

---

DES PÉPITES ÉMERGENT DANS LES DISPOSITIFS MÉDICAUX

---

# L'ophtalmologie attire l'œil des investisseurs

---

La start-up bruxelloise Hasa Optix convainc CVC Capital Partners, iStar Medical séduit Abbvie, EyeD Pharma inaugure une nouvelle usine à Liège. La Belgique se positionne sur la carte mondiale des medtechs en ophtalmologie.

CHRISTOPHE DE CAEVEL

---

“**N**ous sommes prêts à passer à la vitesse supérieure et à avancer vers un beau chiffre d'affaires de plusieurs dizaines de millions d'euros.” Eric T'Scharner a repris Hasa Optix, une PME bruxelloise d'à peine sept personnes, dont quatre indépendants, en décembre de l'année dernière. Il a activé ses réseaux et réussi à attirer à bord le groupe britannique Rayner, un acteur phare de l'ophtalmologie détenu par le fonds CVC Capital Partners. Ces investisseurs apportent à l'entreprise des liquidités pour soutenir sa croissance, des compétences techniques qu'elle ne pourrait s'offrir autrement et un réseau de distribution mondial. Car oui, Hasa Optix rêve de forte croissance, en s'appuyant sur la progression attendue des interventions pour la cataracte, notamment sur les marchés



GETTY IMAGES

américains et australiens. “Je suis d’un tempérament enthousiaste, souvent il faut me freiner, sourit Eric T’Scharner. Mais là, c’est moi qui dois parfois modérer les ambitions de mes partenaires.”

Qu’est-ce qui séduit donc à ce point le groupe Rayner ? Une innovation très prometteuse, susceptible de bousculer le marché de la chirurgie ophtalmologique. En ce domaine, on utilise soit des instruments en titane, coûteux et dont la stérilisation peut parfois s’avérer problématique, soit des instruments jetables de qualité médiocre. Hasa Optix propose du jetable de haute qualité avec une configuration qui simplifie grandement le travail de stockage de ces micro-instruments et, cerise sur le gâteau, tous ces objets en acier inoxydable sont recyclables.

ANTONIN WEIER



## Une start-up face aux majors

Cette innovation, on la doit à un ophtalmologue néerlandais et une ingénieure britannique, tous deux professionnellement actifs en Belgique où ils ont créé leur entreprise en 2016. Ils ont décroché quelques jolis contrats avec le Chirec, l’hôpital universitaire de Leuven et des hôpitaux européens, principalement aux Pays-Bas. Hasa Optix vendait ses produits mais ne décollait toutefois pas à la mesure de son potentiel. “Développer des boîtes, je sais faire”, glisse Eric T’Scharner qui est monté à bord en 2019 et a racheté l’intégralité de l’entreprise deux ans plus tard. Il avance au culot, contactant directement les ténors de la chirurgie ophtalmologique en Europe et aux Etats-Unis. “Je n’avais pas de quoi les payer, je pouvais juste leur proposer de tester nos instruments”, raconte-t-il. J’ai été agréablement surpris : ils ont tous accepté, à une seule exception près. Je crois qu’ils sont ouverts à l’innovation et qu’ils ont trouvé rafraîchissant de voir débarquer une petite boîte comme la nôtre dans ce monde de l’ophtalmologie dominé par cinq majors.” Les instruments constituent un domaine compliqué avec ses très nombreuses références et ses marges plus faibles que d’autres pans de cette spécialité. Il n’est pas le plus prisé par les grands groupes. Hasa Optix pouvait donc tenter de se glisser dans cette niche. “Dans un monde où les

marges brutes se réduisent, il faut un vrai *know-how* pour conserver une marge brute raisonnable, explique Eric T’Scharner. Et ce *know-how*, c’est dans les niches que vous pouvez l’avoir.”

Hasa Optix devrait concentrer ses forces sur ce qu’elle fait bien, à savoir travailler sur l’amélioration constante de ses instruments. Elle fonctionnera avec des partenaires pour la distribution internationale de ses produits, tout comme elle délègue la production. Celle-ci est réalisée en Chine. “J’ai envisagé de rapatrier la fabrication, confie le CEO. J’ai rencontré plusieurs industriels belges dans ce but mais la qualité des usines chinoises partenaires est telle que personne ne peut rivaliser pour l’instant.”

