

Conjoncture économique

Région GRENOBLE ALPES

N°7
JUIN 2024

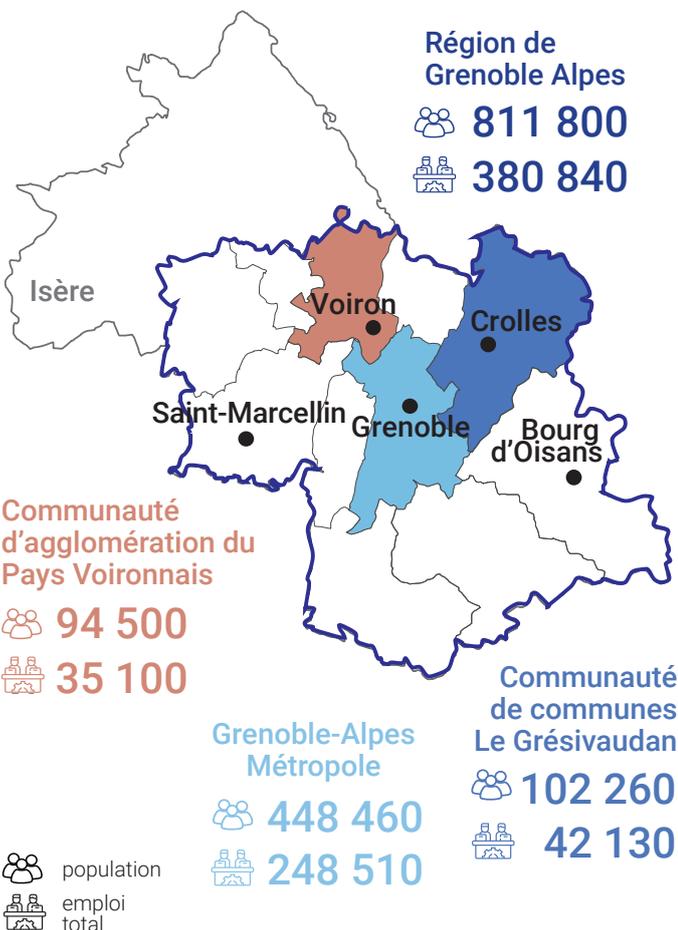


Témoignages d'entreprises
3 startups des technologies de santé :
Anatascopie - KOELIS - Sublimed

#OBSYflash



PACTE
ÉCONOMIQUE
LOCAL



L'économie mondiale a résisté en 2023 : l'inflation a reflué plus rapidement que prévu et son impact sur l'activité des entreprises et l'emploi a été moins sévère qu'attendu. En France, la conjoncture est marquée par des niveaux d'activité et d'investissement des entreprises corrects mais un recul de la consommation des ménages.

Dans ce contexte, la région Grenoble Alpes enregistre un léger ralentissement de sa dynamique économique. La croissance des chiffres d'affaires décélère mais le niveau d'investissement des entreprises reste encore soutenu. L'activité touristique est en croissance sur 2023 grâce à la clientèle étrangère. En revanche, le commerce de proximité, tout comme l'immobilier d'entreprise affichent un bilan mitigé sur cette même année.

Sur l'année 2023, la région Grenoble Alpes enregistre la création nette de près de 2 000 emplois supplémentaires et un taux de croissance de +0,8%, deux fois moins soutenu qu'en 2022 mais supérieur à celui de la France. Le niveau de chômage remonte lentement.

source : INSEE-RP 2020 (population), INSEE-RP 2020 et INSEE-FLORES 31-12-2021 (emplois total)

CONTEXTE INTERNATIONAL, NATIONAL ET RÉGIONAL

Evolution du PIB 2023 et projections (en %)

	Projections		
	2023	2024	2025
Monde	3,2	3,2	3,2
Etats-Unis	2,5	2,7	1,9
Zone euro	0,4	0,8	1,5
Allemagne	-0,3	0,2	1,3
France	0,9	0,7	1,4
Italie	0,9	0,7	0,7
Espagne	2,5	1,9	2,1
Royaume-Uni	0,1	0,5	1,5
Asie	5	4,5	4,3
Chine	5,2	4,6	4,1
Japon	1,9	0,9	1,0
Corée	1,4	2,3	2,3
Taiwan	1,4	3,1	2,7
Inde	7,8	6,8	6,5
Amérique latine	2,3	2,0	2,5
Afrique sub saharienne	3,4	3,8	4,0

Source : FMI, Perspectives de l'économie mondiale, avril 2024

INTERNATIONAL

2023, une année marquée par une stabilisation de la croissance

Avec un taux de croissance à +3,2 % en 2023, l'économie mondiale a bénéficié d'un recul plus rapide que prévu de l'inflation, d'une stabilisation de la croissance et a fait preuve d'une résilience étonnante, en dépit des relèvements considérables des taux par les banques centrales pour rétablir la stabilité des prix. En zone euro, elle est plus modeste (+0,5 %), en raison des prix énergétiques élevés et du durcissement des conditions de l'offre de crédit depuis fin 2022.

Evolution trimestrielle du PIB en volume en France entre 2007 et 2023



Source : INSEE, Produit intérieur brut total - Volume aux prix de l'année précédente chaînés - Série CVS-CJO

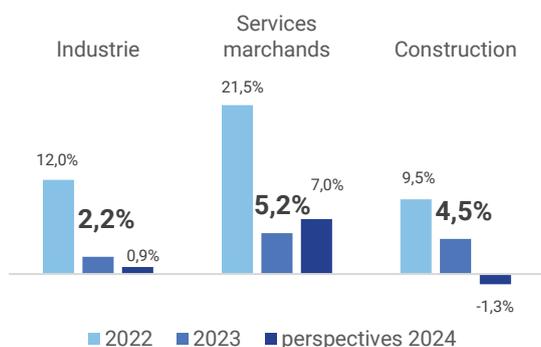
FRANCE

Une sortie progressive de l'épisode de forte inflation sans récession

En 2023, le PIB augmente de 0,9 % (après +2,5 % en 2022 et +6,4 % en 2021). Cette croissance annuelle a été principalement portée par la forte hausse de l'activité au deuxième trimestre 2023. L'activité resterait ralentie en 2024.

Le ralentissement de la croissance concerne en particulier le commerce et les services. La construction recule alors que la production industrielle conserve un rythme de croissance proche de l'année précédente. Le recul de la consommation des ménages est net tandis que celui des investissements est plus léger. En revanche le commerce extérieur contribue positivement à la croissance du PIB (+0,6 point).

Evolution et perspectives des chiffres d'affaires en Auvergne-Rhône-Alpes



Source : « Les entreprises en région, Bilan 2023 et perspectives 2024 » - Enquête de la Banque de France Auvergne-Rhône-Alpes auprès des entreprises d'Auvergne-Rhône-Alpes.

AUVERGNE RHÔNE ALPES

Des signes de ralentissement

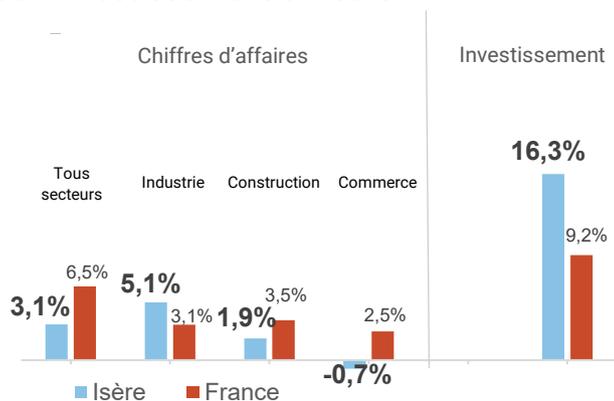
Les chiffres d'affaires ont progressé dans les trois grands secteurs mais à un rythme plus faible qu'en 2022. Près des deux-tiers des entreprises indiquent un maintien voire une amélioration des marges.

L'industrie enregistre de fortes disparités avec des difficultés dans la chimie (-20 %) et la filière bois-papier-imprimerie, mais des évolutions toujours favorables dans les autres industries notamment dans la fabrication de matériels de transport (+14 %) et celle de machines et produits informatiques-électroniques-optiques (+11 %).

Les services marchands sont portés notamment par les activités d'ingénierie et informatiques. Après trois années dynamiques, la croissance du secteur de la construction marque le pas en 2023.

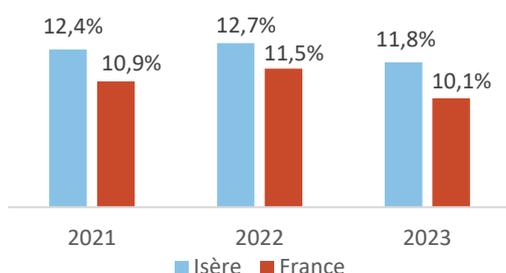
ACTIVITE DES ENTREPRISES EN ISERE

Evolution 2022/2023 des chiffres d'affaires et de l'investissement en Isère



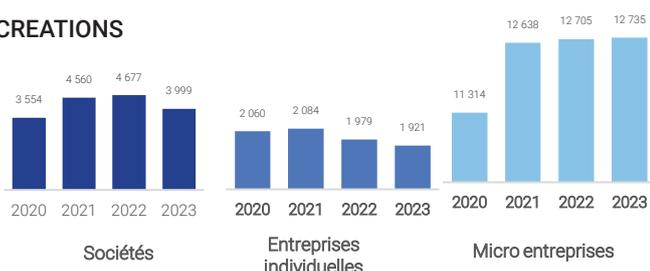
Source : DGFIP Données cumulées du 1^{er} janvier au 31 décembre, issues de la Note conjoncturelle, 4^{ème} trimestre 2023, DREETS

Part des exportations dans les chiffres d'affaires des entreprises

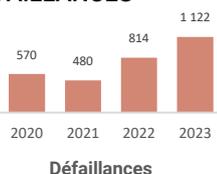


Créations et défaillances d'entreprises en Isère

CREATIONS



DEFAILLANCES



Source : INSEE, Répertoire d'entreprises et d'établissements ; Nombre de défaillances d'entreprises par date de jugement - Données brutes - Isère -

CHIFFRE D'AFFAIRES & INVESTISSEMENT

Un ralentissement de la croissance mais des investissements toujours massifs

En cumul sur l'année 2023, les chiffres d'affaires des entreprises iséroises augmentent de 3,1 %, un rythme moins soutenu que celui des deux années précédentes (> +12 %). La croissance dans la construction est inférieure de 1,6 point à celle observée en France. Le commerce est en recul sur 2023 alors qu'il est en croissance en France. L'industrie iséroise se démarque avec une progression de ses chiffres d'affaires de +5,1 % soit 2 points de plus que la moyenne française.

