

2
Baromètre
sectoriel

9
Dossier : Laboratoires
pharmaceutiques
européens : l'austérité
n'est pas mortelle ?

+
Le secteur
pharmaceutique a-t-il
souffert des crises
économiques ?

9 **+**
De nouveaux chocs
à assimiler
Pourquoi l'austérité
n'est pas mortelle

11
13

PANORAMA SECTEURS

LES PUBLICATIONS ÉCONOMIQUES DE COFACE

Novembre 2014

Par les économistes du groupe Coface



Ce panorama de fin d'année débute par l'évaluation du risque sectoriel dans les 14 secteurs des trois zones géographiques que nous suivons. Les principales évolutions portent sur l'Amérique du Nord. En effet, notre évaluation dans cette région du monde s'améliore dans la chimie, les transports et le textile-habillement. Trois secteurs qui profitent notamment de la conjoncture toujours bien orientée aux Etats-Unis, ainsi que du recul récent des prix du pétrole. Cette baisse des cours du pétrole bénéficie en particulier aux entreprises nord-américaines du transport aérien, qui récoltent aussi les fruits des restructurations passées et amé-

liorent leurs marges. La chimie nord-américaine tire avantage, quant à elle, de l'abondance d'hydrocarbures non conventionnels et de la reprise de l'activité de ses principaux clients (automobiles, construction). Enfin, le secteur du textile-habillement est soutenu par la bonne dynamique de l'emploi et de la consommation des ménages. Au-delà de ces changements d'évaluation en Amérique du Nord, le repli rapide des prix du pétrole constitue un des principaux changements intervenus dans le monde depuis notre dernière publication. Ce repli est une bouffée d'oxygène pour des secteurs tels que la chimie, mais fragilise certains acteurs pétroliers.

Nous proposons ensuite un focus sur la pharmacie en Europe de l'Ouest, un secteur qui fait face depuis quelques années à des dépenses en médicaments sous tension. Nous verrons que les laboratoires pharmaceutiques ont de multiples défis à surmonter comme la restriction des dépenses de santé provoquée par la crise économique mondiale, la concurrence des médicaments génériques, ou encore la régulation croissante de leur activité par leurs Etats. La question est même de savoir si, dans ces conditions, l'austérité est mortelle ou non pour ce secteur ? Nous verrons qu'il a encore de véritables réservoirs de croissance dans les pays émergents et dans l'innovation dans des thérapies complexes telles l'oncologie, la lutte contre le diabète ou encore les maladies cardiovasculaires.

NOVEMBRE 2014

BAROMÈTRE SECTORIEL

PAROLES D'ÉCONOMISTES



Khalid AIT YAHIA
Économiste



Guillaume BAQUE
Économiste

« Coface améliore son appréciation du risque sectoriel en Amérique du Nord dans la chimie, le transport et le textile-habillement »

Coface améliore son appréciation du risque des secteurs de la chimie, des transports et du textile-habillement en Amérique du Nord. Outre les perspectives de croissance toujours favorables aux Etats-Unis, ils bénéficient du recul marqué des cours des matières premières. Du côté de l'Europe de l'Ouest,

la reprise de faible ampleur conduit Coface à maintenir ses appréciations de risque sectoriel inchangées pour cette région. En Asie émergente, les secteurs liés à l'investissement en infrastructures en Chine continuent de souffrir de surcapacités (métallurgie, chimie, construction). A l'inverse, les secteurs de

l'automobile, de la distribution ou encore des services profitent toujours de l'essor de la classe moyenne et de la consommation des ménages. Vous trouverez, ci-dessous, un tableau synthétique des évaluations Coface du risque sectoriel, suivi d'une analyse détaillée de 6 secteurs.

