son territoire.

MATTISSE est votre dispositif le plus avancé. Pouvez-vous nous le présenter ?



« Réinventer la reconstruction tissulaire après cancer grâce à l'impression 3D de biomatériaux résorbables. »

BIO CEO et co-fondateur de Lattice Medical, **Julien Payen** travaille avec son équipe au développement, à la fabrication et à la commercialisation de technologies implantables et résorbables dédiées à la reconstruction mammaire après un cancer. Fort de 15 ans d'expertise technologique et industrielle, notamment en science des matériaux et en applications médicales, Julien accompagne le développement de solutions répondant à des enjeux techniques, réglementaires et industriels majeurs. Lattice Medical développe MATTISSE, un implant d'ingénierie tissulaire visant à régénérer le tissu adipeux autologue, ainsi que RODIN, une matrice pour la reconstruction de grands défauts du tissu sous-cutané.

Chaque année, environ 22 000 mastectomies totales sont réalisées en France à la suite d'un cancer du sein et seules 30 % des femmes ont recours à une reconstruction mammaire. Notre objectif est d'offrir une alternative plus durable et moins invasive que les solutions existantes. MATTISSE est un implant résorbable destiné à la reconstruction mammaire autologue après une mastectomie. Il repose sur une structure imprimée en 3D dans laquelle est inséré le tissu adipeux de la patiente, permettant une régénération progressive et naturelle, sans corps étranger à long terme. Une première étude clinique a été menée chez 10 patientes en France et en Espagne. Un deuxième essai clinique devrait démarrer fin 2026 avec une cohorte élargie de 40 patientes.

Et qu'en est-il de RODIN ?

RODIN applique le même principe technologique mais cette fois-ci à la reconstruction de grands défauts des tissus sous-cutanés, notamment après exérèse de tumeurs. Il vise à restaurer les volumes tissulaires en un seul geste chirurgical, là où les pratiques actuelles nécessitent souvent des interventions répétées. Les travaux pré-cliniques et réglementaires sont en cours, en vue du lancement des es-

sais cliniques en 2027 en France et à l'international.

Votre annonce met fortement en avant la dimension industrielle. Pourquoi est-ce stratégique ?

Parce que la maîtrise industrielle est au cœur de notre modèle. Depuis 2020, nous produisons nos dispositifs à Wervicq-Sud, en maîtrisant l'ensemble de la chaîne : formulation des biomatériaux, extrusion, impression 3D et production en salle propre. Notre ambition est de renforcer cet outil à Lille afin d'accompagner la montée en puissance de nos dispositifs médicaux et de contribuer à une dynamique de réindustrialisation en région.

Vous avez également une offre de service sur les biomatériaux. De quoi s'agit-il ?

Nous avons structuré une marque commerciale Lattice Services, dédiée à nos biomatériaux résorbables, distribués via une marketplace. Ces matériaux, conçus pour l'impression 3D médicale, sont utilisés par des équipes de recherche publiques et privées, en France et à l'international. Nous sommes également de plus en plus sollicités pour la fabrication de pré-séries et de lots précliniques ou cliniques. Cette activité valorise notre savoir-faire industriel et complète notre modèle économique. L'activité biomatériaux de Lattice Medical est largement tournée vers l'international : près de 80 % de ses clients sont basés hors de France, et environ 70 % des ventes sont aujourd'hui réalisées aux États-Unis. ■



LATTICE MEDICAL
Soft Tissue Reconstruction

Implantée à Lille et fondée en 2017, **LATTICE MEDICAL** est née de la collaboration entre des experts en médecine, chirurgie et ingénierie textile, réunis autour d'un projet de recherche du CHU de Lille et de l'Université de Lille visant à appliquer les principes de l'ingénierie tissulaire à la reconstruction mammaire et aux tissus lésés par le cancer. Grâce à une technologie d'impression 3D unique, l'entreprise développe des implants innovants visant à améliorer la prise en charge de la reconstruction des tissus mous endommagés par les cancers. La société emploie aujourd'hui 25 personnes.



ÉTAT DES LIEUX DU FINANCEMENT DE LA HEALTHTECH EN EUROPE

Financement par les marchés de capitaux

Alexis Janin, directeur des activités de cotation PME & ETI France, Euronext

L'année 2025 constitue **une inflexion structurante pour le secteur HealthTech coté**, et plus particulièrement pour les biotechs européennes. Après 4 années de correction, le secteur a bénéficié d'un environnement plus favorable, se traduisant par une amélioration significative des valorisations, de la liquidité et des conditions de refinancement.

Sur Euronext Paris, la capitalisation boursière des 35 biotechs cotées a progressé de **+ 388 %** en 2025, portant la capitalisation totale du secteur à **plus de 15 milliards d'euros**, soit son plus haut niveau depuis près de dix ans, à comparer à **+ 55 % pour le CAC Small** et **+ 10 % pour le CAC 40** sur la même période.

La capitalisation boursière moyenne du secteur s'est établie à **435 M€ fin 2025 contre 95 M€ fin 2024**, illustrant le changement rapide de perception des investisseurs concernant les émetteurs les plus avancés. L'intégration d'Abivax, et de Nanobiotix au SBF120 constitue à cet égard un signal fort pour l'ensemble de l'écosystème.

L'amélioration des valorisations s'est accompagnée d'un **retour marqué de la liquidité**, avec une progression de **+ 179 % des volumes quotidiens moyens échangés** sur les biotechs françaises par rapport à 2024. Cette dynamique reflète le retour progressif des investisseurs institutionnels sur le segment, en particulier sur les sociétés disposant de **pipelines cliniques avancés**, de partenariats industriels structu-



« Les marchés de capitaux retrouvent pleinement leur rôle de partenaire de long terme pour les entreprises HealthTech ambitieuses. »

rants et d'une **visibilité financière renforcée**.

Dans ce contexte, **2025 s'inscrit comme une année de référence en matière de refinancement pour les healthtech cotées sur Euronext Paris**. Au total, **1,31 Md€** ont été levés à travers **35 opérations de marché par 25 émetteurs**, contre 36 opérations en 2024, dont 1,27 Md€ levés par 17 biotech cotées sur Euronext Paris à travers 26 opérations. Plusieurs augmentations de capital de taille significative ont été réalisées au cours de l'année, permettant à une large majorité des sociétés concernées d'**allonger significativement leur horizon de trésorerie**, portant leur visibilité financière **au-delà de 12 mois**, contre souvent moins de 6 mois fin 2024.

Le redressement observé en 2025 repose sur **des fondamentaux sectoriels assainis**. Après plusieurs années de discipline financière, les sociétés ont réduit leur cash burn, recentré leurs pipelines sur les programmes à plus forte valeur et ren-

forcé leurs équipes de direction. La maturité croissante des pipelines, **avec 13 études de phase III** attendues dans les prochains mois, contribue à soutenir un newsflow clinique structurant. L'oncologie, l'immunologie et la gastro-entérologie concentrent une part significative de l'intérêt des investisseurs, en ligne avec les besoins médicaux non couverts, et les perspectives de partenariats industriels.

Les perspectives pour 2026 apparaissent favorables, soutenues par la normalisation progressive des conditions monétaires et par un secteur biotech ressorti **plus structuré et plus sélectif** de la période de correction. Ainsi, les marchés de capitaux retrouvent pleinement leur **rôle de partenaire de long terme** pour les entreprises HealthTech ambitieuses.

Dans ce contexte, les marchés de capitaux retrouvent pleinement leur **rôle de partenaire stratégique de long terme** pour les entreprises HealthTech ambitieuses. Au-delà d'une levée de fonds ponctuelle, la cotation permet de renforcer durablement la capacité à financer le développement, à structurer la gouvernance et à conserver une optionnalité stratégique dans un environnement de plus en plus compétitif.

C'est dans cette logique qu'Euronext poursuit ses actions d'accompagnement à travers des initiatives telles qu'**IPoready**, destinées à aider les dirigeants à structurer leur trajectoire vers les marchés de capitaux et à préparer les prochaines générations de sociétés HealthTech cotées. ■



Regards croisés

LA VISION DU MARCHÉ, LES ATTENTES DES INVESTISSEURS ET LA NÉCESSITÉ DE SE PRÉPARER À L'IPO

Andrew Obenshain (Inventiva), **Arnaud Cadart** (CIC Market Solutions) et **Véronique Foutel** (InBrain Pharma), nous font part de leurs visions respectives du marché, de l'environnement économique, des attentes des investisseurs et de leurs objectifs stratégiques.