Soutenues par le Plan France Relance (2 milliards d'euros engagés en Isère) et par France 2030 (4 milliards), les entreprises iséroises conservent un rythme d'investissement exceptionnel (+16,3 % par rapport à 2022, une année déjà exceptionnelle par rapport à 2021) notamment dans les semi-conducteurs et toujours nettement au dessus de la moyenne française (+9,2% en France).

En 2022, la part des exportations dans les chiffres d'affaires des entreprises iséroises (11,8 %) est légèrement moins élevée qu'en 2022 mais demeure au dessus de la moyenne nationale.

CREATIONS & DEFAILLANCES D'ENTREPRISES

Un recul des créations d'entreprises concomitant à une forte hausse des défaillances

En 2023, le nombre de créations d'entreprises en Isère (18 655 dont 9 000 sur la région Grenoble Alpes) diminue de 3,6 % par rapport à 2022, un rythme similaire à celui de la région mais reste supérieur de 26 % à la moyenne décennale.

En 2023, 4 000 sociétés ont été créées, un recul de 14,6% par rapport à 2022 et près de 2 000 entreprises individuelles, également en recul de 3 %. Les créations de micro-entreprises restent majoritaires (12 735 créations) et se maintiennent en 2023. Seules 1,6 % des entreprises créées emploient des salariés.

Après plusieurs années de baisse, les défaillances ont augmenté de façon très significatives en 2023 (+38 %), passant de 800 en 2022 à plus de 1 100 en 2023, un niveau supérieur de 8 % à la moyenne décennale. Cette évolution, proche de la moyenne nationale (+36 %) s'explique par un contexte économique moins favorable mais surtout par un effet de rattrapage : la fin des mesures de soutien liées à la crise sanitaire a exposé la fragilité financière de certaines entreprises.

LA REGION DE GRENOBLE ALPES - CHIFFRES CLÉS



Population

région Grenoble Alpes : 811 800 habitants

Aire urbaine de Grenoble : 720 080 habitants



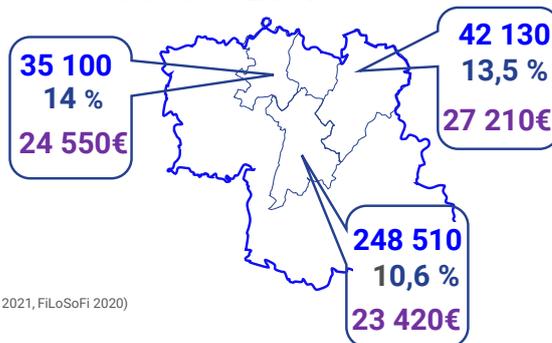
Emploi & revenus

Emploi total : 380 840

dont 12,7% non salariés*

*entrepreneurs et indépendants (exploitants agricoles, commerçants, artisans ou professionnels libéraux)

Revenu disponible médian par Unité de consommation : 24 170 €

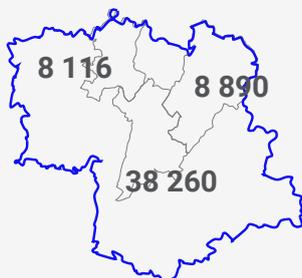


Source : INSEE (RP 2020, FLORES 2021, FiLoSoFi 2020)



Entreprises

70 630 entreprises



Source : INSEE (REE 2020)

Les 5 plus grandes entreprises en effectif

- STMicroelectronics
- Schneider Electric
- Crédit Agricole Sud R.A.
- EDF
- Orange

Source : INSEE (SIRENE 2024)

Les 5 plus grands employeurs publics en effectif

- CHU Grenoble Alpes
- Université Grenoble Alpes
- Département de l'Isère
- CEA
- Commune de Grenoble



Innovation & Startups

470 startups et jeunes PME innovantes actives

2,2 Milliards d'euros levés sur 3 ans

- 2021 : 530 millions d'€
- 2022 : 523 millions d'€
- 2023 : 1,12 milliards d'€



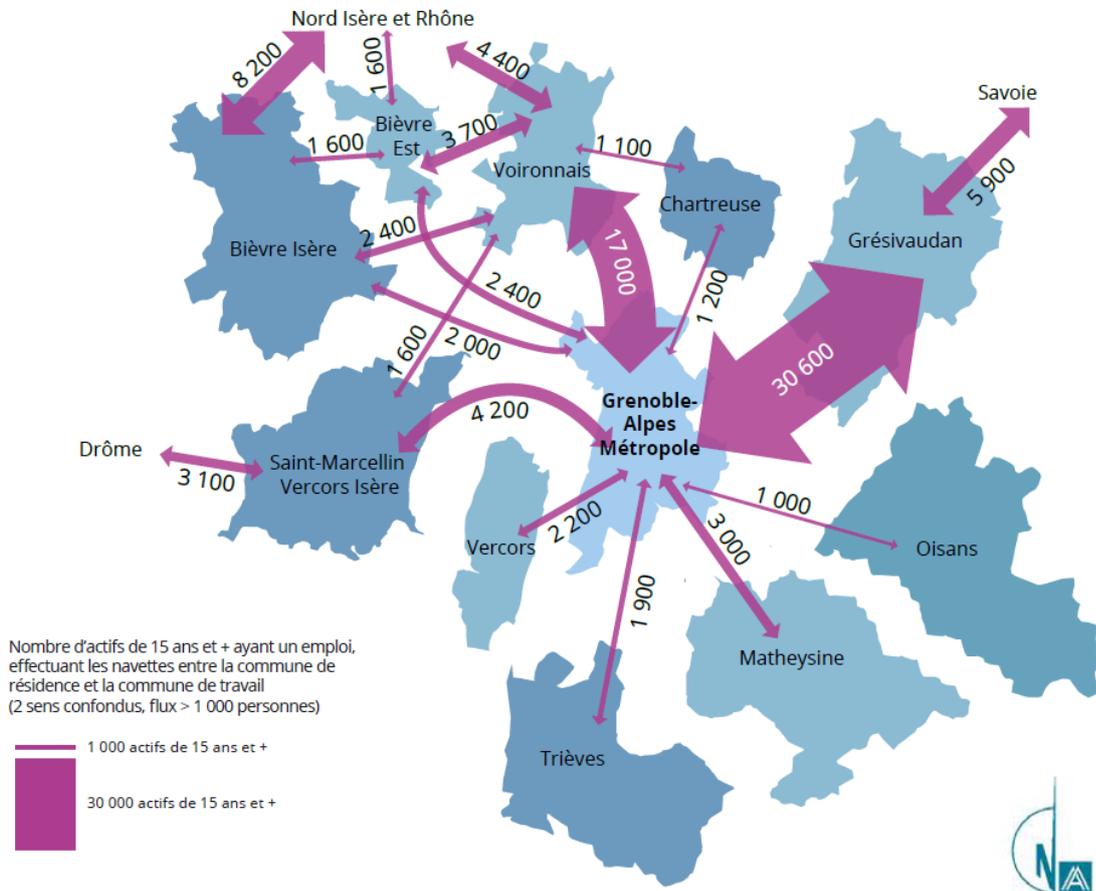
Filières clés

- | | |
|-------------------------------|----------------|
| • Numérique-microélectronique | 46 000 emplois |
| • Santé | 42 500 emplois |
| • Energie | 15 800 emplois |
| • Chimie-Environnement | 7 600 emplois |

Source : Agence Grenoble Alpes 2022

LES FLUX AU SEIN DE LA REGION GRENOBLE ALPES

Déplacements Domicile – Travail : nombre de personnes effectuant la navette entre territoires



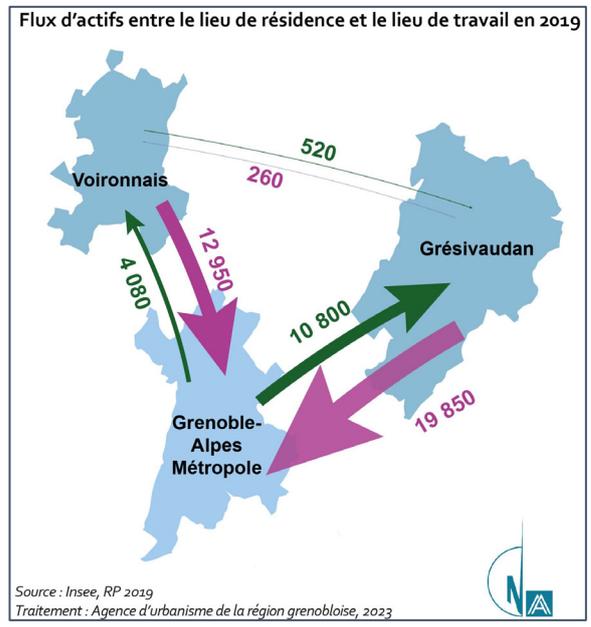
Source : INSEE (REE 2020)

Grenoble Alpes Métropole accueille chaque jour une très forte proportion des navetteurs

Quotidiennement, près de 48 000 personnes se déplacent entre les 3 grandes collectivités territoriales de la région Grenoble Alpes pour se rendre à leur travail : 30 600 entre la Métropole et le Grésivaudan (2 sens confondus) et 17 000 entre la Métropole et le Pays Voironnais.

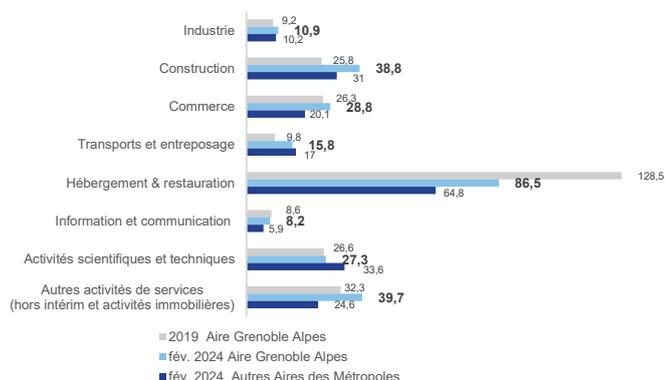
7 navetteurs sur 10 travaillent dans Grenoble Alpes.