## L’apport des pôles de compétitivité

Il est intéressant de relever que d’autres entreprises belges actives dans les dispositifs médicaux ophtalmiques connaissent aussi une belle évolution. Azalea Vision (à Gand) a levé huit millions d’euros pour développer des lentilles intelligentes, EyeD Pharma vient d’ouvrir une nouvelle usine de production pour ses implants oculaires et iStar Medical (implant contre le glaucome) a conclu une alliance stratégique avec AbbVie qui lui assure un financement jusqu’à la publication de résultats de l’étude clinique américaine (2025). Selon ces résultats, AbbVie exercera alors, ou non, ➔



**Dans un monde où les marges brutes se réduisent, il faut un vrai ‘know-how’ pour résister. Et c’est dans les niches que vous pouvez l’avoir.”** ERIC T’SCHARNER (HASA OPTIX)

son option d'achat pour un montant pouvant aller jusqu'à 475 millions de dollars.

Tout cela n'arrive pas au même moment dans le même pays complètement par hasard. Michel Vanbrabant, CEO d'iStar Medical, voit "la convergence de deux courants". Le premier, ce sont

les politiques mises en place dans les trois Régions de notre pays et qui sont favorables au développement des dispositifs médicaux.

"Beaucoup de start-up se sont implantées ici plutôt qu'en Allemagne, en Suisse ou ailleurs, dit-il. Nous avons une belle densité de nouvelles technologies qui démarrent. Cela génère des compétences dans les domaines cliniques, réglementaires et de qualité, et ces compétences rendent l'écosystème de plus en plus riche et attractif." IStar Medical en est la parfaite illustration :

le matériau de son implant, qui a la capacité de restaurer le drainage de l'œil, a été inventé à Seattle. Ses concepteurs ont choisi de le développer en Belgique, notamment grâce aux aides non dilutives et au régime fiscal des chercheurs. Il se fait que des investisseurs belges (Capricorn, SRIW, GIMV, etc.) ont cru au projet et sont rapidement devenus majoritaires dans la société. Le second courant est mondial et concerne, lui, l'ophtalmologie. Les investissements y ont fortement augmenté ces dernières années, poussés à la fois par une croissance de la demande en raison du vieillissement de la population dans les pays riches et par les progrès dans l'imagerie médicale et les innovations qui en découlent. "L'une des caractéristiques de l'ophtalmologie, c'est l'homogénéité des *guidelines*, poursuit Michel Vanbrabant. Les innovations technologiques



PG



**Pour les premières phases de développement, il y a un bon réseau d'investisseurs. Mais quand il faut lever 20-25 millions, il y a un manque en Belgique."** MICHEL VANBRABANT (ISTAR MEDICAL)

sont relativement bien accueillies, ne suscitent pas trop de controverses et les sociétés savantes valident assez rapidement les nouvelles méthodes de traitement. Cela explique pourquoi la quantité d'investissement dans les nouvelles technologies augmente proportionnellement plus en ophtalmologie que dans d'autres domaines."

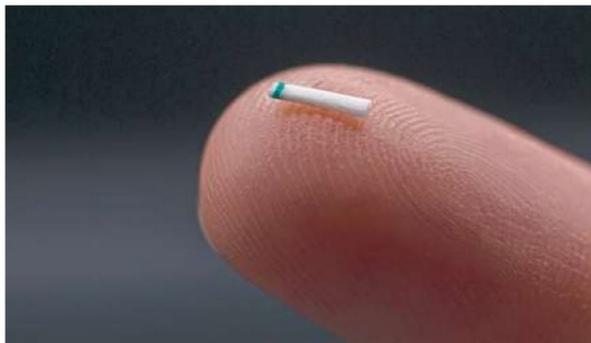
Deux courants convergent donc, mais encore faut-il disposer des compétences techniques pour en tirer le meilleur parti. C'est apparemment le cas en Belgique. "A Louvain, Liège ou Bruxelles, nous avons des professeurs réputés dans la chirurgie de l'œil, souligne Marc Foidart, cofondateur d'EyeD Pharma. Nous trouvons facilement des cliniciens de très bon niveau et sensibles à l'innovation." Cela contribue à l'attractivité du pays pour le développement clinique des innovations médicales, en plus de l'action des Biowin et autres Lifetech.brussels. Et cela déborde du strict cadre pharmaceutique. Marc Foidart rappelle volontiers que PhysIOL (*success story* wallonne dans la production

de lentilles intraoculaires contre la cataracte) avait démarré en 1986 sur des résultats de recherche de l'ULiège dans la chimie des polymères. "Il y a à l'université une expertise technologique dans ces matériaux qui se prêtent bien au domaine oculaire", dit-il. PhysIOL avait explosé au tournant du siècle sous la houlette de Marc Nolet. L'entreprise a été rachetée en 2019 par le groupe américain BVI qui a maintenu les activités sur Liège. Marc Nolet a, lui, notamment investi dans... iStar Medical.