Inventiva est société biopharmaceutique spécialisée dans le développement clinique de petites molécules actives administrées par voie orale pour le traitement de patients avec des besoins médicaux non satisfaits significatifs dans les domaines de la fibrose, des maladies lysosomales et de l'oncologie.



Andrew Obenshain,
Directeur général
d'Inventiva

Pouvez-vous nous présenter brièvement votre société, ses principaux produits et aires thérapeutiques ?

Andrew Obenshain : Inventiva est une société de biotechnologie française fondée en 2012 spécialisée aujourd'hui dans le développement du lanifibranor, un candidat-médicament oral, pour le traitement de la MASH, une maladie chronique et complexe du foie qui touche environ 5 % de la population adulte aux États-Unis et en Europe.

Ce qui différencie l'approche d'Inventiva réside dans une compréhension intégrée de la physiopathologie de la maladie et dans des choix de conception thérapeutique assumés dès l'origine. Notre candidat-médicament lanifibranor, actuellement en Phase III, est un agoniste pan-PPAR destiné à agir de manière équilibrée sur plusieurs voies clés impliquées dans la progression de la MASH : l'inflammation, la fibrose et la dysfonction métabolique.

À ce stade de développement, lanifibranor s'inscrit comme une approche systémique, conçue pour adresser la complexité de la maladie et l'hétérogénéité de la population de patients, avec l'objectif de démontrer un bénéfice clinique pertinent pour une population de patients aujourd'hui insuffisamment prise en charge.

Vous avez réalisé votre IPO sur Euronext en 2017, puis choisi une double cotation sur le Nasdaq en 2020. Quelles étaient les motivations et quels bénéfices concrets Inventiva a tirés de cette stratégie ?

L'introduction en Bourse sur Euronext Paris en 2017, puis la double cotation sur le Nasdaq en 2020, s'inscrivaient dans le contexte et les priorités d'Inventiva à ces moments-clés de son développement, alors que les besoins de financement augmentaient avec l'avancée



des programmes cliniques. Pour de nombreuses sociétés de biotechnologie européennes à ce stade, une double cotation permet d'accéder à un univers d'investisseurs plus large, notamment aux États-Unis, où les marchés disposent d'une forte spécialisation et de capacités d'investissement importantes dans le secteur.

Cette stratégie a permis d'élargir la visibilité d'Inventiva à l'international et de diversifier sa base d'investisseurs. Aujourd'hui, dans un contexte différent, la priorité de la société est clairement centrée sur l'exécution clinique, la discipline financière et la création de valeur à long terme.

Qu'est-ce que la cotation apporte à une biotech en termes de financement, visibilité et crédibilité ?

Quels conseils donneriez-vous à des dirigeants qui envisagent une IPO ?

Pour une biotech, la cotation offre un accès durable au capital, et non un simple financement ponctuel. L'IPO crée une plateforme de financement pérenne pour soutenir le développement clinique avancé, accompagner le changement d'échelle de l'organisation et préserver une flexibilité stratégique dans le temps.

Elle renforce également la visibilité et la crédibilité de l'entreprise auprès des investisseurs internationaux, des partenaires industriels et des talents clés, tout en imposant un cadre de gouvernance et de communication plus structuré.

Pour des dirigeants qui envisagent une IPO, l'essentiel est de s'assurer que cette étape est pertinente dans leur contexte et pleinement alignée avec la stratégie de l'entreprise, son stade de développement et sa capacité à évoluer durablement dans un environnement de marché exigeant.

Vous avez récemment réalisé une augmentation de capital significative. Quels étaient vos objectifs stratégiques derrière cette opération et quel impact sur votre feuille de route ?

Les financements réalisés récemment ont été conçus pour sécuriser la trajectoire stratégique d'Inventiva à un moment clé de son développement. Ils visent à garantir l'exécution de notre programme de Phase III sur la MASH et à préparer les étapes suivantes du développement de lanifibranor.

Dans ce cadre, la société a dernièrement réalisé une levée d'environ 149 millions d'euros, renforçant significativement sa visibilité financière et sa base d'investisseurs internationaux.

Ces financements permettent aujourd'hui à Inventiva de se concentrer pleinement sur l'exécution clinique, la

préparation réglementaire et la création de valeur à long terme, dans une approche disciplinée et focalisée.

Cet été, vous avez rejoint le segment Euronext Tech Leaders : quel impact cela a-t-il eu sur votre visibilité et vos relations avec les investisseurs ?

Faire partie d'Euronext Tech Leaders nous place au sein d'un groupe restreint d'entreprises européennes matures et innovantes, et renforce notre visibilité auprès des investisseurs internationaux à un moment clé de notre développement.

Cette intégration est une reconnaissance du positionnement d'Inventiva parmi les biotechs européennes les plus ambitieuses, qui ont atteint un stade avancé de développement clinique et une envergure significative.

Pour nous, l'intérêt va au-delà du label : il s'agit de la crédibilité et de la visibilité accrues qu'il apporte dans nos échanges avec les investisseurs mondiaux, tout en montrant que nous faisons partie d'un écosystème européen dynamique et innovant.

2025 a été une année importante pour vous. Quels sont vos objectifs stratégiques pour 2026 et au-delà ?

Comment voyez-vous l'évolution de votre secteur et la place d'Inventiva dans cet écosystème ?

Pour 2026, notre objectif est clair : poursuivre le développement clinique avancé, préparer la commercialisation de nos programmes phares et générer des résultats topline solides au second semestre.

Le secteur des maladies métaboliques, et en particulier de la MASH, est à un tournant. Les acquisitions récentes par de grandes pharmas et l'approbation de deux premiers traitements confirment la crédibilité et l'attractivité du domaine, tout en mettant en lumière l'ampleur des besoins médicaux non couverts et la nécessité de nouvelles options thérapeutiques.

Dans ce contexte, les autorités de santé comme les investisseurs attendent désormais des données cliniques robustes et clairement différenciantes. Inventiva dispose d'un candidat-médicament très prometteur et ambitionne de jouer un rôle de leader dans cet écosystème, en apportant une solution innovante à des patients encore insuffisamment pris en charge, tout en créant une valeur durable pour nos investisseurs et l'ensemble de nos parties prenantes.

Quels enseignements clés de votre parcours souhaitez-vous partager à des dirigeants HealthTech qui s'interrogent sur une possible introduction en Bourse ?

Le premier enseignement de mon parcours est que le chemin d'une healthtech ou d'une biotech n'est jamais



linéaire. C'est un parcours long, complexe, avec des cycles de marché parfois difficiles, et il faut être préparé à cette réalité avant d'envisager une introduction en Bourse. La cotation est un engagement de long terme, pas un événement ponctuel.

L'expérience d'Inventiva montre aussi qu'à mesure qu'un projet gagne en maturité – notamment à l'approche de données cliniques clés, l'intérêt des investisseurs évolue naturellement. Le passage à un stade

avancé de développement, la préparation des étapes réglementaires et commerciales, et le renforcement de l'organisation autour de ces enjeux permettent de recentrer le discours sur la force scientifique de l'actif et son potentiel réel.

Les marchés publics ne demandent pas une entreprise "aboutie", mais une direction claire, une science solide et la capacité de tenir ses engagements dans le temps. ■

Arnaud Cadart analyse les tendances, les performances financières et les enjeux stratégiques des acteurs Healthcare afin d'éclairer les décisions d'investissement. Son expertise combine analyse financière rigoureuse et compréhension fine des dynamiques du secteur.



Arnaud Cadart,
Financial Analyst
Healthcare,
CIC Market Solutions

L'engouement récent pour l'univers des biotechs françaises s'est traduit par une progression d'environ 340 % du marché en YTD à fin novembre, à comparer à + 48 % pour le CAC Small et + 10 % pour le CAC 40.

Comment analysez-vous ce retournement de dynamique ? Quels facteurs structurels ou conjoncturels expliquent cette performance exceptionnelle ?

Arnaud Cadart : Deux éléments expliquent cette magnifique performance : d'une part, le secteur mondial dans son ensemble s'est enfin avéré porteur. Les deals du type « Most Favored Nation » signés par la big pharma mondiale avec l'administration Trump préservent en effet l'écosystème de l'innovation autour de la biotech et, d'ailleurs, les annonces de deals se sont multipliées depuis : après une longue pause la pharma est redevenue acquisitive de biotechs, car elle a retrouvé de la visibilité sur le marché américain et qu'elle fait face à des tombées importantes dans le domaine public d'ici 2030. Pour ce qui concerne plus particulièrement la biotech française, évidemment Abivax a agi comme un détonateur pour l'ensemble du secteur.