ZOOM



SITUATION FINANCIERE DES ENTREPRISES DE GRENOBLE ALPES

Taux d'endettement bancaire par secteur à février 2024



Le taux d'endettement bancaire se base sur les crédits mobilisés à moyen long terme issus de la dernière centralisation du mois sélectionné rapportés aux fonds propres du dernier bilan en base. Avec un taux d'endettement de 200%, l'activité immobilière a été retirée des activités des autres services car elle « biaise la moyenne ».

Périmètre géographique : Aire d'attraction de Grenoble Alpes

Source : Banque de France, encours de crédits : 2019, 2023 ; bilans : 2019, 2022

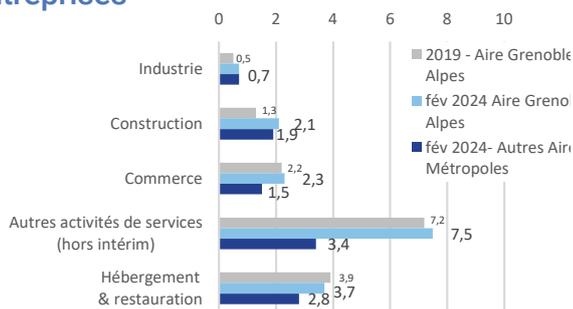
SITUATION FINANCIÈRE DES ENTREPRISES

Un niveau d'endettement largement maîtrisé

Sous l'effet des PGE, les **taux d'endettement** des différents secteurs ont globalement augmenté depuis 2019. On constate néanmoins une forte diminution du taux d'endettement dans le secteur de l'Hôtellerie-restauration (86%). En revanche à l'instar du secteur de la construction et du commerce il reste supérieur à celui des autres aires des Métropoles (65%).

Dans l'aire de Grenoble, les **capacités de remboursement** de la plupart des secteurs d'activité sont bien maîtrisées et particulièrement favorables dans l'industrie, à l'exception toutefois du secteur des services (avec un impact fort de la promotion immobilière) et, dans une moindre mesure, de l'hôtellerie restauration qui dépassent les 3 années d'autofinancement.

Capacité de remboursement bancaire des entreprises



La capacité de remboursement bancaire se base sur les crédits mobilisés à moyen long terme issus de la dernière centralisation du mois sélectionné rapportés à l'autofinancement du bilan.

Périmètre géographique : Aire d'attraction de Grenoble Alpes

Source : Banque de France, encours de crédits : 2019, 2023 ; bilans : 2019, 2022

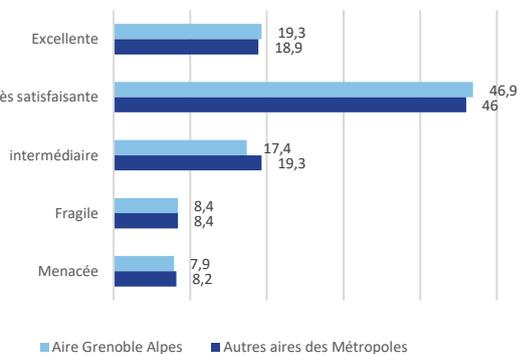
COTATION BANQUE DE FRANCE

Les deux-tiers des entreprises ont une santé financière très solide

La cotation est une appréciation attribuée par la Banque de France sur la capacité d'une entreprise à honorer ses engagements financiers à un horizon de un à trois ans. Elle s'appuie sur des informations quantitatives et qualitatives collectées auprès de l'entreprise et de diverses institutions (tribunaux de commerce, banques, Insee...)

Sur le territoire Grenoble Alpes, 66,2 % des entreprises (dont le chiffre d'affaire est supérieur à 750 k€) affichent une santé financière jugée solide. C'est 1,9 point de plus que dans les autres métropoles.

Cotation Banque de France



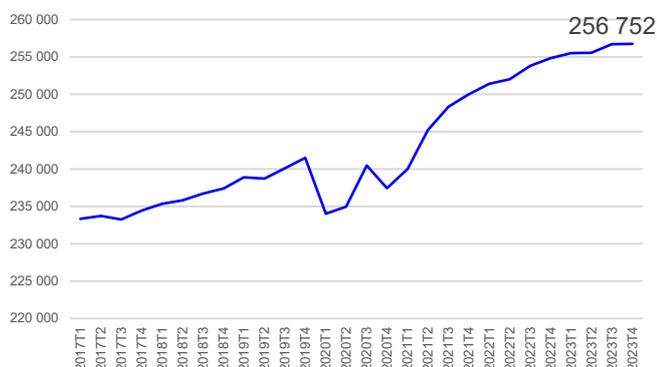
Périmètre géographique : Aire d'attraction de Grenoble Alpes

Source : Banque de France, toutes entreprises cotées 2024 (2 850 entreprises sur l'aire de Grenoble Alpes)

Cette page est un extrait du « Module conjoncturel de l'aire d'attraction Grenoble Alpes » commandée à la Banque de France. Les indicateurs présentés ici concernent toutes les entreprises à l'exception des catégories suivantes : sociétés civiles, services financiers et assurances, holdings de groupes consolidés, administrations publiques, activités des ménages en tant qu'employeurs.

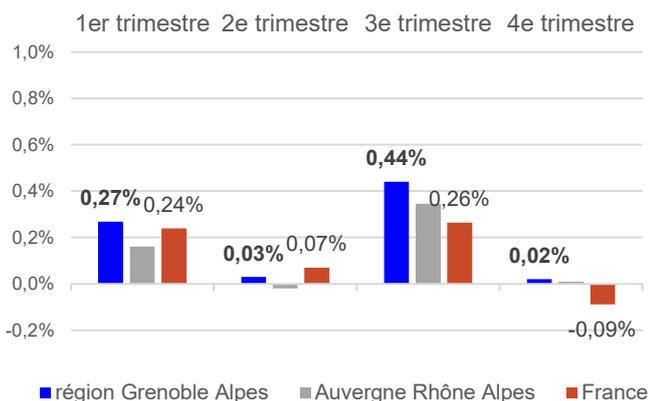
EMPLOI SALARIE PRIVE DE LA REGION GRENOBLE

Evolution trimestrielle de 2017 à 2023 de l'emploi salarié privé



Source : ACOSS-URSSAF, Séries trimestrielles cvs des effectifs salariés du secteur privé

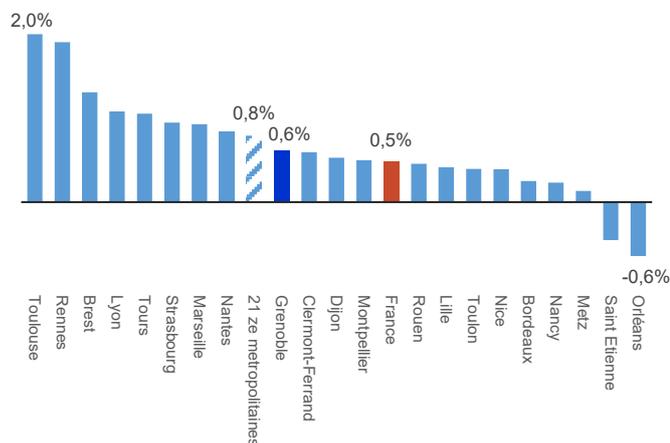
Evolution trimestrielle de l'emploi salarié privé en 2023



Source : ACOSS-URSSAF, Séries trimestrielles des effectifs salariés du secteur privé

Evolution annuelle de l'emploi salarié privé entre les 4e trim. 2022 et 2023

Par zones d'emploi métropolitaines



Source : ACOSS-URSSAF, Séries trimestrielles des effectifs salariés du secteur privé, par zone d'emploi.

EMPLOI

Une croissance de l'emploi ralentie mais toujours positive

La région Grenoble Alpes (qui couvre les zones d'emploi de Grenoble et de Voiron) enregistre un gain de 1 940 emplois salariés privés entre les 4e trimestres 2022 et 2023 soit une progression de +0,8 %, juste au-dessus de la France métropolitaine et de la région Auvergne-Rhône-Alpes (+0,5 %). Les créations d'emplois se sont concentrées aux 1er et 3e trimestres, les 2e et 4e trimestres ayant été atones.

Parmi le panel des zones d'emploi des 21 Métropoles françaises de province, la zone de Grenoble se situe dans la première moitié pour le taux de croissance de l'emploi, juste en deçà de la moyenne des Métropoles, les zones de Toulouse et Rennes tirant la moyenne vers le haut (avec près de 2%).

A l'échelle de l'Isère (département au sein duquel la région Grenoble Alpes concentre 68 % des emplois privés), les créations d'emplois se concentrent dans l'industrie (avec un gain de 1 400 emplois supplémentaires), les services marchands (+1 040) et non marchands (+740). L'Intérim et la construction, en revanche, sont en net recul.

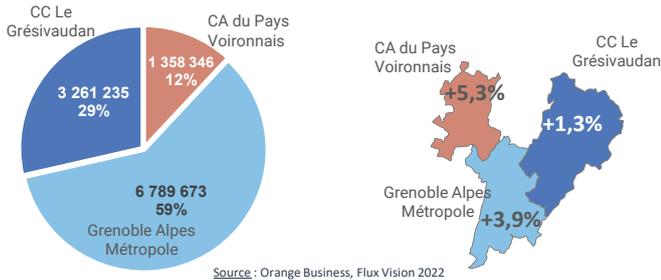
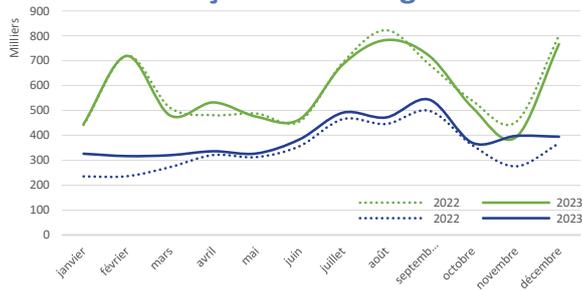
Difficultés de recrutement

Selon la dernière enquête Besoin en Main d'Œuvre de Pole Emploi, plus de la moitié des recrutements non saisonniers est jugée difficile à réaliser par les employeurs de la région Grenoble Alpes sur 2024, plus spécifiquement 72% dans la construction, 61% dans le secteur de la Santé humaine et l'action sociale, 58% dans l'Hébergement et la restauration 55% dans l'industrie.

