



**MAYAKARE**

THE MEDTECH AGENCY

Peace of mind in the Investment décision  
& Value creation



**MAYAKARE**

**Because a Medical Technology**

**can not be evaluated and valued  
as another technology**



**MAYAKARE**

**The Trusted Third Party**

between

**Medtech manufacturer & Investor**



## Medtech Manufacturer

**You need to raise funds in a major stage of your development or a diagnosis before a development decision?**

- **We facilitate your market access**
- **We help you to reveal the value of your technology and compagny**
- **We increase your chance to obtain a funding**



# MAYAKARE

Agence de la Medtech

Evaluation et valorisation des technologies en santé

## « Comment valoriser une société de Medtech »

Atelier de formation assurée par **Stéphanie Patin**, PDG de Mayakare

► [www.mayakare.com](http://www.mayakare.com)

### DIMENSIONS DE L'ATELIER

**1<sup>er</sup>** partie - Exercice de Brainstorming avec les participants

**2<sup>ème</sup>** partie - Définition d'une valorisation - Les moments clefs ou une valorisation est indispensable

**3<sup>ème</sup>** partie - Exercice pratique

**4<sup>ème</sup>** partie - Outils et méthodes d'estimation de la valeur d'une entreprise

Limites des méthodes actuelles dans le cadre des Medtech à partir d'un cas concret

**5<sup>ème</sup>** partie - Exercice pratique

**Conclusion** - Les enjeux de la valorisation d'une société de Medtech



# MAYAKARE

Agence de la Medtech

Evaluation et valorisation des technologies en santé

## « Comment valoriser une société de Medtech »

Atelier de formation assurée par **Stéphanie Patin**, PDG de Mayakare

► [www.mayakare.com](http://www.mayakare.com)

### **1<sup>er</sup> partie - Exercice avec les participants de Brainstorming**

Qu'est-ce qu'une démarche de valorisation d'après vous ?  
Listez les mots clefs de la valorisation





# MAYAKARE

Agence de la Medtech

Evaluation et valorisation des technologies en santé

## « Comment valoriser une société de Medtech »

Atelier de formation assurée par **Stéphanie Patin**, PDG de Mayakare

► [www.mayakare.com](http://www.mayakare.com)

### **1<sup>er</sup> partie - Exercice avec les participants de Brainstorming**

Retour collectif – mise en commun

Notez les mots clefs exprimés à l'oral en collectif



► [www.mayakare.com](http://www.mayakare.com)

### 1<sup>er</sup> partie - Exercice avec les participants de Brainstorming

A quelle moment une valorisation est-elle utile pour une entreprise d'après vous ?  
Listez les mots clefs des moments







# MAYAKARE

Agence de la Medtech

Evaluation et valorisation des technologies en santé

## « Comment valoriser une société de Medtech »

Atelier de formation assurée par **Stéphanie Patin**, PDG de Mayakare

► [www.mayakare.com](http://www.mayakare.com)