Selon vous, quels sont aujourd'hui les principaux critères d'investissement des investisseurs institutionnels spécialisés dans les biotechnologies cotées ? Ces critères ont-ils évolué de manière significative au cours des dernières années ?

Les investisseurs comprennent bien que les biotech constituent le principal moteur de l'innovation dans le domaine de la santé. 75 % des nouveaux médicaments mis sur le marché viennent des biotechs et ce chiffre progresse constamment : elles ont par nature cette capacité



à faire émerger des innovations de rupture dans un univers de plus en plus complexe. Mais les dernières années ont été décevantes pour la performance des investissements : on a assisté à une forte correction des valorisations depuis 2021, avec le retour à la normale des conditions sanitaires et une forte remontée des taux d'intérêts réels pénalisante pour les valorisations et les levées de fonds. Nous ne sommes plus dans un régime de politique monétaire accommodante et les investisseurs reprennent la main, ils veulent naturellement avoir de la visibilité : le degré d'avancement des études cliniques redevient un critère majeur.

Parmi les technologies émergentes actuellement, identifiez-vous une ou deux approches particulièrement recherchées ou valorisées par le marché ?

L'oncologie reste une aire thérapeutique particulièrement recherchée. Notamment les anticorps multi-spécifiques qui arrivent à maturité. La gastro-entérologie est également beaucoup regardée, car la nourriture industrielle et nos modes de vie ne sont pas sans conséquences, et cela se traduit par des marchés potentiels très importants : on peut ainsi nommer les GLP1 de deuxième génération comme les maladies chroniques de l'intestin, cf. les avancées d'Abivax et la spéculation autour d'un intérêt d'Eli Lilly. On peut enfin et par extension citer toute l'immunologie, notamment les maladies inflammatoires, comme domaine thérapeutique prioritaire.

Comment analysez-vous la dynamique des opérations secondaires sur les marchés financiers, et en quoi constituent-elles un levier clé de financement pour les entreprises cotées du secteur Healthtech ? Les levées secondaires peuvent-elles agir comme catalyseur de croissance sur ce segment ?

La recherche scientifique n'est pas hors sol et a besoin de ressources financières longues pour fonctionner et innover. L'écosystème boursier, en France en particulier, a beaucoup souffert ces dix dernières années, d'échecs dans le développement, de mauvaises performances financières et d'un environnement qui ne favorise pas l'épargne longue. La reprise des opérations secondaires est une excellente nouvelle pour tout le monde, en premier lieu pour les gestions d'actifs liquides qui ont maintenu la voilure et pour celles qui veulent reconstruire des franchises fortes sur la classe d'actifs.

Le financement des entreprises Healthtech non cotées a été sensiblement impacté en 2025, notamment par l'évolution des règles d'octroi du CIR et par la baisse du nombre de levées de fonds auprès des fonds de capital-

risque. Quelle lecture faites-vous de cette situation ?

Les acteurs du non coté ont eux aussi été finalement rattrapés par l'apathie de la big pharma, le dégonflement des valorisations et un désintérêt pour la classe d'actifs au cours des dernières années, ce qui s'est traduit par ce phénomène début 2025. Mais l'embellie observée sur les marchés financiers et la multiplication (enfin !) des transactions va permettre au monde du capital-risque de lever à nouveau des fonds et le déployer dans la chaîne de valeur, en particulier dans les stades précoces de développement. C'est donc bon pour tout le monde, en premier lieu pour la recherche et les progrès de la médecine.

Quelles tendances anticipez-vous pour 2026 en matière de financement et d'appétit des investisseurs ? Est-ce plus particulièrement le bon moment pour envisager une IPO ? Quels conseils clés donneriez-vous à une entreprise envisageant une introduction en bourse dans un horizon de trois à quatre ans ?

Une fenêtre s'ouvre à nouveau et il faut profiter de l'intérêt renouvelé. L'introduction en Bourse est un exercice difficile pour une équipe de direction mais elle offre une visibilité unique. Et les conditions sont réunies pour que des investisseurs de tous horizons, qu'ils soient privés, investisseurs dans le coté ou dans le non coté, se retrouvent sur des dossiers de qualité qui cherchent à s'introduire en Europe.

Comment évaluez-vous aujourd'hui l'intérêt des investisseurs pour les sociétés HealthTech en Europe ? Observez-vous des différences notables d'approche ou de vision entre les investisseurs nord-américains et européens ?

Il faut toujours avoir un œil sur ce que va faire l'acquéreur ultime : la big pharma. Or, lorsque l'on échange avec les principaux dirigeants du secteur, l'innovation en Europe est concurrencée d'une part par la puissance scientifique américaine, et d'autre part par la montée en puissance de la science chinoise, moins chère et de plus en plus affirmée après 25 ans d'investissements majeurs. Les exécutifs en Europe doivent prendre conscience de cela et adapter les politiques économiques et le cadre réglementaire européen à un environnement concurrentiel durci : en favorisant les ponts entre la recherche académique et les entreprises et en encourageant l'épargne longue vers le secteur.

Et qu'en est-il de l'IA ? C'est un sujet très médiatisé, et l'on entend beaucoup parler de la manière dont elle pourrait révolutionner le secteur de la santé, en France comme dans le monde. Mais qu'observez-vous



concrètement en termes d'impact et de potentiel pour toute l'industrie ?

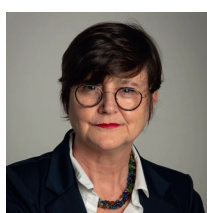
L'IA peut apporter de la productivité à tous les étages, apportant des économies de coûts incroyables dans les criblages, les repositionnements de molécules et l'ad-

ministration des études cliniques. A contrario, elle peut aussi abaisser les barrières à l'entrée dans l'industrie et faciliter l'émergence de nouveaux acteurs venus des technologies de l'information. ■

Véronique Foutel, CEO d'InBrain Pharma, revient sur son expérience du programme IPOready.



InBrain Pharma est une société biopharmaceutique spécialisée dans les maladies neurodégénératives. L'approche d'InBrain Pharma est unique et de rupture dans la prise en charge de la maladie de Parkinson en stade avancé en proposant une stimulation dopaminergique continue au niveau cérébral des patients exposés aux complications motrices sévères des traitements à base de lévodopa.



Véronique Foutel,
CEO,
InBrain Pharma

Pouvez-vous présenter brièvement votre société (produit, stratégie, équipe) ?

Véronique Foutel : InBrain Pharma est une biotech en phase clinique qui développe une solution thérapeutique innovante pour la prise en charge de la maladie de Parkinson à un stade avancé. Notre approche consiste à administrer directement dans le cerveau la dopamine, le neurotransmetteur qui disparaît au cours de la maladie.

Grâce à une pompe de dosage de précision implantée dans l'abdomen et reliée au cerveau par un cathéter, la dopamine – notre candidat médicament reformulée – est délivrée in situ, au bon endroit, à la bonne dose et au bon rythme. Nous sommes une Biotech : notre actif est le médicament, la dopamine, dont la stabilité et l'innocuité pour un usage cérébral reposent sur des conditions de reformulation et de mise en condition sans oxygène (anaérobie) extrêmement strictes, cœur de notre propriété intellectuelle.

L'entreprise s'appuie sur une équipe fondatrice issue du monde académique et hospitalier, avec une forte expertise scientifique, renforcée par des compétences industrielles et stratégiques.

Où en êtes-vous dans le développement de votre produit principal ?

Nous avons terminé avec succès un essai clinique de phase 1 / 2 et obtenu le feu vert des autorités européennes pour passer en phase 3. C'est un tournant majeur pour InBrain Pharma.

Les résultats de phase 1 / 2 ont été publiés dans Nature Medicine, ce qui constitue une reconnaissance scientifique exceptionnelle. Nous avons démontré que l'administration directe de dopamine dans le cerveau permet un contrôle moteur bien supérieur à celui obtenu avec les options disponibles à date (perfusion sous-cutanée continue ou entérale continue de lévodopa ou de substances apparentées comme la stimulation cérébrale profonde par l'implémentation d'électrodes), sans induire les dyskinésies observées avec les traitements standards à base de lévodopa.