Disponibilité des données locales

Au moment de la publication de cette note de conjoncture (juin 2024), les données détaillées par secteur économique et à l'échelle des territoires infra-départementaux ne sont pas encore disponibles. L'analyse sectorielle sur 2023 sera présentée lors de la prochaine note de conjoncture.

Evolution mensuelle des nuitées touristiques, clientèles française et étrangère



TOURISME

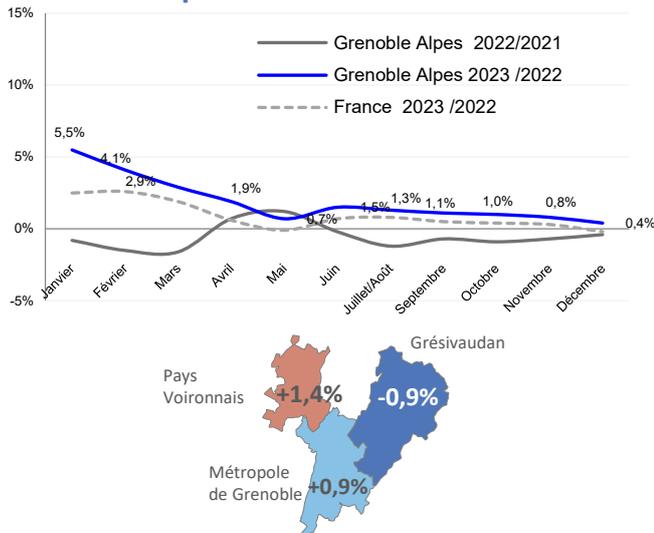
Le retour des touristes étrangers

Les trois territoires (Grenoble Alpes Métropole, Grésivaudan, Pays Voironnais) ont accueilli 11,4 millions de nuitées touristiques marchandes et non marchandes en 2023, soit une augmentation de 3,3 % par rapport à 2022.

Cette hausse de la fréquentation provient exclusivement de la clientèle étrangère (+12 % par rapport à 2022). Le retour des touristes étrangers (39% des nuitées touristiques) se confirme en 2023 sur les trois territoires avec un volume qui dépasse désormais celui de 2019.

A l'inverse, la clientèle française est en léger retrait (-1,5 %), avec un recul plus net sur Grenoble Alpes Métropole (-3,6 %) que sur le Grésivaudan (-0,4 %), tandis que le Pays Voironnais se distingue avec une hausse de 3,9 % de sa clientèle française.

Evolution cumulée du chiffre d'affaires du commerce de proximité



COMMERCE DE PROXIMITE

Une baisse de la consommation qui se confirme

En cumul sur un an, l'activité commerciale est stable (+0,4 contre -0,2 % en France). Après un tout début 2023 assez bon, les chiffres d'affaires des commerces de proximité se sont dégradés tout au long de l'année. Les ménages ont réduit leur consommation ce qui s'est traduit par une baisse de la fréquentation des commerces et une baisse des chiffres d'affaires dans l'équipement de la personne (-4,4 %) et du foyer (-5,9 %). Le secteur alimentaire (+3,3 %) a en partie répercuté l'inflation sur les prix.

Hors inflation, les chiffres d'affaires du commerce de détail baissent de -4,2 % sur un an (-4,8 % en France).

IMMOBILIER D'ENTREPRISE

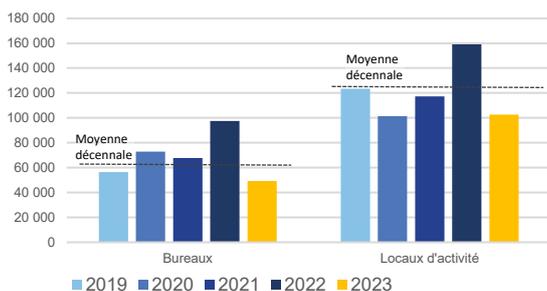
Un bilan 2023 décevant

L'immobilier d'entreprise de la région grenobloise connaît en 2023 un bilan mitigé.

En 2023, le marché des bureaux enregistre 121 transactions pour 49 230 m² placés. Il accuse une forte baisse annuelle (-49 %) mais qui s'explique par une année 2022 assez exceptionnelle. Il est néanmoins inférieur de 20% à la moyenne décennale (61 900 m²).

Le marché des locaux d'activité, contraint par le manque d'offre de qualité, enregistre également une baisse annuelle significative de 35 %. Les surfaces clés en main ont été plus particulièrement concernées (-67 %). Le bilan 2023 (102 580 m² placés) est également inférieur à la moyenne décennale (125 775 m²).

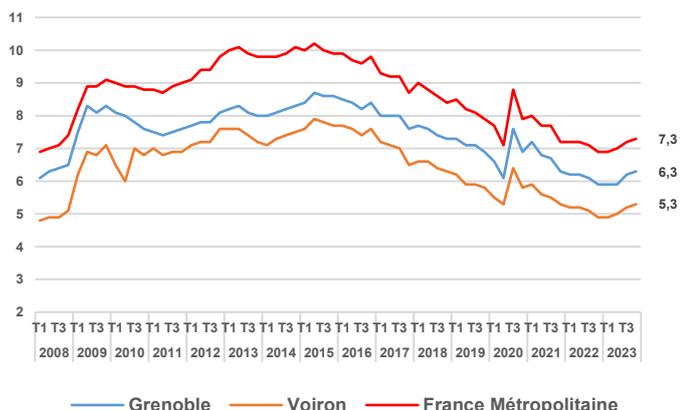
Demande placée en m²



Source : FNAIM, le marché de l'immobilier d'entreprise, « Bilan & perspectives » fév. 2024

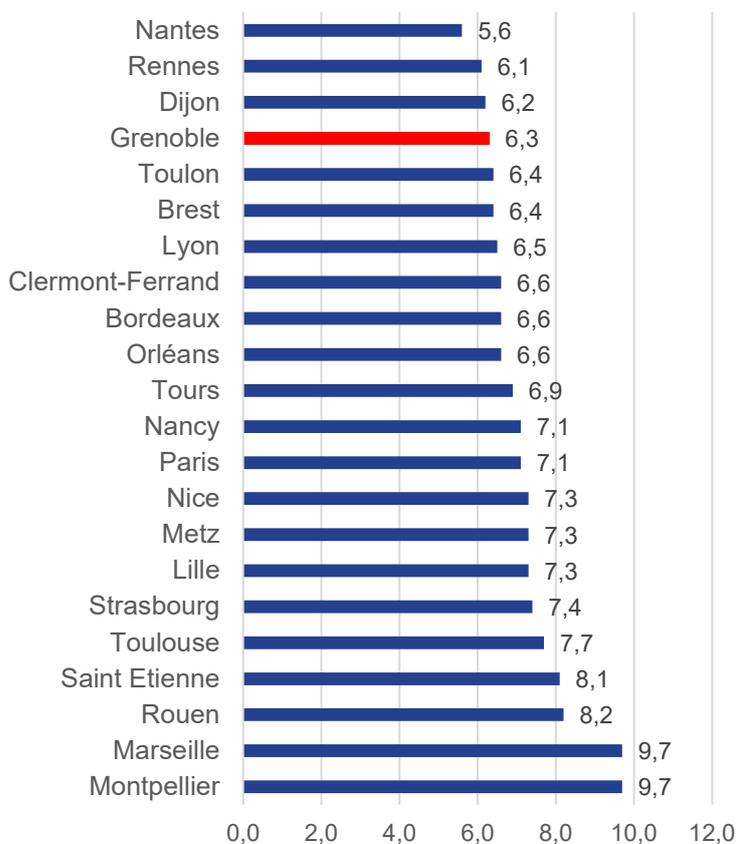
TAUX DE CHÔMAGE

Evolution 2008-2023 du taux de chômage



source : INSEE, série chronologique du taux de chômage trimestriel localisé (par zone d'emploi) au sens du BIT.

Taux de chômage dans les 21 zones d'emploi métropolitaines au 4^e trimestre 2023 (en % de la population active)



source : INSEE, taux de chômage trimestriel localisé (zone d'emploi) au sens du BIT, au 4^e trimestre 2021.

TAUX DE CHÔMAGE

Une légère inflexion

Après deux années de baisse ininterrompue et un niveau historiquement bas, l'évolution des taux de chômage connaît un retournement de situation en 2023. Les zones d'emploi de Grenoble (6,3 %) et Voiron (5,3 %) voient leur niveau de chômage (toujours très bas) augmenter sur les trois derniers trimestres, à l'instar de ce qui se passe en France.

Fin 2023, la zone d'emploi de Grenoble se positionne dans le quatuor de tête des zones métropolitaines les moins touchées par le chômage après Nantes, Rennes et Dijon.

PRECISION METHODOLOGIQUE

2 mesures complémentaires du chômage : taux de chômage au sens du BIT et Demande d'emploi

Le chômage au sens du Bureau International du Travail (BIT) et l'inscription à Pôle emploi sont deux concepts de référence pour mesurer le chômage en apparence proches mais qui diffèrent. Un chômeur au sens du BIT est une personne de 15 ans ou plus, n'ayant pas eu d'activité rémunérée lors d'une semaine de référence, disponible pour occuper un emploi dans les 15 jours et qui a recherché activement un emploi dans le mois précédent. L'inscription sur les listes de pôle emploi résulte quant à elle d'une démarche administrative.

Au sein des demandeurs d'emploi, la catégorie A regroupe les personnes sans emploi au cours du mois tenues d'effectuer des actes positifs de recherche d'emploi. C'est la catégorie conceptuellement la plus proche de celle du chômage au sens du BIT. Toutefois en 2017 en France, 44% des inscrits en catégorie A n'étaient pas au chômage au sens du BIT, inversement 33% des chômeurs au sens du BIT n'étaient pas inscrits en catégorie A. Les inscrits non chômeurs au sens du BIT sont plutôt des seniors qui à l'approche de la retraite ne cherchent plus d'emploi activement. A l'inverse les chômeurs au sens du BIT non-inscrits à Pôle Emploi sont plutôt des jeunes.