### Un peu tôt pour parler d'écosystème

Ce terreau favorable explique sans doute l'émergence simultanée de plusieurs projets concernant les dispositifs médicaux en ophtalmologie. Mais de là à parler d'un écosystème en gestation, à l'image de ce qui existe dans les thérapies cellulaires ou dans la radiopharmacie, il y a encore un fameux palier. "En Belgique, nous sommes quand même confrontés assez vite à la question de la masse critique à atteindre, concède Christophe Coppens, conseiller au cluster Lifetech.brussels. L'idéal, c'est bien entendu d'avoir des entreprises complémentaires et d'appuyer l'offre globale mais dans les sous-thématiques, cela devient compliqué. Nous le faisons, mais à une échelle plus large, pour par exemple les dispositifs médicaux." Il précise toutefois que,

📌 **L'IMPLANT D'ISTAR** a la capacité de restaurer le drainage de l'œil.



## JETABLES ET DURABLES ?

L'innovation d'Hasa Optix, c'est d'avoir développé des instruments à usage unique de grande qualité. Ce choix du jetable peut étonner à l'heure où l'on parle de sobriété et de durabilité. "Nos instruments sont en acier inoxydable, un matériau qui peut être récupéré, broyé et recyclé", assure Eric T'Scharner. Pour l'heure, cette filière de recyclage n'est pas encore opérationnelle mais une première expérience de récupération et de retraitement est lancée avec un hôpital aux Pays-Bas dans le but de

montrer la faisabilité du cycle. "Nous sommes en train de sélectionner un bureau spécialisé pour comparer le bilan CO<sub>2</sub> de nos instruments par rapport aux appareils classiques réutilisables, poursuit le CEO d'Hasa Optix. Quand on intègre les coûts de transport et le processus de stérilisation, très énergivore car il faut chauffer à 130°C, le produit à usage unique et qui sera recyclé n'est sans doute pas plus dommageable pour l'environnement." Les appareils à usage unique s'inscrivent plus largement dans une

tendance du monde hospitalier pour des motifs essentiellement économiques. "Cela simplifie toute la chaîne d'approvisionnement et de stockage, affirme Didier Delval, directeur général du Chwapi (Tournai). Cela se pratique de plus en plus, par exemple, en orthopédie où le chirurgien utilise un set de vis." Les sets standardisés à usage unique d'Hasa Optix évitent les problèmes d'instruments abîmés lors de la stérilisation et les erreurs dans la mise à disposition des instruments au chirurgien.

dans les congrès médicaux, réunir des acteurs sur une thématique plus précise peut s'avérer intéressant et que les trois Régions du pays collaborent plutôt bien dans ce but. "Les synergies deviendront importantes quand les entreprises auront grandi et auront besoin de compétences, d'expériences spécifiques, ajoute Helena Pozios, responsable de l'unité Life Science de Sambrinvest. Elles auront besoin du bon consultant, de la bonne personne pour leur board. La force d'un écosystème, c'est alors

d'avoir accès aux expertises humaines qui permettront d'accélérer le développement des entreprises." D'où l'intérêt pour les pouvoirs publics de veiller à préserver cette expertise, à soutenir les cliniciens et consultants performants dans ces secteurs émergents. Quand elles grandissent, les jeunes sociétés pharmaceutiques ont également besoin de tours de financement de plus en plus importants. Et là, ça coince parfois



ANTONIN WEBER

↑ HASA OPTIX propose des instruments jetables de très haute qualité.

en Belgique. "Pour les premières phases de développement, on a ici un bon réseau d'investisseurs, privés et publics, intéressés par les innovations dans les dispositifs médicaux, dit Michel Vanbrabant. Mais dans les tours suivants, quand il faut lever 20-25 millions, il y a un manque en Belgique. Il y a une douzaine de fonds européens dédiés aux medtechs et qui ont une taille de plus de 500 millions d'euros. Mais aucun chez nous. La masse critique suffisante pour le faire existe-t-elle dans notre pays? Je l'ignore mais c'est un élément important quand on parle d'écosystème." Le CEO d'iStar Medical pointe un autre écueil: le marquage CE pour les dispositifs médicaux. Les réglementations deviennent de plus en plus strictes alors qu'elles sont, au contraire, allégées aux Etats-Unis, lesquels représentent en outre les deux tiers du marché mondial du dispositif médical. "C'est très bien pour protéger les patients mais cela tue 80% des innovations dans le secteur, déplore Michel Vanbrabant. Cela réduit l'attractivité de l'Europe. Si nous devions développer iStar aujourd'hui, nous ne viendrions pas en Europe." Ⓢ

**En Belgique, nous trouvons facilement des cliniciens de très bon niveau et sensibles à l'innovation.** MARC FOIDART (EYED PHARMA)