En pratique, nous doublons quasiment le temps de contrôle moteur quotidien des patients, leur redonnant jusqu'à 6 heures d'autonomie par jour. Ce sera une véritable révolution pour les patients, leurs aidants lourdement impactés par le handicap de leurs proches malades et pour les systèmes de santé par l'allègement des coûts de prise en charge très lourds réputés pour être les plus importants en stade avancé de la maladie.

Comment le programme IPOready a-t-il structuré votre réflexion stratégique ?

IPOready a été extrêmement structurant. Issue du monde pharmaceutique, je connais très bien le secteur pharma / biotech, son business model, ses règles de fonctionnement par le prisme de mon expertise solide et pointue en valorisation de l'innovation médicamenteuse, de ses conditions d'accès au marché mais beaucoup moins les enjeux de gouvernance et de structuration corporate des TPE, PME dans ce domaine.

Le programme m'a permis de prendre conscience de tout ce que suppose une trajectoire d'IPO : gouvernance, organisation, narration stratégique, equity story, renforcement de la fonction finance. J'y ai appris énormément, entourée d'experts de grande qualité, et ces échanges ont nourri très concrètement ma réflexion quotidienne.

IPOready m'a aussi permis de prendre du recul, de confronter nos enjeux à ceux d'autres entrepreneurs, y compris hors du secteur de la santé, et d'adopter une nouvelle perspective sur la manière de présenter la valeur de l'entreprise.

Quels avantages voyez-vous aujourd'hui dans la cotation pour votre entreprise ?

Le programme m'a permis de comprendre que l'IPO est un outil puissant, mais exigeant. Une introduction en

Bourse mobilise énormément de ressources et nécessite une organisation dédiée.

Notre priorité n'est pas de devenir une biotech cotée à court terme, mais de garantir que notre solution thérapeutique arrive rapidement sur le marché et bénéficie aux patients. Pour cela, l'adossement à un acteur pharmaceutique en priorité ou un financement par des Venture Capital (VCs) nous semblent aujourd'hui plus pertinents qu'une cotation.

Avez-vous bénéficié de la communauté européenne des alumni d'IPOready ?

Oui, notamment lors du séminaire de clôture au Portugal, qui a permis de rencontrer des entrepreneurs de toute l'Europe. Ces échanges ont été très riches, tant sur le plan humain que professionnel, avec des partages de réseaux et d'expériences.

Je tiens également à souligner l'implication durable de l'équipe d'Euronext, qui continue d'accompagner les alumni bien au-delà du programme, en créant des connexions et en relayant des opportunités.

Quelle est votre stratégie de financement actuelle ?

Nous sommes désormais dans une logique clairement industrielle. La phase 3, puis l'accès au marché, nécessitent des moyens considérables. Notre stratégie repose donc sur en priorité un partenariat avec un acteur pharmaceutique – co-développement, licensing ou acquisition – ou un financement par des VCs.

Même si nous bénéficions d'une protection de propriété intellectuelle au-delà de 2045, l'enjeu est d'aller vite. La maladie de Parkinson représente un coût humain et économique majeur, et notre solution a le potentiel de transformer durablement sa prise en charge. Pour réussir ce passage à l'échelle, il est indispensable de s'appuyer sur un partenaire plus grand que nous. ■



FOCUS COMMENT SE PRÉPARER À UNE INTRODUCTION EN BOURSE ?

Plus encore que toute société innovante, une société de la HealthTech peut être amenée à réfléchir à l'opportunité d'une introduction en Bourse pour financer ses programmes de recherche ou renforcer ses moyens de nouer des partenariats industriels et commerciaux.

En effet, dans un secteur à cycle long, il est souvent nécessaire de renouveler et d'enrichir sa base actionnariale pour obtenir les financements adéquats et un horizon de temps dégagé.

Au-delà de la levée de fonds initiale, qui sera réalisée lors de l'introduction en Bourse, la cotation donne accès à un bassin d'investisseurs diversifiés et internationaux

et des sources de financements à long terme, disponibles de manière répétée et permettant de répondre aux besoins des différentes phases de développement de la société.

Pour accéder à l'IPO (Initial Public Offering), il convient cependant de l'envisager bien en amont de sa réalisation. Il s'agit tout d'abord de définir notamment :

- ✓ Le bon momentum pour la société ;
- ✓ La bonne fenêtre de marché ;
- ✓ Les chantiers à mener avant l'introduction (juridiques, comptables...) ;
- ✓ L'équipe externe qui accompagnera la structuration du processus.

➤ LES FACTEURS-CLÉS DE SUCCÈS D'UNE IPO

MARCHÉ ADRESSABLE

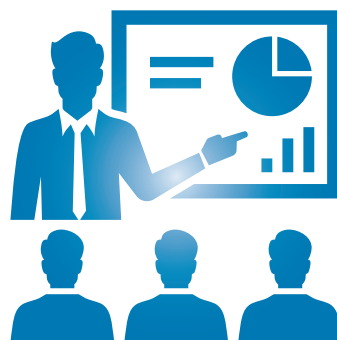
- Taille du marché
- Marché porteur avec de fortes perspectives de croissance
- Relais de croissance identifiés

LEADERSHIP

- Position dominante sur son marché domestique
- Pricing power
- Faible concurrence internationale

DIRIGEANTS ET ACTIONNAIRES

- Management expérimenté
- Industriels ou investisseurs de référence au capital



PERSPECTIVES DE CROISSANCE

- Stratégie de développement à l'international
- Opportunités de croissances externes
- Visibilité sur les revenus futurs

RENTABILITÉ

- Société à perspectives de rentabilité solide
- Capacité à améliorer sa marge en parallèle de la croissance
- Équilibre du bilan

AVANTAGES CONCURRENTIELS

- Innovations
- Fortes barrières à l'entrée

PRATIQUES ESG

- Impact environnemental
- Responsabilité sociale
- Gouvernance d'entreprise exemplaire

Les facteurs-clés de succès d'une IPO dépendent du secteur et du modèle de chaque société. Par exemple, une biotech sera jugée sur la qualité et la maturité de son PIPE scientifique, et non sur des indicateurs de rentabilité ou de ventes. Dans ce cas, les investisseurs seront particulièrement attentifs aux points suivants :

- ✓ Avoir **un ou des fonds spécialistes de la santé au capital** pour créer un effet d'entraînement lors de l'IPO ;

- ✓ La **qualité du conseil d'administration** et du **conseil scientifique** seront particulièrement scrutés par les investisseurs ;

- ✓ La **qualité et la maturité du pipeline scientifique** permettront de présenter un profil de risque de meilleure facture.

Pour aider à répondre à ces questions, Euronext accompagne les projets de croissance des sociétés de la HealthTech à tous les stades de maturité.



FOCUS SUR LES PROGRAMMES D'ACCOMPAGNEMENT

➤ 1. SE PRÉPARER À UNE IPO



L'IPOready est un programme de formation pré-IPO dédié aux sociétés technologiques. Initié il y a 11 ans, il a accueilli plus de 1 200 sociétés dont plus de 20 % issues de la HealthTech. Pan-européen et gratuit, il permet aux dirigeants, sur une durée d'environ six mois, d'acquérir les connaissances et les outils nécessaires pour appréhender les marchés financiers et les enjeux de l'IPO et poursuivre ainsi le financement de leur croissance.

La clé de voûte du programme est de favoriser le partage entre les entrepreneurs, experts des marchés financiers et dirigeants de sociétés déjà cotés.

Durant leur parcours au sein du programme, les dirigeants bénéficient d'une approche complète :

- ✓ Un contenu technique abordant les phases du pré-IPO, de l'IPO et du post-IPO;
- ✓ Un parcours certifiant dispensé par l'INSEAD, avec des webinaires thématiques pour préparer le passage à l'échelle et anticiper le déroulement de l'IPO;
- ✓ Un coaching dédié sur les aspects de communication financière, de comptabilité, et de structuration juridique;
- ✓ Un accès direct aux principaux conseils en opération boursière (equity advisors, banques d'investissements et banque privée, avocats, commissaires aux comptes, agences de communication financière);
- ✓ Des rencontres d'entrepreneurs cotés sur les marchés financiers.

CONTENU DU PROGRAMME IPOREADY

PARTAGER

1 kick-off en France et 1 campus européen à l'étranger avec l'ensemble des participants IPOready.