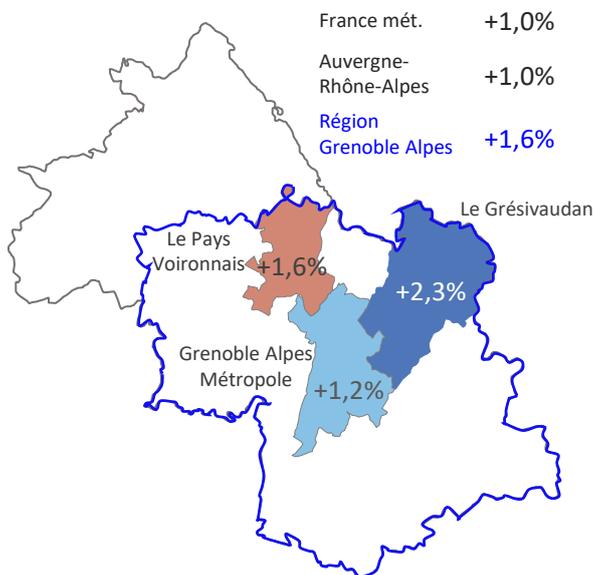
Les inscrits en catégories B, C relèvent de formes particulières d'emploi plus souvent à temps partiels avec des horaires de travail atypiques et concentrées dans certaines professions : services à la personne (majoritairement des femmes), ouvriers non qualifiés de l'industrie, professions artistiques, etc. Les ouvriers non qualifiés de l'industrie sont très représentés dans la catégorie C en lien avec la forte proportion d'intérimaires.

Enfin le taux de chômage est un ratio. Ses variations dépendent de l'évolution du nombre de chômeurs (au numérateur) et de la population active (au dénominateur). Si le nombre de chômeurs augmente moins vite que la population active, le taux diminue.

Source : INSEE Référence, édition 2019 – Dossier – Les chômeurs au sens du BIT

DEMANDEURS D'EMPLOI INSCRITS A POLE EMPLOI

Evolution de la demande d'emploi catégories A, B, C (déc. 2022/ déc. 2023)



source : données brutes, France Travail Auvergne-Rhône-Alpes

Nota bene Grenoble Alpes Métropole, CA Pays Voironnais, CC Le Grésivaudan concentrent 80% des demandeurs d'emploi de la région Grenoble Alpes

DEMANDE D'EMPLOI

La demande d'emploi repart à la hausse mais à un rythme modéré

La Fin 2023, 54 670 personnes sont inscrites à Pôle Emploi en catégories A,B,C sur la région Grenoble Alpes, soit 330 demandeurs d'emploi supplémentaires sur un an. La hausse de 1,6 % est plus forte qu'en moyenne nationale et régionale. Cette évolution concerne davantage les hommes que les femmes, certainement en raison de la baisse de l'emploi dans l'intérim et la construction.

Sur l'ensemble du territoire Grenoble Alpes, le chômage des jeunes repart à la hausse (+6 %) après deux années particulièrement favorables (-8 % en 2022). A l'inverse, celui des seniors continue de régresser mais plus lentement (-1 % en 2023 ; -5 % en 2022).

Dans ce contexte moins favorable, le chômage de longue durée est toujours orienté à la baisse (-5%) mais à un rythme trois fois moins soutenu (-14 % en 2022).

Evolution de la demande d'emploi par EPCI entre décembre 2022 et décembre 2023

	Grenoble Alpes Métropole	CC Le Grésivaudan	CA du Pays Voironnais	FRANCE METROP.
Catégories ABC	32 283	5 478	6 088	5 175 050
Evolution annuelle Ensemble	+1,2%	+2,3%	+1,6%	+1,0%
Hommes	+2,2%	+2,9%	+4,4%	+1,9%
Femmes	+0,3%	+0,3%	+0,6%	+0,1%
Moins de 25 ans	5 234	711	931	819 132
Evolution annuelle	+9,6%	-0,4%	+4,8%	+5,2%
Poids	16,2%	13,0%	15,3%	15,8%
50 ans et +	7 716	1 681	1 758	1 403 350
Evolution annuelle	-1,2%	+1,1%	+1,6%	-0,3%
Poids	23,9%	30,7%	28,9%	27,1%
Longue durée (> 1 an)	12 547	2 471	2 606	2 247 149
Evolution annuelle	-5,2%	+0,0%	-2,8%	-1,4%
Poids	38,9%	45,1%	42,8%	43,4%
Catégorie A	18 538	2 615	3 159	2 885 152
Evolution annuelle	+2,5%	-1,5%	+2,3%	+0,5%
Poids	57,4%	47,7%	51,9%	55,8%

Forte hausse des licenciements économiques

Fin décembre 2023, 1 530 licenciements économiques ont été enregistrés en cumul sur l'année sur la région Grenoble Alpes, soit +62% par rapport à 2022.

Cette hausse se concentre sur la zone d'emploi de Grenoble dont le nombre de licenciements a doublé (1 313 licenciements en 2023 contre 632 en 2022).

A l'inverse la zone d'emploi de Voiron qui avait accusé une forte hausse en 2022, bénéficie d'une évolution favorable (avec 217 licenciements contre 311 en 2022).

Source : DDETS 38



La filière « **Innovation Santé** » de Grenoble Alpes, reconnue dans les technologies pour la Santé, est en croissance et mobilise 11 900 emplois (9 600 emplois industriels et 2 300 emplois dans la recherche publique) sur un total de 42 500 emplois dans le secteur de la Santé.

Composée de plus de 200 entreprises, elle rassemble des startups, PME, des ETIs innovantes et des grands groupes industriels historiquement présents sur le territoire. Parmi la centaine de startups, 60% sont issues de la recherche académique grenobloise. Ces jeunes entreprises proposent des solutions innovantes pour tous les aspects de la santé, du diagnostic au traitement en passant par la prévention et le suivi du patient.

Dans ce numéro, trois start-ups du territoire nous expliquent leurs technologies innovantes, leur lien avec les acteurs de la recherche, les réponses qu'elles apportent aux enjeux de santé et leur stratégie de croissance.

➤ **Anatoscope**, issue de l'INRIA, développe des logiciels pour reconstruire et simuler en 3D le corps du patient à partir d'imageries médicales, avec des caractéristiques biomécaniques identiques à celles du patient.

➤ **KOELIS**, à partir de recherches menées au laboratoire TIMC de l'Université Grenoble Alpes et du CNRS, développe une plateforme d'imagerie pour le diagnostic et le traitement focalisé du cancer de la prostate.

➤ **SUBLIMED**, issue du CEA, qui développe des dispositifs, non médicamenteux, de neurostimulation destinés à soulager les douleurs chroniques.





Interview de **François FAURE**,
Président et co-fondateur d'Anatoscope



Vous avez fondé Anatoscope en 2015 : quel a été votre parcours et comment a débuté l' « aventure Anatoscope » ?

Jusqu'en 2015 j'étais professeur d'informatique à l'Université Joseph Fourier et chercheur à l'INRIA dans la simulation mécanique du monde virtuel. Avec d'autres chercheurs, nous faisons de la simulation médicale interactive, c'est-à-dire que l'on simulait en temps réel une opération chirurgicale. Je cherchais plus précisément à réaliser, non pas des simulations d'organes génériques mais des simulations personnalisées à partir de l'imagerie en coupe d'un patient. Aujourd'hui, on parle de la création de jumeaux numériques de patient d'après imagerie.

L'imagerie classique ne donne pas toute l'information nécessaire au médecin, notamment certaines structures fines n'apparaissent pas à l'image comme les ligaments ou encore certains nerfs, or ces éléments sont essentiels. Avec le Pr. Palombi, professeur d'anatomie et neurochirurgien au CHU de Grenoble, nous avons créé une maquette anatomique détaillée d'un patient générique et construit une méthode pour transférer ces connaissances sur des patients afin de créer des modèles détaillés et personnalisés.

Persuadé de l'utilité de toute cette recherche pour le monde médical, j'ai également pris conscience de la difficulté de transmettre ses résultats aux industriels. C'est un long travail, avec des problématiques de calendrier du côté des industriels, d'intégration de méthodes novatrices mais aussi des questions sur les débouchés.

J'ai donc porté le projet de création d'une startup et avec quatre collègues chercheurs (Frederick Van Meer, docteur en robotique, Olivier Palombi, neurochirurgien et professeur d'anatomie, Benjamin Gilles, chercheur au CNRS, et Matthieu Nesme, docteur en simulation numérique) nous avons fondé en 2015 Anatoscope.

Notre premier objectif était faciliter la communication patient-médecin, en permettant au patient une vision très concrète et personnalisé de son problème de santé. Finalement, cette voie s'est avérée être une fausse piste, puisqu'il n'existait pas de marché pour ce service. On s'est réorienté vers le marché des prothésistes dentaire et orthopédique pour les aider à concevoir des traitements personnalisés.

Les techniques de moulages ou sculptures pour créer des appareillages fonctionnent mais ne sont pas très précises et nécessitent un très long apprentissage. Sur la bassin grenoblois, Chabloz Orthopédie, spécialisée dans les prothèses, les orthèses et l'appareillage sur mesure, a été particulièrement réceptif à notre produit innovant car cette société était déjà très impliquée dans la recherche et développement. Et dans le domaine dentaire, nous avons eu dès 2015 le support de Biotech Dental localisé à Salon de Provence. Nous avons trouvé des clients avant de trouver des investisseurs et c'est ce qui nous a permis de progresser sans se diluer.

Le développement de l'entreprise a-t'il été progressif ou fulgurant ?

Notre activité a connu un développement progressif, la fulgurance a été de signer avec des industriels, qui ont installé une stabilité financière donc une certaine sécurité pour Anatoscope, mais aussi une capacité à embaucher.