### **1<sup>er</sup> partie - Exercice avec les participants de Brainstorming**

Retour collectif – mise en commun

Notez les mots clefs exprimés à l'oral en collectif

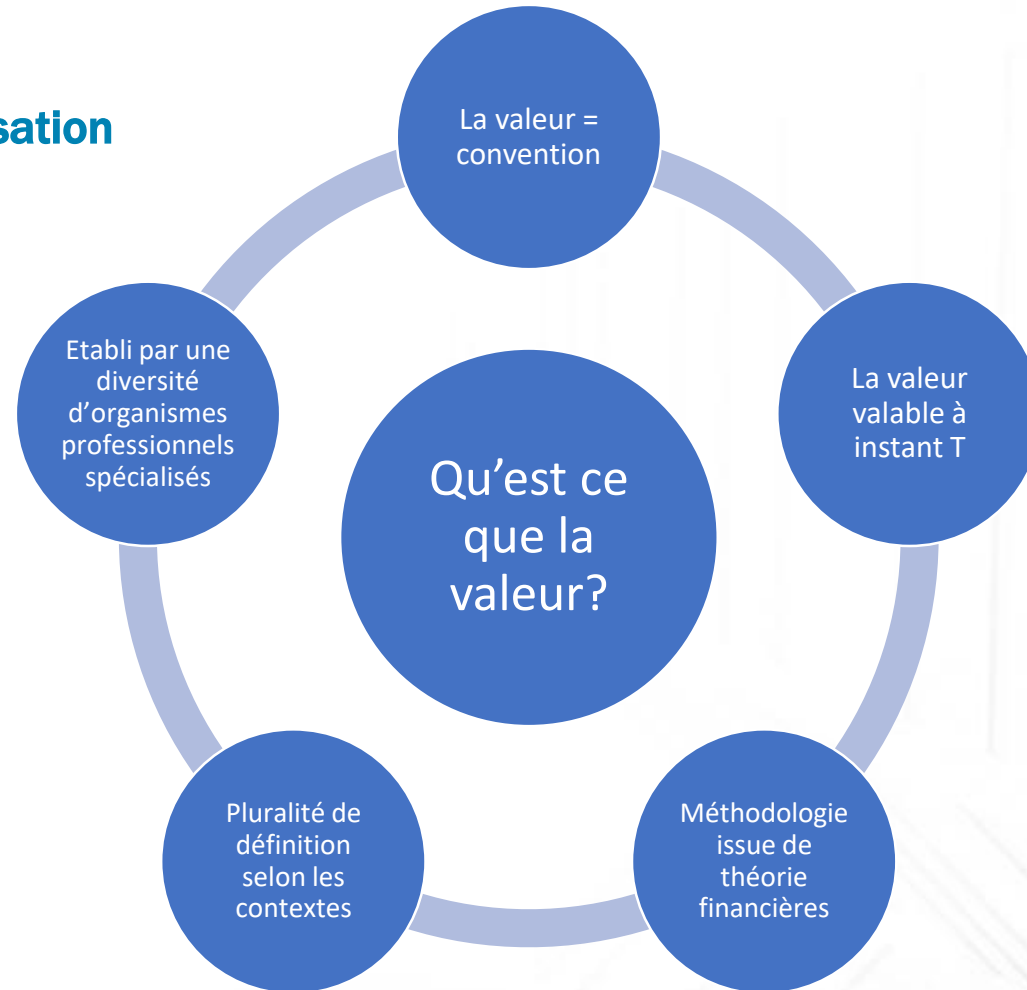


► [www.mayakare.com](http://www.mayakare.com)

### 2<sup>ème</sup> partie - Définition d'une valorisation

Qu'est ce qu'une valeur ?