SE FORMER

3 journées d'ateliers à Paris avec les interventions d'experts et les témoignages de dirigeants cotés.



Cycle certifiant de l'INSEAD avec 3 webinaires.



ANTICIPER

Des séances individuelles avec 4 coaches disponibles toute la durée d'IPOready pour chaque entreprise sélectionnée :

- Un cabinet d'audit et de conseil,
- Un cabinet d'avocats,
- Une agence de communication financière.
- Une banque privée pour l'ingénierie patrimoniale.



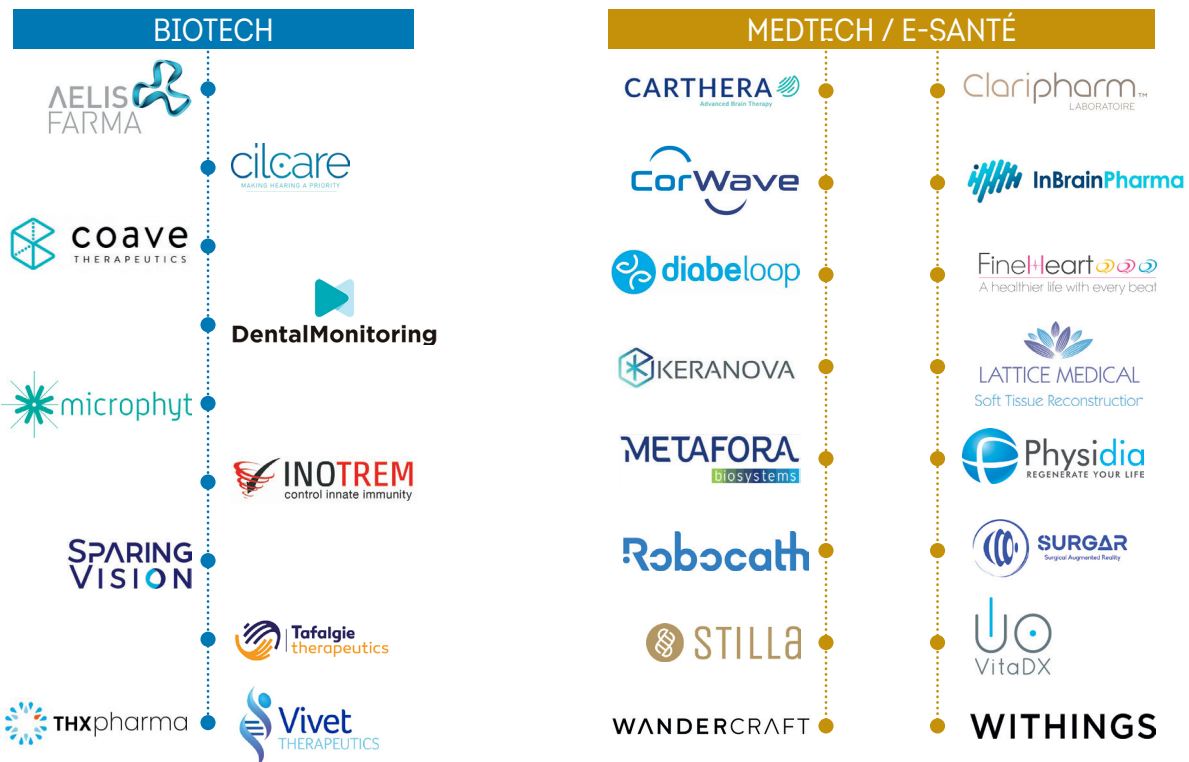
ÉCHANGER

2 dîners « Ask me anything » autour de témoins déjà cotés.





EXEMPLES DE SOCIÉTÉS ACCOMPAGNÉES DANS LE CADRE D'IPOREADY



Les participants à IPOready sont sélectionnés par un jury de place, composé notamment de Bpifrance, La Caisse des Dépôts, France Biotech, les pôles de compétitivité ou encore la French Tech. Les candidatures peuvent être déposées chaque année à l'automne.

En 2026, 41 sociétés françaises ont été retenues pour être accompagnées dans le cadre du programme en France, dont 6 de la HealthTech

En savoir plus sur IPOready



2. L'ACCOMPAGNEMENT DE SES ACTIONNAIRES VERS L'IPO



le **PE Share** est un module de formation dédié aux VC et fonds de Private Equity, afin d'appréhender en amont les impacts d'une sortie en Bourse de leurs participations.

Sont traités notamment les éléments suivants :

- ✓ Identifier les entreprises d'un portefeuille éligibles à la Bourse;
- ✓ Appréhender le processus IPO et la mise en place d'un dual track;
- ✓ Optimiser le TRI via les marchés financiers;
- ✓ Positionner la sortie d'investissement après l'introduction en Bourse.



➤ 3. EURONEXT TECH LEADERS, ACCOMPAGNER LES CHAMPIONS DE LA TECH COTÉS ET NON COTÉS

Depuis 2022, Euronext a créé un nouveau segment de marché : Euronext Tech Leaders, qui accompagne les sociétés européennes de la Tech en forte croissance, qu'elles soient cotées ou qu'elles envisagent de l'être.

UNE VISIBILITÉ ACCRUE

Le segment Euronext Tech Leaders regroupe plus de 110 champions de la Tech européenne cotés sur l'une des 7 places d'Euronext. Il est assorti d'un indice permettant aux investisseurs internationaux d'identifier plus facilement ces leaders.

DES MOYENS POUR SOUTENIR LE DÉVELOPPEMENT DE LA TECH EN EUROPE

Au lancement de l'initiative en 2022, les partenaires d'Euronext Tech Leaders se sont engagés à soutenir le développement de la Tech en Europe, notamment en déployant des solutions pour favoriser l'allocation des investissements vers les sociétés Tech.

La Caisse des Dépôts a ainsi créé un fonds d'investissement doté de 300 millions d'euros. Bpifrance a mis en place une enveloppe de 500 millions d'euros. D'autres dynamiques similaires se constituent autour de cette initiative.

UN ACCOMPAGNEMENT PRÉ ET POST-IPO

✓ Un accès exclusif aux événements de premier plan organisés par Euronext et son réseau de partenaires, notamment : Le Forum Euronext Tech Leaders, dont la 4^e édition a eu lieu à Paris le 26 novembre dernier et qui a rassemblé l'écosystème Tech européen : plus de 300 participants venant de 12 pays différents.

L'événement a permis de faire se rencontrer 80+ sociétés de gestion et 35+ entreprises, avec plus de 300 rendez-vous investisseurs organisés au total.

✓ Des rapports et publications dédiées au segment Euronext Tech Leaders : depuis 2024, Euronext publie annuellement à l'occasion du Forum son rapport Euronext Tech Pulse, fournissant une analyse complète de la performance, de l'accès au capital, des profils des investisseurs et des avancées ESG des Euronext Tech Leaders cotés sur ses marchés.

✓ Une gamme complète de services pour donner de la visibilité aux entreprises technologiques européennes cotées auprès des investisseurs.