Anatoscope a choisi un modèle de développement original en s'appuyant sur une technologie déclinée dans plusieurs domaines et en créant des filiales en partenariat avec des industriels. Circle dental est l'une de ces filiales, commune avec Biotech Dental, société avec qui nous étions en contact dès la création de la startup. Aujourd'hui c'est l'activité la plus importante de notre entreprise. Copopsa est notre seconde filiale, spécialisée dans l'orthopédie et partenaire d'Ottobock, maison mère de Chabloz Orthopédie et leader mondial d'orthopédie externe. Nous sommes en train de créer notre troisième filiale, Capteo, pour commercialiser une autre invention, le capteur AnatoLog qui mesure la pression appliquée par un appareillage médical sur le corps du patient.

9 ans après sa création, je considère qu'Anatoscope est encore une startup puisque nous n'avons pas encore atteint le seuil de rentabilité dans toutes nos activités. Aujourd'hui, l'ensemble du groupe emploie une soixantaine de personnes dont les deux-tiers à Grenoble, environ 35 travaillent chez Circle dental, 8 chez Copopsa, et le reste dans Anatoscope. Ce sont essentiellement des développeurs informatiques orientés R&D, donc des ingénieurs ou des docteurs quasi exclusivement.



Êtes-vous présents à l'international ?

Sur l'activité orthopédie, nos produits présents en Europe et aux USA. Dans le dentaire uniquement France. Notre nouveau produit Anatolog est vendu dans une dizaine de pays, l'assemblage et la calibration des capteurs étant réalisés à Montpellier.

Quelle est l'innovation de votre récent produit Anatolog ?

Le système AnatoLog est composé de capteurs de pression et d'un logiciel qui permet de visualiser l'évolution des pressions au sein d'un appareillage.

Grâce aux capteurs positionnés sur différents points anatomiques, le logiciel transmet au personnel médical des informations objectives sur les pressions exercées par un appareillage sur le corps. C'est complémentaire aux retours subjectifs des patients.

Cette technologie est par exemple utilisée pour le traitement de la plagiocéphalie des crânes de bébé. Le système AnatoLog permet de vérifier que le casque orthopédique sur mesure appliquera précisément la bonne pression pour corriger la déformation sans blesser le bébé.

Vos technologies innovantes sont-elles uniques ?

Sur le versant dentaire, notre outil de simulation biomécanique a deux avantages majeurs et uniques.

Tout d'abord, il calcule précisément la position d'occlusion des arcades dentaires, ce qui permet de concevoir des prothèses assurant une répartition harmonieuse des pressions de contact et une imbrication parfaite des dents entre les deux arcades supérieures et inférieures.

Ensuite, il permet un essai virtuel du traitement pour validation de la prothèse, avant de l'appliquer à l'être humain. Les méthodes classiques de moulage ou les logiciels classiques d'imagerie ne permettent pas ce niveau de précision.

En conception orthopédique, nos modèles anatomiques sont les seuls qui permettent de repositionner précisément le patient virtuel dans la configuration thérapeutique, pour une forme optimale. De plus, nos méthodes numériques avancées permettent de trouver facilement les compromis optimaux entre des contraintes antagonistes.

Dans les capteurs, nous avons des concurrents en podologie mais sans marquage CE. De plus, nos capteurs sont les seuls positionnables en plusieurs points précis sur le corps du patient. Le seul équivalent est un capteur pneumatique avec manomètre, mais avec un seul point de mesure et ne permettant pas d'enregistrements dynamiques. Nos capteurs marquent une nouvelle génération, versatile et connectée.

Quels sont vos liens avec l'écosystème grenoblois ?

Grenoble est un territoire intéressant, déjà par notre lien avec Ottobock (Chabloz orthopédie), mais aussi parce que c'est un superbe bassin de recrutement. Grâce aux instituts d'enseignement et de recherche au plus haut niveau comme l'UGA, Grenoble INP, INRIA et le CNRS, nous recevons de très bons candidats. Au départ, je pensais équilibrer nos deux sites de Grenoble et Montpellier, mais de fait nous avons plus recruté à Grenoble.

La proximité des laboratoires scientifiques est un atout : on peut monter des études avec l'INRIA, le laboratoire TIMC, le Laboratoire d'Anatomie des Alpes Française (LADAF) du CHU de Grenoble. Le pôle de compétitivité Minalogic nous met en lien avec des partenaires qui nous aident à polir nos dossiers de demandes d'aides diverses. Inovallée nous soutient également : pour Anatolog par exemple nous avons reçu des formations et des prestations de démarchage commercial qui ont eu lieu en 2023 et c'était très productif.



Interview d'**Antoine LEROY**
Président fondateur de KOELIS



Pouvez-vous expliquer l'activité et la particularité du dispositif médical développé par KOELIS ?

Nous sommes pionniers de la prise en charge ciblée et personnalisée du cancer de la prostate. Nos innovations technologiques changent radicalement le diagnostic et le traitement de cette pathologie. Elles s'appuient sur des recherches appliquées menées historiquement avec le laboratoire TIMC de l'Université Grenoble Alpes avec lequel on a des brevets, les hôpitaux universitaires de la Pitié-Salpêtrière de Paris et de Grenoble.

Nous avons développé une plate-forme nommée KOELIS Trinity. Avec cet outil, les cliniciens visualisent la prostate en temps réel, en créent une cartographie 3D et enregistrent les lésions identifiées. Cela permet de guider avec une grande précision les aiguilles de diagnostic pendant la biopsie et de réduire le nombre de prélèvements réalisés. Sans cet outil, la biopsie est « randomisée » et les prélèvements sont aléatoires et beaucoup plus nombreux.

Lorsque le cancer est localisé et de grade intermédiaire, la technologie de KOELIS permet de faire un traitement focal (c'est un nouveau concept) qui consiste à planifier et guider une aiguille de traitement au centre de la lésion pour réaliser in situ une ablation. Ce haut niveau de précision permet de traiter le cancer en protégeant les zones sensibles comme les sphincters ou les nerfs. La qualité de vie du patient est préservée et tout l'enjeu de notre innovation est là.

Votre technologie est-elle unique au monde ?

Oui, notre produit est unique, c'est un nouveau standard dans le monde. Il change la prise en charge du cancer de la prostate car il améliore significativement la pratique du médecin et la qualité de vie du patient. On a développé des applications, des logiciels, des algorithmes d'intelligence artificielle et de la robotique. Cet outil de vision et de navigation donne la possibilité de personnaliser le traitement. Nous sommes donc en avance de phase par rapport au marché et à la concurrence. Ce que nous développons se différencie très fortement en termes de précision ou encore de facilité d'utilisation.

Notre rupture technologique par rapport aux échographes actuellement sur le marché repose sur deux innovations majeures :

- une échographie en 3D qui permet de voir la prostate sous toutes ses facettes, contrairement à une échographie traditionnelle qui permet de visualiser une coupe ou une tranche.

- un logiciel unique qui fusionne automatiquement des images IRM 3D avec les images échographiques 3D. Ce procédé technique permet, pendant l'opération, de superposer en temps réel des cibles IRM sur des prostates échographiques 3D, et d'assurer la précision du guidage d'une aiguille malgré la mobilité de la prostate.

Quelle a été votre stratégie de développement ?

Notre stratégie d'accès au marché a été de viser en premier lieu les milieux académiques. Dans notre domaine, le binôme de recherche ingénieur-médecin est essentiel, c'est ainsi qu'on aboutit à un projet qui fonctionne et qui est accepté par le marché. La toute première plateforme Trinity a été installée à l'hôpital la Pitié-Salpêtrière à Paris. J'ai travaillé en binôme avec un interne urologue qui est aujourd'hui professeur d'urologie dans cet hôpital. En parallèle, nous avons collaboré avec le CHU Grenoble Alpes sur des recherches dans la navigation du traitement de la prostate par curiethérapie. Puis assez rapidement nous avons orienté nos collaborations de recherche académique à l'international.

Nous avons donc gagné la confiance d'un grand nombre d'hôpitaux de renom dans le monde entier. Aux Etats Unis, des plateformes Trinity sont installées dans les hôpitaux de Stanford, de Johns Hopkins, du Brigham and Women, Cleveland Clinic, etc. Le célèbre Memorial Sloan Kettering Cancer Center de New York nous en a acheté une dizaine. Grâce à ce rayonnement, on se fait connaître et on grandit d'année en année. Dans un second temps nous nous sommes orientés vers les autres segments du marché : urologues privés et hôpitaux régionaux. Aujourd'hui les produits KOELIS dédiés aux biopsies sont vendus en Allemagne, Angleterre, Italie, Espagne ou encore au Japon, pays qui permet d'avoir un signal fort sur la qualité et l'efficacité de notre produit.



Votre entreprise a-t-elle connu une progression plutôt régulière ou au contraire une croissance fulgurante ? Etes-vous start-up ou scale-up ?

KOELIS est une entreprise de 100 personnes basées en France, en Allemagne, aux USA, en Asie ou Latam, qui continue de se structurer pour absorber l'augmentation du volume d'activité. Nous connaissons une croissance régulière de plus de 30% par an. Je dirais que nous sommes entre la phase startup et la phase scale-up. Nous investissons beaucoup dans la recherche. Environ 15% de notre chiffre d'affaires est consacré à la R&D. Les marges générées par nos produits sont immédiatement réinjectées dans l'innovation et le développement de l'entreprise.

Notre marché s'ouvre au rythme du développement de notre technologie qui répond à des besoins réels. Cela fait maintenant plus de 10 ans que nous interagissons avec des urologues du monde entier et en cela nous sommes en adaptation constante avec les besoins du marché. Ce processus est long car notre développement suit non seulement le rythme des études cliniques et des médecins qui utilisent notre appareil pour faire progresser leur science, leurs recommandations nationales et internationales, mais suit aussi les contraintes de la réglementation médicale qui se durcit fortement ces dernières années.

Depuis 2006, année de création de l'entreprise, quelles ont été les grandes étapes ?

Nous avons connu 3 phases de développement.

De 2006 à 2012, KOELIS était dans une phase de recherche et développement en lien avec nos premiers utilisateurs et nos premiers clients. Durant cette période, nous avons déposé nos premiers brevets, obtenus des preuves technologiques et les premières certifications en Europe. La deuxième période (2012-2019) a débuté avec l'arrivée de notre investisseur Medevice, qui nous a permis de développer une nouvelle génération de produit et de nous déployer à l'international. Medevice est un fonds d'investissement spécialisé dans la santé et positionné sur les startups en "early stage", stade intermédiaire entre le démarrage de l'activité et la phase de croissance. Leur soutien et celui de Bpifrance, ont joué un rôle important dans le développement technique et commercial de notre plateforme Trinity (aujourd'hui dans sa quatrième génération) en Europe, aux Etats-Unis, au Japon. Au-delà du financement, nous avons noué un solide partenariat avec Medevice qui nous a également accompagné sur les aspects stratégiques de la structuration de l'entreprise.