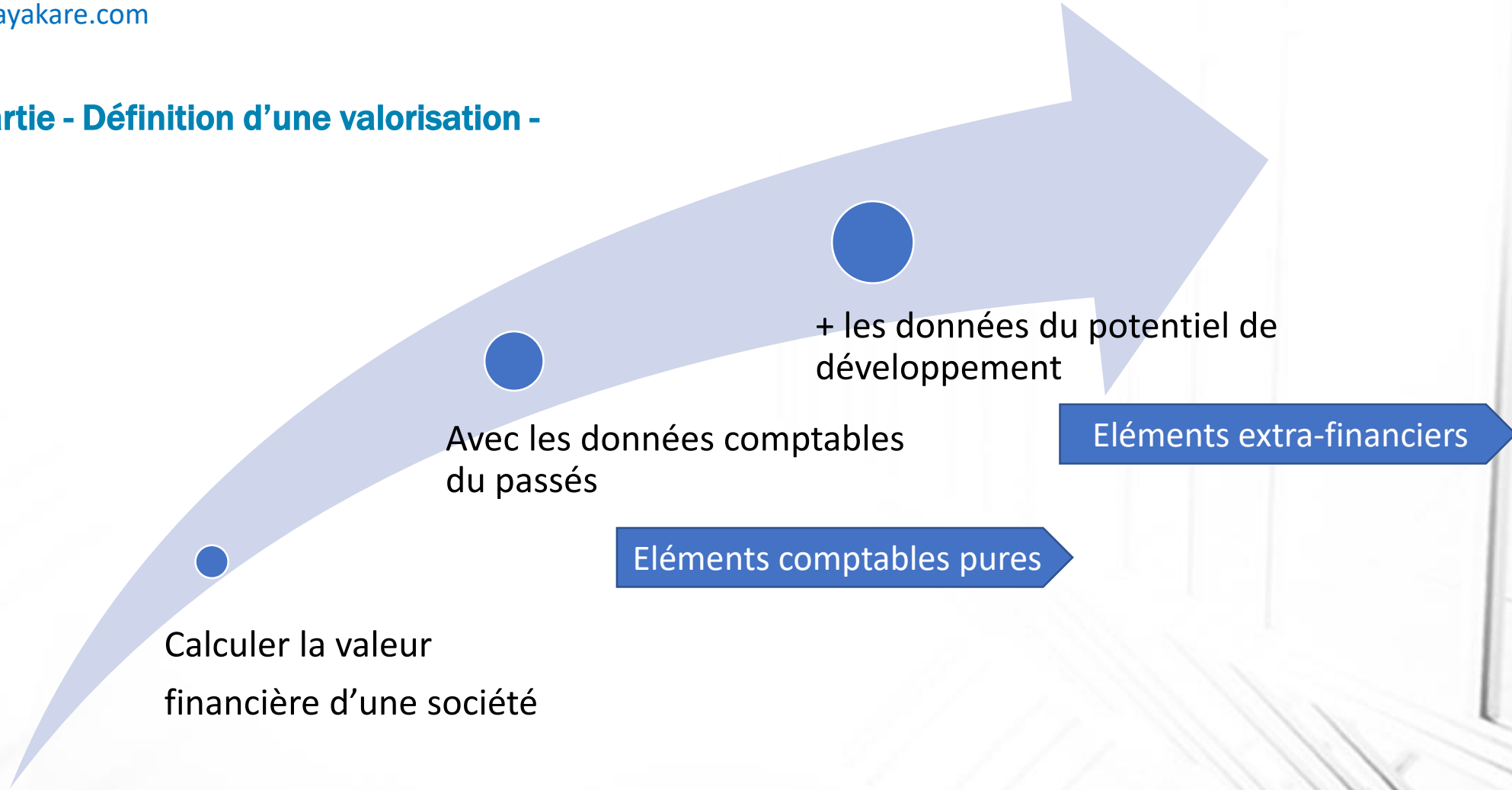
Valeur # Prix





► [www.mayakare.com](http://www.mayakare.com)

### 2<sup>ème</sup> partie - Définition d'une valorisation -





► [www.mayakare.com](http://www.mayakare.com)

### 2<sup>ème</sup> partie - Définition d'une valorisation

Trois 3 éléments  
clefs de la valeur

#### Croissance

Croissance  
organique,  
externe par  
zone  
géographique

#### Risque

Volatilité  
Pays  
Taille  
entreprise

#### Rentabilité

Marge  
opérationnelle  
Rentabilité  
des capitaux  
engagés



► [www.mayakare.com](http://www.mayakare.com)

### 2<sup>ème</sup> partie - Les moments clefs où une valorisation est indispensable

Pour faire face à des nombreuses étapes du développement de son entreprise

- Création d'une Spin-off,
- Validation d'une démarche d'industrialisation,
- Réorganisation de l'entreprise,
- Préparation à la cotation en bourse,
- LBO, LBI ou M&A,
- Avant le lancement d'un produit sur un marché,
- Avant une levée des fonds,
- En phase de développement ou d'expansion
- Apporter des arguments aux investisseurs
- En pré monnaie
- Pour faire face aux attentes et demandes des investisseurs et des banques
- Lors de l'entrée de nouveaux actionnaires au capital de votre société,
- Quand vous décidez de céder une partie de votre propriété intellectuelle
- Pour une transmission
- En phase de sécurisation d'une entreprise
- Avant un dépôt de bilan

**Rationaliser  
son business**

**Avoir des arguments  
pour une négociation**



# MAYAKARE

Agence de la Medtech

Evaluation et valorisation des technologies en santé

## « Comment valoriser une société de Medtech »

Atelier de formation assurée par **Stéphanie Patin**, PDG de Mayakare

► [www.mayakare.com](http://www.mayakare.com)