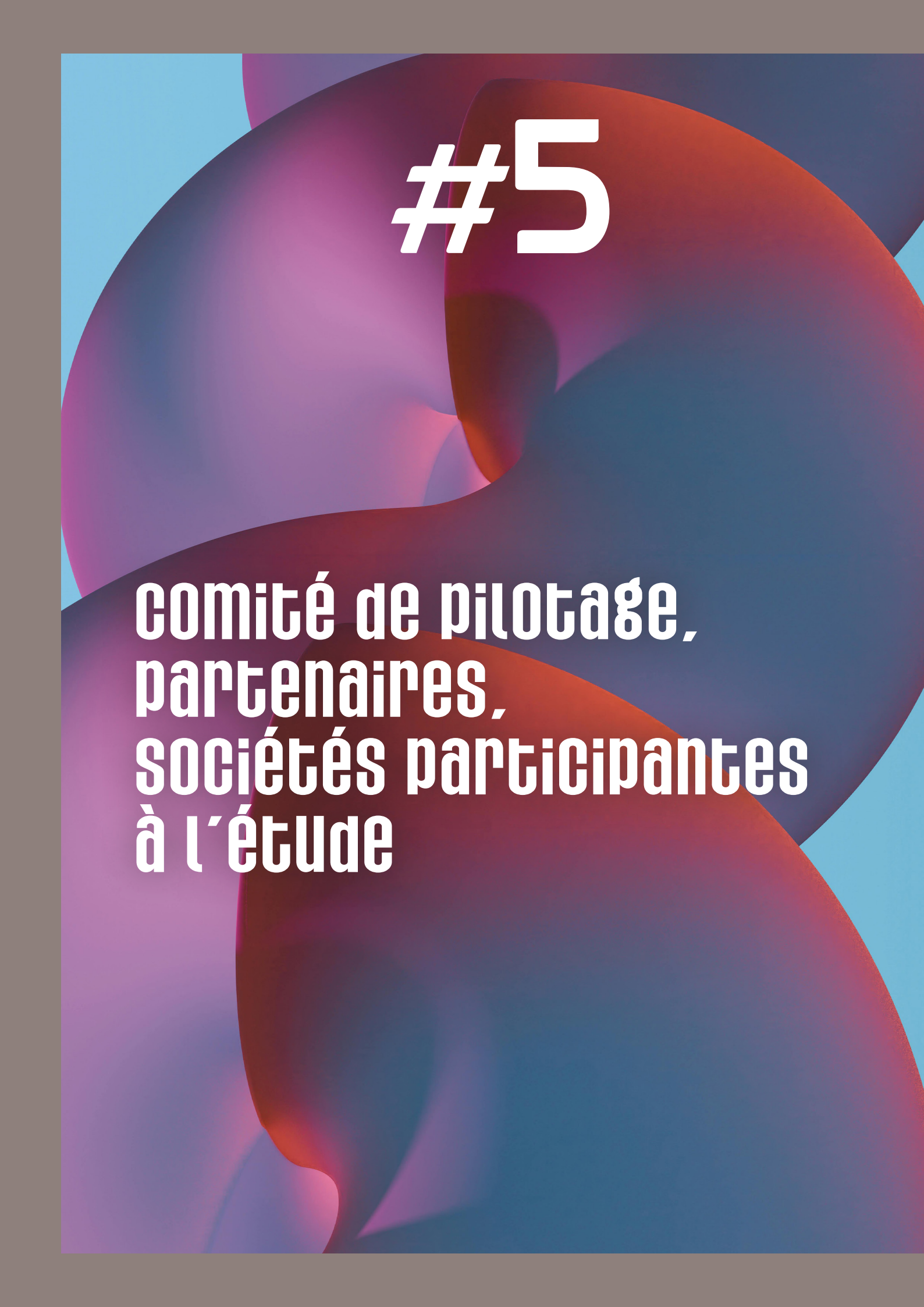
✓ Un programme d'accompagnement dédié de la part de la mission French Tech pour les sociétés labellisées Euronext Tech Leaders.



18 sociétés de la Healthtech font partie d'Euronext Tech Leaders, dont **8 cotées** sur la place parisienne. **Inventiva** a intégré l'indice en juin 2025.

SOCIÉTÉS DE HEALTHTECH PARMIS LES SOCIÉTÉS LABELLISÉES EURONEXT TECH LEADERS

SOCIÉTÉ	MARCHÉ DE COTATION	CAPITALISATION BOURSIÈRE (M€)
ARGENX SE	Bruxelles	44 133
PHILIPS KON	Amsterdam	22 379
SARTORIUS STED BIO	Paris	20 439
BIOMERIEUX	Paris	13 055
EUROFINS SCIENT.	Paris	11 367
ABIVAX	Paris	9 383
DIASORIN	Milan	3 839
GALAPAGOS	Amsterdam	1 845
EL.EN.	Milan	1 119
PHARMING GROUP	Amsterdam	977
MEDINCELL	Paris	840
INVENTIVA	Paris	754
PHILOGEN	Milan	681
VALNEVA	Paris	640
LUMIBIRD	Paris	476
GPI	Milan	461
IBA	Bruxelles	391
NYXOAH	Bruxelles	176



#5

comité de pilotage,
partenaires,
sociétés participantes
à l'étude

COMITÉ DE PILOTAGE



Frédéric Girard
Président
France Biotech



Catherine Martre
Directrice Générale
France Biotech



Chloé Evans
Adjointe à la Directrice
Générale, en charge des études
sectorielles et des relations
internationales
France Biotech



Rosalie Maurisse
Responsable
domaine santé,
Direction de l'innovation
Bpifrance



**Béatrice
De Keukeleire,**
Responsable sectorielle
innovation santé
Bpifrance



Olivier Chabanon
Directeur délégué plan
French Care
Bpifrance



Sarah Ankri
Associée
EY



Cedric Garcia
Associé
EY



Alexis Janin
Directeur des activités
de cotation
PME & ETI France
Euronext



Éric Tossah
Directeur Listing SME
Euronext



Ismaïl El Khalloufi
Account Manager
Listing France
Euronext

Les auteurs de l'étude,
remercient également
Louis Lognoné,
chargé d'études chez
France Biotech
pour sa contribution
essentielle au rapport.

LE PANORAMA
FRANCE HEALTHTECH

Depuis 2002, France Biotech réalise le *Panorama France HealthTech* (anciennement *Panorama de l'Industrie des Sciences de la Vie®*), unique étude en France analysant d'année en année l'évolution du secteur innovant de la HealthTech dans l'Hexagone et à l'international.

Les résultats de cette étude permettent à France Biotech **de faire le point sur la situation des entreprises** afin d'étayer nos propositions d'améliorations et faire de cette industrie un secteur à part entière.

MÉTHODOLOGIE

France Biotech réalise chaque année le Panorama France HealthTech, étude réalisée sur la base d'un questionnaire dédié et des publications des sociétés du secteur. Il n'a pas vocation à être exhaustif. Les informations ont été collectées du 23 octobre au 12 décembre 2025 sur la base de 506 entreprises.

Les entreprises incluses dans l'étude remplissent les critères suivants :

- Exercer une activité principale dans le secteur des sciences de la vie et posséder son siège social en France;
- Réaliser des dépenses de recherche et développement représentant au moins 15 % de leurs charges totales;
- Avoir un effectif inférieur à 500 salariés.

En complément des données issues du questionnaire, une analyse approfondie a été réalisée à partir d'études sectorielles et financières, ainsi que de précédentes publications et rapports de France Biotech, cités dans cette étude. Cette étude a été menée en partenariat avec Banque populaire/Next Innov, Bpifrance, Euronext, EY.

FRANCE BIOTECH, UN COLLECTIF ENGAGÉ DE PLUS DE 650 ENTREPRISES MEMBRES

FRANCE BIOTECH, LA MISSION

Accélérer le développement des HealthTech, sources de croissance économique durable, de création d'emplois et de souveraineté, afin de **faciliter avec les patients l'accès aux produits et services innovants en santé grâce à :**

- Un meilleur partage d'informations
- Un partage d'expérience entre entrepreneurs
- Un travail étroit avec les pouvoirs publics pour le développement d'un écosystème favorable.

FRANCE BIOTECH, UNE GOUVERNANCE REPRESENTATIVE DU SECTEUR

Ce sont **20 administrateurs** qui composent le conseil d'administration de l'association répartis dans quatre collèges : Collège Biotech ; Collège Medtech/Diagnostic ; Collège Numérique en santé ; Collège Associés/Correspondants.

France Biotech est présidée depuis avril 2024 par le Dr. Frédéric Girard. Outre le président, six vice-présidents et le trésorier constituent le Bureau de l'association. Le président se repose également sur l'expertise de trois conseillers spéciaux auprès de la présidence.

L'équipe de permanents de France Biotech, forte de huit collaborateurs et pilotée par Catherine Martre, directrice générale, assure le fonctionnement opérationnel de l'association.

FRANCE BIOTECH, 6 PRIORITES STRATEGIQUES

En synergie avec les autres acteurs de l'écosystème des industries de santé dans une logique de structuration de la filière, et en interaction avec les acteurs de la recherche, du soin et de la forma-

tion, France Biotech poursuit six priorités pour l'ensemble de ses adhérents et, plus largement, des entrepreneurs de la HealthTech, dans leur **diversité de familles technologiques** (biotech, medtech, numérique en santé, IA) :

1. Faciliter l'accès aux informations clefs pour le développement des HealthTech, à tous les niveaux d'expertise
2. Soutenir le financement des innovations
3. Inspirer et accompagner les grandes évolutions réglementaires en France et en Europe
4. Favoriser en France le développement préclinique, clinique et industriel des innovations
5. Créer un environnement favorable à l'accès et à l'utilisation de l'ensemble des données patients (patient centric) (avec ou sans IA) dans le respect de la vie privée
6. Renforcer l'attractivité de la filière HealthTech pour les talents

FRANCE BIOTECH, UN LABORATOIRE D'IDÉES & DE PROSPECTIVES

La force de propositions de France Biotech repose sur le travail de **12 commissions et d'une trentaine de Groupes d'Expertises** qui fonctionnent comme de véritables laboratoires d'idées et de prospectives. Ces actions servent la mission de France Biotech et concourent à **renforcer la valeur sociétale** de la filière HealthTech.