A partir de 2019, on est entré en phase de croissance grâce au deuxième tour de table réalisé auprès d'InnovaHealth Partners, un fonds d'investissement américain spécialisé dans la technologie médicale. Cette levée de fonds nous a permis de nous déployer aux Etats Unis qui est actuellement notre plus gros marché.

Nous avons d'ailleurs créé une filiale et recruté une vingtaine de personnes. Aujourd'hui 90% de notre chiffre d'affaires est réalisé à l'export.

Dans les technologies médicales, le marché américain est stratégique car il est unique et gigantesque. Lorsque vous obtenez la certification FDA, vous pouvez vendre librement dans tous les Etats. En Europe, c'est différent. Il y a une certification unique, le marquage CE, mais chaque pays a sa propre réglementation administrative pour les remboursements, l'allocation des budgets, et les recommandations nationales ne sont pas forcément les mêmes partout. En Europe nous préférons fonctionner avec des distributeurs sauf en Allemagne où nous avons créé une filiale il y a deux ans.

Avez-vous internalisé la fabrication de votre produit « Trinity » ?

Partiellement car le logiciel est notre cœur de métier initial mais ici, sur Innovallée, on teste et on assemble toutes les pièces et les composants électroniques qui composent la plateforme Trinity. En revanche nous externalisons la fabrication primaire de ces composants. Les trois-quarts de nos sous-traitants sont français ou européens. Nous avons la chance, d'avoir en Rhône Alpes un très bon réseau de sous-traitance et dont la proximité géographique nous permet d'avoir, depuis des années, de solides relations. Lorsqu'il y a des modifications à réaliser, on réouvre le projet pour discuter avec les sous-traitants, à tous les niveaux, de la conception au développement, de la réglementation au marketing.

En plus de notre activité principale, nous assurons la maintenance, le renouvellement des 500 machines vendues à travers le monde et leurs évolutions technologiques issues de nos investissements dans la R&D.

Avez-vous actuellement des projets de recherche avec des acteurs de Grenoble Alpes ?

Oui, nous sommes actuellement au cœur d'un projet partenarial de 10 millions d'euros sur 6 ans de type PSPC (Projet de recherche structurant pour la compétitivité) et financé à travers Bpifrance.



KOELIS est leader industriel de ce projet et notre rôle est d'identifier les besoins du marché, construire la feuille de route, trouver les partenaires.

Ce projet contribue au développement de la science, à la création d'emploi (doctorants, ingénieurs). On fait travailler, évidemment nos propres ingénieurs dans le sens d'un transfert vers l'entreprise en sortie de projet.

Sont impliqués deux laboratoires de recherche académique de Grenoble (TIMC) et de Brest (LATIM), le CHU Grenoble Alpes, l'APHP, l'Institut universitaire du cancer de Toulouse et un industriel (Vermon). Le projet vise à améliorer la résolution des images d'une part et intégrer de l'intelligence artificielle d'autre part, afin d'automatiser le ciblage des lésions de la prostate. Cette approche fine dans la détection du cancer permet de favoriser les traitements ciblés en ambulatoire au détriment des traitements totaux, plus coûteux et associés à des effets secondaires.

Pourquoi avez-vous fait le choix de la région grenobloise. En quoi le territoire répond à vos besoins ?

Je suis arrivé en 2000 et ne suis jamais reparti. La qualité de vie, le coût de la vie, les perspectives et puis cette émulation scientifique, technique, sportive, d'affaires rendent cette vallée très attractive.

Le marché de l'emploi est actif à Grenoble. Il faut reconnaître que les écoles d'ingénieurs du bassin nous permettent de recruter des ingénieurs talentueux. Mais nos ingénieurs ne sont pas tous grenoblois, nous recrutons également des profils expérimentés qui viennent d'autres secteurs. Nous sommes attentifs au besoin d'équilibre entre vie privée et vie professionnelle et je crois pouvoir dire qu'on a une certaine attractivité sur le bassin grenoblois.

Plus globalement, l'émulation et les interactions sont fortes sur le bassin grenoblois que ce soit pour des projets de recherche comme je l'expliquais plus tôt mais aussi grâce à Medicalps. Ce cluster de la filière santé contribue largement à cette dynamique : les entreprises se connaissent, échangent régulièrement sur les évolutions technologiques, réglementaires, juridiques, financières ... ce qui est essentiel dans un monde comme le nôtre qui évolue rapidement.



Interview de **Nicolas KARST**,
Président et co-fondateur de SUBLIMED



Pouvez-vous présenter l'origine de votre entreprise, décrire son activité et la particularité du dispositif médical développé par SUBLIMED?

SUBLIMED est une startup, issue d'un des programmes d'accompagnement des entrepreneurs du CEA. Elle a été fondée en 2015, en collaboration avec le docteur Jean-Pierre ALIBEU. Nous développons des dispositifs, non médicamenteux, de neurostimulation afin de soulager les douleurs chroniques.

SUBLIMED est née dans un contexte grenoblois favorisant l'émergence de projets innovants dans le domaine de la santé, avec notamment l'inauguration en 2012 de Clinatec par le CEA, le CHU et l'Université. Cet institut de recherche biomédical, rassemble sur un même lieu tous les acteurs de l'innovation pour la santé, avec pour objectif d'amener de la technologie et de l'innovation dans ce domaine. De plus Grenoble est également reconnu comme un pôle dans le domaine de la neurostimulation suite aux découvertes majeures du neurochirurgien grenoblois Alim-Louis Benabid, dans le traitement de la maladie de Parkinson grâce à la stimulation cérébrale profonde (SCP) à haute fréquence. C'est au sein du CHU Grenoble Alpes que j'ai rencontré Jean Pierre ALIBEU, médecin spécialisé dans les douleurs chroniques au centre anti douleur de Grenoble, et découvert la neurostimulation.

La neurostimulation existe depuis les années 60. Cela consiste à envoyer des stimulations électriques de faible intensité au niveau des nerfs pour modifier les informations qui arrivent au cerveau afin de soulager les douleurs chroniques du patient.

Elle présente un grand nombre d'applications dans le secteur de la santé, et peut être utilisée soit en externe soit en implantable. Les équipements traditionnels de neurostimulation externe proposés étaient très contraignants, difficiles à utiliser pour les patients (boîtiers lourds, longs câbles...) et stigmatisants. Nous avons eu l'envie d'améliorer le quotidien de ces patients, souvent très isolés dans leurs souffrances, en développant un produit discret, flexible et facile à utiliser.

C'est comme cela que le projet SUBLIMED est né.

Le dispositif développé par SUBLIMED, combine deux effets : l'inhibition du signal de la douleur, ce qui permet un soulagement immédiat, puis la stimulation de la production d'endorphine, un antalgique naturel, afin d'avoir un effet sur plusieurs heures. De plus avec son boîtier miniaturisé et connecté à un smartphone via une application, les patients peuvent retrouver une vie active.

Ce dispositif, nécessite un accompagnement par des médecins. Il est uniquement disponible sur prescription par les médecins des centres anti douleur (produit actiTENS) ou par les spécialistes rhumatologues ou neurologues, neurochirurgiens spécialisés dans la prise en charge de l'arthrose du genou (produit VitaliTENS).

Quelles sont les conditions de réussite opérationnelle de votre projet ? Pouvez-vous présenter les étapes clés de votre startup depuis sa création ?

Nous avons fait une première levée de fonds de 700 000 euros en juin 2016. Cela nous a permis d'obtenir le marquage CE, autorisation réglementaire qui permet de commercialiser le dispositif en Europe, mais aussi la certification ISO 13485 de SUBLIMED. Nous avons pu lancer la commercialisation de notre premier produit, actiTENS en mars 2018.

Notre deuxième levée de fonds en 2018, nous a permis d'accélérer la commercialisation de la solution, notamment en ouvrant les prescriptions au-delà des centres anti-douleur. En effet, 12 millions de personnes souffrent de douleurs chroniques mais moins de 3 % d'entre elles sont prises en charge par un centre anti-douleur. Nous avons pour projet de nous développer dans le domaine de la rhumatologie et le traitement de l'arthrose du genou. C'est ainsi qu'a démarré notre partenariat avec Les Laboratoires Expanscience. Le groupe, spécialisé dans la prise en charge de l'arthrose, recherchait de nouvelles solutions suite au déremboursement des anti-arthrosiques symptomatiques d'action lente depuis 2015 et des injections d'acide hyaluronique depuis 2017. L'arthrose du genou est une maladie particulièrement répandue et invalidante.



Les traitements actuels étant contraignants (chirurgie lourde pour installer la prothèse), il y avait un réel enjeu pour permettre aux patients souffrant de cette pathologie de retrouver une meilleure qualité de vie. Les résultats de l'étude clinique ont permis de démontrer une supériorité dans l'efficacité du dispositif VitaliTENS face aux antalgiques de palier 2. Ils ont également démontré une amélioration de la fonction de l'articulation des patients (score WOMAC). L'assurance maladie a accordé le remboursement du produit, il a pu être lancé sur le marché à partir d'octobre 2022.

Après 6 ans de collaboration, SUBLIMED a été racheté par les Laboratoires Expanscience en mars 2023. Qu'attendez vous de cette collaboration ?

SUBLIMED était d'abord très orienté vers le marché français, plus adapté à l'échelle de la startup. Nous souhaitons nous développer à l'international, mais cela présente un certain nombre de difficultés : la langue bien sûr, mais aussi les différences concernant les réglementations et les stratégies d'accès aux marchés. Cela nécessite également des moyens importants pour créer des relais dans les pays. S'adosser à un grand groupe, déjà très présent à l'international (13 filiales déjà présentes, plus de 1000 collaborateurs dans le monde, et plus de 100 pays distributeurs) va nous permettre de bénéficier de leur force de frappe à l'international (notamment en Europe, en Asie, en Amérique du Sud, et en Australie).