### 3<sup>ème</sup> partie - Exercice pratique anonyme

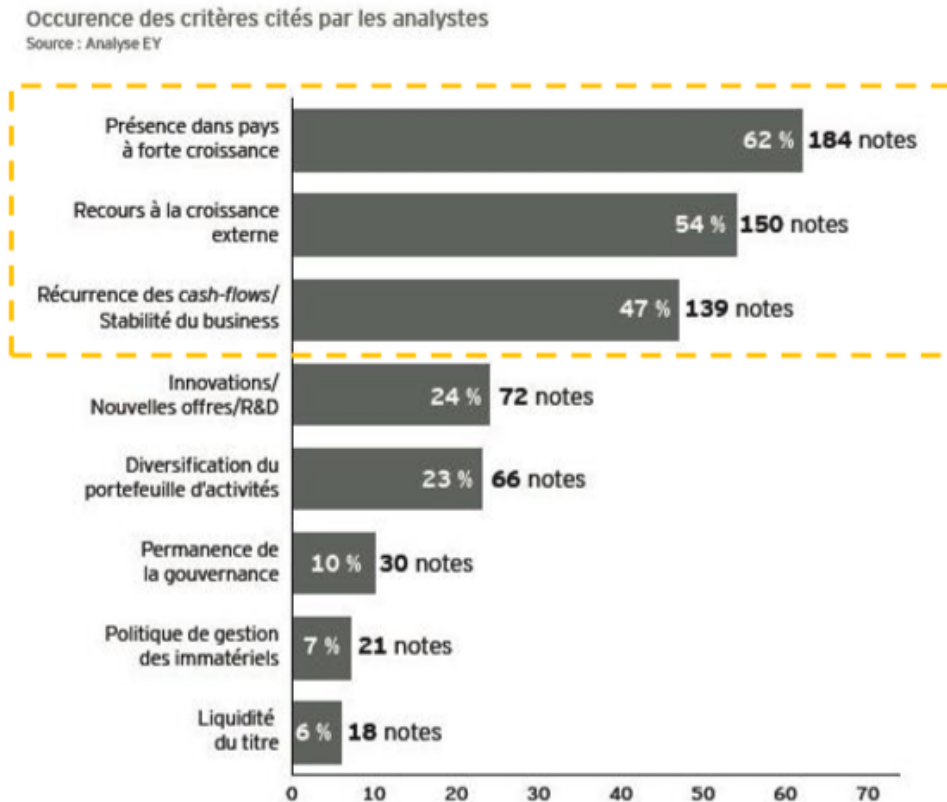
Listez sur cette feuille quelles sont les dimensions de votre entreprise qui peuvent être valorisés et valorisables au regard de ce qui a été dit dans les 2 premières parties





► [www.mayakare.com](http://www.mayakare.com)

### 4<sup>ème</sup> partie - Outils et méthodes d'estimation de la valeur d'une entreprise



Etude portant sur 295 notes d'analystes financiers publiées en 2013 et relatives à 102 sociétés du SBF 120 (hors banque, assurance, immobilier)

#### Verbatims - extraits

« La société offre un degré élevé de **visibilité**, un facteur très apprécié des investisseurs. » Natixis, 21 octobre 2011

« La **croissance externe** reste un signal positif pour le marché. » CM-CIC, 15 mai 2013

« Grâce à son **exposition aux marchés émergents**, le titre devrait surperformer le secteur. » JPM Cazenove, 7 mai 2013



► [www.mayakare.com](http://www.mayakare.com)

### 4<sup>ème</sup> partie - Outils et méthodes d'estimation de la valeur d'une entreprise.

Approche par  
les revenus

Estimation  
d'un actif par  
une  
actualisation  
des flux de  
trésorerie  
futurs

Activités de niche et matures

Approche  
Analogique

Estimation  
par référence  
au prix de  
marché  
d'actifs  
comparables

Activités matures

Approche par  
les couts

Estimation  
par la somme  
des éléments  
qui la  
compose

Holding, sociétés en crise





# MAYAKARE

Agence de la Medtech

Evaluation et valorisation des technologies en santé

## « Comment valoriser une société de Medtech »

Atelier de formation assurée par **Stéphanie Patin**, PDG de Mayakare

► [www.mayakare.com](http://www.mayakare.com)

### **4<sup>ème</sup> partie - Limites des méthodes actuelles dans le cadre des Medtech à partir de cas concrets**



► [www.mayakare.com](http://www.mayakare.com)

### **Conclusion – Enjeux de la valorisation extra financière d’une société de Medtech**

Une Medtech pas forcément comparable avec une autre – métiers très artisanaux au départ et peu répétable

99% des levées de fond échouent

Pas forcément de modèle de comparaison de réussite sur le marché pour rassurer partenaires et financiers

Des financeurs qui n’ont pas les compétences pour évaluer et comprendre et donc qui se détournent du projet

Une auto évaluation insuffisamment objective pour être crédible et/ou acceptée

Etre position de force de négociation avec ces partenaires

Rééquilibrer le rapport de force

Redonner du pouvoir de décision factuel et rationnel

Les méthodes de comparaison utilisés par les investisseurs, banquiers et agences de conseil trop généraliste pour percevoir la valeur

**What else ?**





## In what situation do we intervene?

### Diagnoses risks & opportunities

Enlighten a development decision

Facilitate a new product launching

To be ready for a successful fundraising

For a stock exchange listing preparation

For successful Spin-off, M&A, LBO, LBI



We guide **the makers** of medical progress

Side by side with decision-makers

By targeting new values