- Commission Biothérapies (MTI & Bioproduction)
- Commission Business Développement
- Commission Corporate Finance
- Commission Essais Cliniques
- Commission Impact Sociétal & Environnemental
- Commission Juridique
- Commission Medtech & Diagnostic
- Commission Market Access
- Commission Numérique en Santé
- Commission Patient Aidant Famille Soignant
- Commission Ressources Humaines
- Commission TechBio

Les groupes d'expertise portent sur des sujets spécifiques et variés, tel que l'interopérabilité, la médecine nucléaire, les organes sur puce, les maladies rares etc.

France Biotech constitue à la fois **un observatoire du secteur** des technologies innovantes en santé en France et **une plateforme d'échange de bonnes pratiques** pour l'ensemble de cet écosystème.

→ Publication d'études, de livres blancs thématiques et de notes (Plan d'Accélération de l'Innovation en Santé, Observatoire du Transfert de Technologies en santé, Enquête sur les rémunérations, Etat des lieux de la situation financière de la HealthTech, Livre blanc sur les maladies rares, Cartographie de l'immobilier en santé en France...)

→ Organisation de conférences et ateliers participatifs

→ Organisation de grands rendez-vous annuels : les « Trophées de la HealthTech », le « Panorama France HealthTech », le « CHU HealthTech Connexion Day », « Healthtech CFO Day »...

→ Organisation de contenus vidéos (webinars, « France Biotech Le Talk », les « Pépites HealthTech », « 100 % HealthTech »...)

→ Contribution à de nombreux événements français et internationaux liés à l'innovation santé.

FRANCE BIOTECH, AU COEUR DE L'ÉCOSYSTEME HEALTHTECH

France Biotech agit pour une meilleure visibilité des entreprises innovantes de la HealthTech par une présence dans de nombreuses structures privées ou parapubliques, dont :

- Les associations européennes Eucope et EuropaBio
- L'«International Council of Biotechnology Associations» (ICBA)
- Les Entreprises du Médicaments (LEEM)
- Le Comité Stratégique des Industries de Santé (CSIS)
- L'Association pour la Recherche et l'Innovation des Industries de Santé (ARIIS)
- Le réseau des Pôles de Compétitivité en santé
- L'initiative French Care (French Tech)

ET EN HARMONIE AVEC SES PARTENAIRES :

- Pôles de compétitivité en santé, ...
- Clusters régionaux, ...
- Associations, fondations, ...
- Ecoles, universités, ...
- CHU, centres de soins, ...
- Banques, investisseurs, ...

SOCIÉTÉS PARTICIPANTES À L'ÉTUDE

* Euronext/Euronext Growth/ Euronex Access. ** Double cotation au Nasdaq

37 Degres
3P3D SAS
4P-pharma**A**Abcely
Abionyx Pharma*
Abiss
Abolis
Abyss Ingredients
Accure Therapeutics
Acobiom
ACS Biotech
Active - H
Ad Scientiam
Adjuvatis
ADLIN Science
Admentia
ADNucleis
Aelis Farma*
Aenitis Technologies
Affichem
Affilogic
a-gO
AI Biopharma
AI4R
AIS Biotech
AI-stroke
Albupad
Alcediag
Alga Biologics
AlgenScribe
AlgoSource
Algotherapeutix
Alifert
Alliance Bio Expertise
Altrabio
AlzProtect
Amarok Biotechnologies
Amoéba
Amolyt Pharma
ANA Healthcare
Anamnese
Anapix Médical
Anaquant
Anaximandre
Antabio SAS
Antellis
Antineo
Apmonia Therapeutics
Appthera
Aqemia
Arkhn
Artha France
Askorn Médical
Atlanstat
AtlantheraAtlantic Bone Screen
Atonco
Atopia Therapeutics
Aurobac Therapeutics
Avatar medical
Averoa
Axentiss
Axomove**B**BA Healthcare
BCV Care
BeatHealth
Beez Biotech SAS
Beo Healthcare
Bepatient
Bhealthcare
Bio Logbook
BioAxial
BioAz
Biocellis
Biocorium
Biofortis Merieux
Nutrisciences Company
Biokortex
Biomatlante (Advanced
Medical Solutions)
Biomeostasis
Biomnigene
Biomunex
Pharmaceuticals
Biophta
Biophytis**
Biopredic international
Bioselvans
Biosency
Biospace Lab
BioTagSensor
Biotechni
Biotrial
Biowest SAS
Biper Therapeutics
Blue Bees Therapeutics
Blueback
BlueCare discovery
BOTdesign
Bovo Predict
Brenus Pharma
Bypa Medical Solutions**C**Callyope
Caranx Medical
Carbios
Carbomimetics
Care Insight
Carmil TherapeuticsCasis
Celeos
CellProthera
Cellquest
Cerebellis
Ceres Brain
Therapeutics
Chelatec
Chenevia
Cherry Biotech
Chipiron
Cilcare
Ciloa
Clarteis
Clean Cells
Clevexel Pharma
Clinicncell
Coave Therapeutics
Cobalt Contraception
Codoc
Cohesives
Collin
Concilio Medical
Conescio
CorWave
Cousin Biotech
CoWork'Hit
Creapharm
Createmps
Cristalens
Crossject*
Cryopep
Cryoport Systems
France
CTI Biotech
CTX Lab
Curlim
cxs therapeutics
Cyanophy
Cynbiose**D**Damad
Damae Medical
Daqsan
DBV Technologies**
Deemea
Deeplife
Deeplink Medical
Delivrone
Delmont Imaging
Deneo
Dépist&vous
Deski SAS
Dessintey
Di&Care
DiaDeepDiagast
Diampark
Dianosic
DigiSurge
DiogenX
Dixi Medical
Docndoc
Dogboard
DosiSoft
DrugOptimal**E**EasyMedStat
Ecential Robotics
EG 427
Eligo Bioscience
Embobio Medical SAS
E-Medys
EMS Health
Emycare
Encarta diagnostics
Endodiag
Enterome
ENYO Pharma
Enzymethic
Erypharm
Ethik-IA
Etta Sante
Eukarÿs
EveDrug
Exden
Exeliom Biosciences
Extremis Robotics
EyeTechCare
Eylio pharma**F**FineHeart
Fluidinnov
FluoOptics
FriLi Healthcare**G**G.CLIPS biotech
Galenix Innovations
Galeon
Gaoma Therapeutics
GEENG
Genaro
Gencoverly
Gene Diffusion
Genepep
Genethon
Genodics
Genomic tools
Genoscreen
GenoskinGensensor
Gensight Biologics*
Genvade Therapeutics
Global Morpho Pharma
GMT
Goliver
Gowwiz
GreenPharma**H**H4 Orphan Pharma
Harmonix
Heal View
Healabs
HealShape
Healthy Mind
Hékia Health
Hemarina
Hemerion therapeutics
Hippoxis
Hirondelle Medical
Home Habilis
Hopinnov SAS
Hoppen
Horiana
Horus Pharma
HuntX Pharma (Cure HD)**I**I.Ceram*
IASO Discovery
iAVC
IC Biosolutions
Iconeus
Icta PM
ID Nest
IDD
Igyxos
Iktos
Ilasis
Ilonov
ILSA
Imagin-VR
ImCheck Therapeutics
Imoon Therapeutics
Implicity
Inatherys
InBrain Pharma
Innov Biotech
Innovative Diagnostics
Innovhem
Inovotion
Inscoper
Inside Therapeutics
Insight Biosolutions
InSiliBio
InSpek

Instamed
InVenis Biothérapie
Ipcure
Ipsomel
i-virtual

J

Jaide
JYMSEA

K

Kaer Labs
Kainova Therapeutics
KanopyMed
KAPSIKUM
Kaptios
Keenturtle
KerNel Biomedical
Kiro
Ksilink
Kwit

L

La Clinique E-Santé
Laboratoire Meliovie
Lantia
Lattice Medical
Leopa
Libheros
Life Medical Control
LinKinVax (EnnoDC)
Lovaltech
Ludocare
Luke Robotics

