

Bruxelles, le 28 mars 2018

## ING Belgique et Startups.be analysent l'écosystème belge des start-up de la santé numérique

Les technologies numériques sont une nécessité pour garantir l'accessibilité des soins de santé.

Mais les start-up belges du Digital Health font face à d'importants enjeux.

Une étude menée par ING Belgique et Startups.be auprès de 158 start-up belges dans le secteur de la santé numérique révèle que les principaux défis auxquels font face les chefs d'entreprise sont l'acquisition de clients (48 %), le financement (24 %) et le recrutement (19 %). De plus, ils se voient contraints de miser sur une stratégie internationale, principalement axée sur les États-Unis, plus prompts à prendre des décisions et où les investisseurs sont moins frileux. Pourtant, avec le vieillissement de la population et l'enjeu que cela représente pour le système belge des soins de santé, la technologie numérique est appelée à jouer un rôle important dans le développement futur d'un système de soins de santé de qualité et abordable.

### Une stratégie internationale imposée par l'étroitesse du marché belge

Le marché belge étant trop restreint pour assurer à lui seul le succès d'une start-up B2C, toutes les start-up belges du Digital Health ont une stratégie internationale. Elles n'ont pas d'autre choix que de s'étendre rapidement à l'étranger. Un tiers des start-up belges sont déjà actives sur les marchés étrangers. Toutefois, il semble aussi particulièrement difficile de s'implanter dans les pays asiatiques. Outre la Belgique (60 %), on retrouve principalement les start-up belges de l'e-santé sur les marchés français (27 %), néerlandais (20 %) et américain (20 %).

Patrick Van de Mosselaer, CEO, explique la stratégie internationale de la start-up Doctena Belgium : "80 % de notre chiffre d'affaires provient des États-Unis. Les 20 % restants sont réalisés en Belgique. Cela tient principalement au fait que les budgets sont beaucoup plus importants aux États-Unis, que les décisions s'y prennent plus rapidement et que les Américains sont moins frileux."

### Un fossé entre les start-up du Digital Health et des autres secteurs en matière d'acquisition de clients

Pour 48 % des dirigeants de start-up de l'e-santé, l'acquisition de clients est le principal défi, suivie du financement (24 %) et du recrutement (19 %).

"Il y a un large fossé entre les start-up du secteur des soins de santé et celles des autres secteurs", estime Katrin Geyskens, associée chez Capricorn Venture Partners. D'une part, le cycle de vente est beaucoup plus long et, d'autre part, les innovations doivent obligatoirement reposer sur des évidences scientifiques et cliniques. Les médecins doivent être convaincus de l'efficacité et de la qualité des innovations numériques qu'ils vont utiliser."

Le financement est un autre enjeu pour les start-up. Ce sont surtout les start-up belges du Digital Health proposant des solutions B2C qui peinent à attirer des capitaux. 25 % des start-up belges du Digital Health obtiennent un financement sous la forme de subsides. 40 % des start-up ont reçu des fonds publics (subsides, capital ou prêt).

Le recrutement de talents arrive en troisième position des enjeux auxquels sont confrontées les start-up belges du Digital Health. L'étude qualitative montre que la majorité (86 %) des start-up emploie entre 20 % et 100 % d'indépendants. Aussi, 95 % des start-up souhaitent recruter au cours de l'année à venir.

### **Seulement 24 % des start-up du Digital Health issues du monde académique**

Dernier fait remarquable : contrairement aux start-up du secteur des biotechnologies, seuls 24 % des start-up du Digital Health proviennent du monde académique, dont la majorité à Bruxelles. Pourtant, l'émergence des start-up est généralement favorisée par la présence d'universités, viviers de main-d'œuvre hautement qualifiée et centres de créativité et d'innovation.

### **Méthode d'échantillonnage des start-up du Digital Health en Belgique**

Saskia Bauters, Head of Public Sector & Social Profit chez ING Belgique : "ING Belgique est un partenaire important des divers acteurs du secteur des soins de santé et des start-up. Cette étude nous aide non seulement à élargir notre propre connaissance, mais aussi à fournir à nos clients des informations privilégiées et à accompagner les start-up dans chacune des phases du processus de croissance de leur entreprise. Et ce, afin qu'elles puissent conserver une longueur d'avance dans la vie et dans les affaires."

La base de données de Startups.be compte actuellement 158 start-up actives dans le Digital Health et créées après 2007. Elles ont toutes reçu un questionnaire. Ce questionnaire, envoyé dans le courant des mois d'août et septembre 2017, a été entièrement rempli par 28 fondateurs, soit un taux de réponse de 18 %. Ensuite, des entretiens qualitatifs ont été menés auprès de dirigeants de start-up et d'acteurs des soins de santé. Entre août et septembre 2017, les personnes suivantes ont été interviewées :

- 
- *Geert Houben, fondateur & CEO de Cubigo ;*
  - *Katrin Geyskens, associée chez Capricorn Venture Partners ;*
  - *Hans Constandt, fondateur & CEO de Ontoforce ;*
  - *Dr Birgit Morlion, chef de projet 'mHealth' (soins de santé mobiles) auprès de la Commission européenne ;*
  - *Patrick Van de Mosselaer, CEO de Doctena Belgium ;*
  - *Lara Vigneron, coordinatrice de Living Lab Well ;*
  - *Anne-Sophie Marsin, Director Strategy & Development aux Cliniques universitaires Saint-Luc ;*
  - *Filip Depaz, CTO NN Insurance, Pieter-Bas Vos, Chief Commercial Officer NN et Joost van Ginkel, Manager Innovation NN.*
- 

### **Pour toute information complémentaire :**

Press Office ING Belgique

+32 2 547 24 84

[pressoffice@ing.be](mailto:pressoffice@ing.be)