Nous avons également pour objectif de développer notre activité sur le marché américain. C'est le plus gros marché au monde de dispositif médical et le pouvoir d'achat américain est important. De plus les Etats-Unis font face actuellement à une crise sanitaire des opioïdes de grande ampleur, plus de 100 000 morts par an. Notre solution propose une alternative, c'est un vrai intérêt de santé public pour les Etats-Unis et une réelle opportunité pour nous. SUBLIMED a obtenu l'autorisation de la FDA (Food and drug administration) en décembre 2020. Mais le marché américain est extrêmement complexe et fragmenté, avec le découpage en Etat, et cela prend du temps. La commercialisation démarre aux Etats-Unis, nous avons signé nos deux premiers distributeurs en mai 2024.

Vous avez fait le choix de sous-traiter la fabrication. Quels sont vos partenaires industriels ? Quelles sont les compétences et expertises de vos salariés ?

Nous sommes actuellement 20 salariés. Répartis en trois pôles :

- un pôle R&D qui se compose d'ingénieur hardware/software, data science
- un pôle qualité et affaires réglementaires qui permet de gérer le système de management de la qualité Iso 13485, le marquage CE à renouveler tous les 5 ans, le passage au nouveau règlement européen relatifs aux dispositifs médicaux
- un pôle commercial et service client

La plupart des salariés a déjà travaillé dans le domaine du médical, ce qui permet de comprendre plus facilement l'ensemble des normes et process à respecter dans ce milieu.

Suite à l'acquisition par les Laboratoires Expanscience, nous sommes dans une optique d'organisation et croisement des compétences entre nos deux structures.

SUBLIMED est totalement « fabless », il n'y a pas de production en interne. Nous avons fait le choix d'externaliser, cela permet de mutualiser les équipements (robots, les bandes tests électroniques, les moules d'injections plastiques,...) et les compétences. La création d'une usine aurait nécessité un investissement important en terme de coûts plus le développement de compétences différentes et spécifiques.

Nos deux partenaires principaux sont situés en région grenobloise. Maatel, pour la partie circuit électronique est localisé également à Moirans. STI Plastics, à Saint Marcellin, s'occupe de la partie injection plastique et assemblage. Ces deux entreprises sont spécialisées dans le médical et certifiées Iso 13485, norme internationalement reconnue attestant la qualité et la sécurité exigée dans le secteur des dispositifs médicaux. Travailler avec des partenaires locaux est un choix de production qui coûte plus cher, mais qui a du sens pour moi.

Pourquoi avez-vous fait le choix d'un développement sur la région grenobloise. En quoi le territoire répond à vos besoins ?

En 2015, nous avons été lauréats du Réseau Entreprendre Isère. Nous avons obtenu un prêt d'honneur pour le lancement de SUBLIMED, nous avons été accompagnés pendant 3 ans par un chef d'entreprise. J'ai bénéficié de ses conseils, de son expérience et cela m'a permis d'éviter de me sentir isolé en tant que dirigeant d'entreprise. Aujourd'hui, convaincu des bénéfices de ce réseau d'entraide, je suis devenu membre bénévole et j'accompagne à mon tour des entrepreneurs locaux.

L'écosystème grenoblois est très riche et dynamique avec la présence des grands groupes, de superbes établissements de recherches et innovation, mais aussi un ensemble de PME issues des instituts de recherches. Tous ces acteurs travaillent en collaboration et les échanges sont multiples, notamment via des groupes de travail, c'est un réel atout.

De plus la filière médicale est très représentée dans les Alpes avec Medicalps, le cluster des technologies de la santé, qui regroupe 120 adhérents, dont SUBLIMED.

Quel bilan faites vous des deux dernières années et quelles sont vos perspectives pour 2024 ?

Obtenir le remboursement de notre produit par l'assurance maladie a été une grande fierté pour nous. Cette prise en charge permet aux personnes souffrant d'arthrose du genou, d'accéder plus facilement à une solution pour améliorer leur quotidien.

L'acquisition de SUBLIMED par Les Laboratoires Expanscience permet de faire rayonner la région grenobloise. De plus faire partie d'un grand groupe a fait évoluer la dynamique de la startup : cela permet de faciliter notre déploiement à l'international, notre priorité, tout en consolidant notre présence en France.

SUBLIMED continue son développement en 2024 et s'ouvre à de nouveaux champs d'innovation avec de nouveaux projets concernant la santé de la femme et plus particulièrement l'endométriose.

SOURCES ET MÉTHODES STATISTIQUES

ZONE D'EMPLOI

source : INSEE

Une zone d'emploi est un espace géographique à l'intérieur duquel la plupart des actifs résident et travaillent, et dans lequel les établissements peuvent trouver l'essentiel de la main d'œuvre nécessaire pour occuper les emplois offerts. Le découpage en zones d'emploi sert de référence **pour la diffusion des taux de chômage localisés et des estimations trimestrielles d'emplois.**

AIRE D'ATTRACTION

source : INSEE

L'aire d'attraction d'une ville désigne un ensemble de communes, d'un seul tenant et sans enclave, constitué d'un pôle de population et d'emploi, et d'une couronne qui regroupe les communes dont au moins 15 % des actifs travaillent dans le pôle.

EMPLOI

source : URSSAF-ACOSS, emploi salarié privé

-- données annuelles par commune
- données corrigées des variations saisonnières trimestrielles par zone d'emploi

Les statistiques portent sur l'effectif salarié des entreprises du secteur concurrentiel affiliées au régime général. Sont exclus les particuliers employeurs, les établissements relevant du régime agricole ainsi que ceux appartenant au secteur public (écoles, universités, hôpitaux, administration publique, etc.).

POPULATION ACTIVE

source : INSEE

La population active regroupe la population active occupée (appelée aussi « population active ayant un emploi ») et les chômeurs.

BILAN FINANCIER DES ENTREPRISES

source : Banque de France, module Conjoncturelle de l'aire d'attraction de Grenoble Alpes

Le module couvre l'ensemble des entreprises concernées par les aides publiques et pour lesquelles les informations sont disponibles. Sont notamment exclues les sociétés civiles, les holdings, les sociétés financières et d'assurance, administrations publiques etc...

Les indicateurs bilanciaux issus de la collecte Banque de France sont limités aux entreprises avec bilan

Les indicateurs sont fournis sur une base agrégée respectant la confidentialité et la faisabilité statistique.

CHÔMAGE

source : INSEE, taux de chômage trimestriel localisé (zone d'emploi) au sens du BIT

Le taux de chômage est le rapport entre le nombre de chômeurs et la population active. La population active comprend les personnes occupant un emploi et les personnes en situation de chômage..

DEMANDE D'EMPLOI

source : DREETS -POLE EMPLOI Auvergne Rhône Alpes, demande d'emploi fin de mois

Les demandeurs d'emploi en fin de mois (DEFM) s'inscrivent à Pôle Emploi et sont répartis dans différentes catégories :

- catégorie A : demandeurs d'emploi tenus de faire des actes positifs de recherche d'emploi et n'ayant exercé aucune activité sur la période considérée ;
- catégories B et C : demandeurs d'emploi tenus de faire des actes positifs de recherche d'emploi et ayant exercé une activité réduite sur la période considérée.

Quelle que soit leur catégorie, les personnes inscrites à Pôle Emploi depuis plus d'un an sont considérées comme des demandeurs d'emploi longue durée

NUITÉES TOURISTIQUES

source : Flux vision, Orange business service

Flux Vision tourisme est un outil qui permet, à partir des données de la téléphonie mobile, de mesurer la fréquentation touristique globale d'un territoire ou d'un événement, et d'observer les déplacements de la population : nuitées, durée de séjours, origines des clientèles.

C'est une solution récente, développée par Orange Business Service, co-construite avec Tourisme et territoires et aujourd'hui utilisée par 50 Agences Départementales du Tourisme. Depuis son lancement en 2014, Isère Tourisme adhère au dispositif avec 5 co-partenaires dont Grenoble-Alpes Métropole. .

COMMERCE TRADITIONNEL

source : CCI Grenoble, Observatoire du commerce

Le commerce traditionnel comprend tous les commerces indépendants de proximité de moins de 300 m². L'observatoire couvre la région grenobloise, plus précisément l'arrondissement administratif de Grenoble soit 291 communes du sud Isère.

QUI SOMMES-NOUS ?



Le Pacte Économique Local est une démarche collective visant à soutenir la résilience économique et l'attractivité du territoire Grenoble Alpes. Réunissant les locomotives économiques de la région, il a été lancé par les trois principales collectivités du bassin grenoblois : Grenoble-Alpes Métropole, la Communauté d'agglomération du Pays Voironnais, la Communauté de communes Le Grésivaudan.

Cette publication est l'une des actions collectives engagées dans le cadre de ce Pacte. Elle vise à donner des informations économiques à l'échelle de la région de Grenoble Alpes. Ce territoire couvre les deux bassins économiques grenoblois et voironnais (ou zones d'emploi). Les trois collectivités territoriales à l'initiative du Pacte concentrent près de 80 % de la population et 87 % de l'emploi total de la région de Grenoble Alpes.

+ d'infos : www.pacteeconomiquelocal.fr/

#OBSYflash2024



Le réseau des observatoires de la région grenobloise rassemble 15 partenaires qui mettent en commun moyens et analyses d'observation territoriale. L'enjeu ? Décrire le territoire et éclairer la décision.

Bien que l'observation soit souvent en décalage dans le temps avec les faits observés, l'OBS'Y publie depuis 2021 une série de publications conjoncturelles.

+ d'infos : www.obsy.fr

Comité de rédaction

Tonis Antzoulatos - CCLG, Agnès Collomb-Clerc - AURA Entreprises, Vincent Escartin - AURG, Maryline Girard - CCI de Grenoble, Philippine Lavoillotte - GAM, Morgane Le Doaré - Agence Grenoble Alpes, Katia Valette - CAPV.

Contact : [morgane.ledoare\[at\]agence-grenoblealpes.com](mailto:morgane.ledoare[at]agence-grenoblealpes.com)

Photo de couverture : Grenoble, crédit Photo Laurent Ravier Agence Grenoble Alpes

EN PARTENARIAT AVEC



AVEC LE SOUTIEN DE



PACTE
ÉCONOMIQUE
LOCAL