M

MABOI
MAbSilico
Magic Genomix
Maia Medical
Technologies
Mapreg
Matricis AI
Med N Care
Medinbox
Medipath Group
MEDPRINT
meeDIA
Melibiotech
Messenger Biopharma
Metafora biosystems
MGA Medtech
MHCOMM
Mindig
Mindpulse

MinMax Medical
Mitologics
Motion-Up
MovaLife
My family up
My-Med-A
Myodev

N

Nahibu
Naobios
Naogen pharma
Neoflow Therapeutics
Néovirtech
Netri
NETRIS Pharma
Neuract
Neuralix
Nevezyme
NewCard
Newclip Technics S.A.S.
Nexbiome Therapeutics
Nicox*
Nikaia Pharmaceuticals
Novalix
Noviga
Novotec
Numi
Nuvisan France

O

Observia
Ochy
Octopize-Mimethik Data
OEM Développement
Oktoscience
Omini
Oncodesign*
Oncomedics
Onward Therapeutics
France
Opta LP (Optacare)
Orakl Oncology
Oranomed
Orikio
Orixha
ORTHOPUS
Ose
Immunotherapeutics*
Oshivax
Ospi
OTR3
OWL Lifesciences
Oxeltis

P

Paediatris
PaIRE
Pandalab
PannTheraPi
Parean Biotechnologies
PathoQuest
Pelican Health
PEP-Therapy
Perha Pharmaceuticals
Persea
Phenocell
Phost'in Therapeutics
Pixee Medical
Pixyl
Plant Advanced
Technologies
Plantibodies
Plastoo
Pleinia
Pole Star
Posos
Preciphos Diagnostics
Predict4Health
PRIMAA
Procope Medicals
Profile HIT
Promega
ProteoY
Pulselife
Pulsheart Medical

Q

Qalita

R

Raidium
RainPath
Raumedic
RD-Biotech
RDS (Rhythm Diagnostic
Systems)
RebrAIIn
Reev
Reflextime
REGEEnLIFE
Relais Vision / HerVé
Remedee Labs
Remotion
Resolve Stroke
Rest Therapeutics
Reussys
Rheuma Care
RNA Lead

Rofim
Rosetta Omics

S

Samabriva (Root Lines
Technology)
Sancare
Saxol
ScienceOne
Scilicium
SeaBeLife Biotech
See2Cure
Selenium Medical
SGH healthcaring
Silbo
SIL-LAB Innovations
Simedys
SLB Pharma
somno engineering
Sonaide
Sounduct
Sparing Vision
Sparta Medical
SpineGuard*
Spinem Robotics
Spiru'Marine
Spore.Bio
statice
Stem Genomics
Stimunity
Stryker (Imascap)
Surgar
Surge
SurgiMAb
Swift Imagine
Synakene
SynapCell
Synaptys neuroscience
Synaxys
Syneika
Synthebio
Synthelis
Syntopia
Syopé par TILDEV

T

Tafalgie Therapeutics
TakeCoeur
TBF Génie Tissulaire
Tech2heal
Telonium
Temisis
Terenui
The Element
Biotechnology

Theraclion*
Theradev
Therapanacea
TheraSonic
Theremia
Therenva
Theryq
THX Pharma*
Tilak Healthcare
Tissium
Transgene*
Treefrog Therapeutics
Tribun Health
Triskem International
Tronico
TwInsight

U

Uvasc Lab

V

V4CURE
Valbiotis
Valneva**
Vaxinano
Vect-Horus
Veinsound SAS
Ventio
Vetbiolix
VF Bioscience
VG2D Pharma
Vibiosphen
Visible patient
VitaDX
Vivardis
Vivoptim Solutions
Vulgaroo

W

Wandercraft
Wave Up
WEchalleng
Whitelab genomics
Withings

X

Xegen
Xenothera
Xray Moov

Y

YomiPharma

Z

Zentact Robotics

© **Couverture**

ENTAVO

© **Pages 13**

PEXELS

© **Page 39**

ENTAVO

© **Page 43**

PEXELS

© **Page 61**

PEXELS

© **Page 93**

PEXELS

Conception et réalisation

MURIEL SEISSER

Coordination

CHLOÉ EVANS

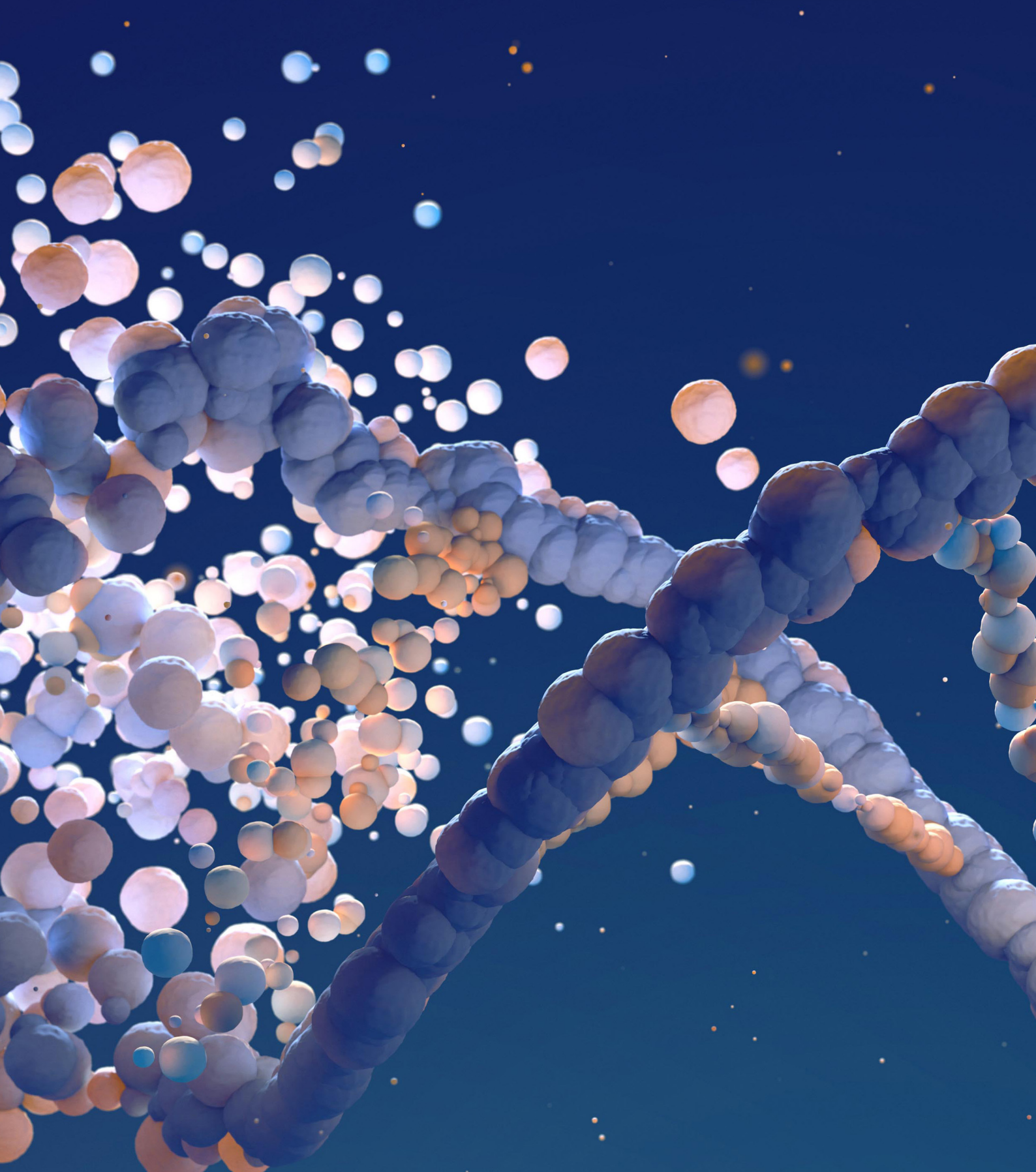
Impression

4'IMPRIM SARL

04 90 67 43 31

84210 Pernes les Fontaines

4imprim.com



FRANCE BIOTECH
10 rue d'Oradour-sur-Glane
75015 Paris
Tél. : +33 (0)1 56 58 10 70
contact@france-biotech.org
www.france-biotech.fr

france
biotech

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