EVALUATIONS COFACE DU RISQUE SECTORIEL			
Secteurs	Europe de l'Ouest *	Asie émergente	Amérique du Nord
Agroalimentaire	●	●	●
Automobile	●	●	●
Chimie	●	●	● ↗
Construction	●	●	●
Distribution	●	●	●
Électronique, IT **	●	●	●
Énergie	●	●	●
Mécanique	●	●	●
Métallurgie	●	●	●
Papier-bois	●	●	●
Pharmacie	●	●	●
Services	●	●	●
Textile-habillement	●	●	● ↗
Transport	●	●	● ↗

Sources : Datastream, Coface

● Risque modéré ● Risque moyen ● Risque élevé ● Risque très élevé

* Voir schéma indice de risque de crédit page 8

** Electronique, informatique et télécom

1 CHIMIE

Le secteur connaît des évolutions divergentes selon les régions. L'Amérique du Nord enregistre de bonnes performances ; elle est devenue en outre la terre de prédilection de nombreux acteurs du secteur. L'Europe de l'Ouest, quant à elle, est toujours engluée dans une reprise atone, qui fragilise le secteur. Néanmoins, la chute des cours du pétrole brut, si jamais elle perdurait, donnerait une bouffée d'oxygène en abaissant timidement les coûts de production. Enfin, les acteurs du secteur en Asie émergente restent fragiles, bien que certains acteurs sortent de leurs frontières afin d'y capter de la valeur.

Amérique du Nord

La production industrielle aux Etats-Unis a crû de 3,2% à la fin du troisième trimestre 2014, par rapport à la même époque en 2013. Les ventes automobiles aussi sont bien orientées (en hausse de 1,4% sur les 10 premiers mois de l'année, par rapport à 2013) dans un contexte de consommation soutenue des ménages. Du côté de la construction, l'activité et les prix sont en hausse, mais ils restent à des niveaux inférieurs à ceux d'avant crise, dans un contexte d'investissements publics

légèrement en retrait et d'endettement toujours relativement élevé des ménages.

Nous reclassons le secteur de la chimie nord-américaine en risque modéré, car elle profite à plein de gains de compétitivité résultant de ses coûts de production plus bas, et que ses clients bénéficient d'une conjoncture bien orientée.

Europe de l'Ouest

L'activité manufacturière dans la zone euro ne parvient pas à se redresser, affichant en août 2014 une baisse de -1,9% sur un an. L'activité industrielle reste en berne en Italie et en France. Elle a ralenti cet été en Allemagne (-4,3%) en raison de la crise russo-ukrainienne, mais aussi de facteurs saisonniers temporaires. Toutefois, bien que ces éléments ne poussent guère à l'optimisme, la chute des cours du pétrole donne une bouffée d'oxygène aux acteurs de la chimie, car les cours du naphta aussi seront orientés à la baisse. De quoi réduire l'écart de compétitivité avec les concurrents nord-américains.

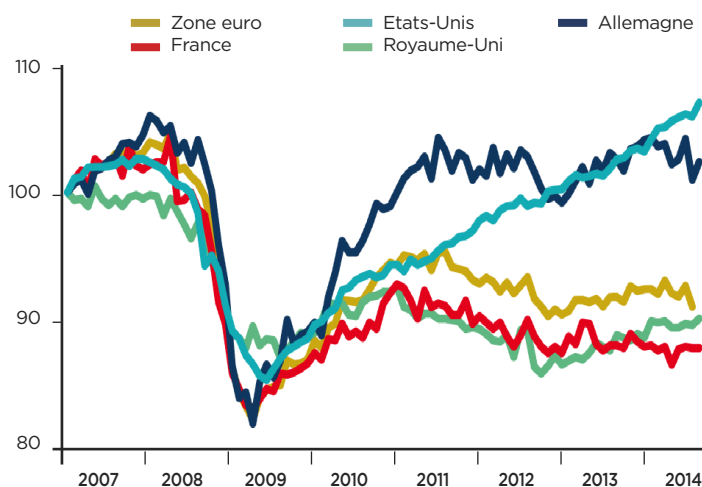
Le niveau de risque demeure élevé.

Asie émergente

L'activité manufacturière profite de la légère accélération de la croissance mondiale cette année, même si les déceptions estivales en provenance d'Europe ont un effet sur les économies qui y sont les plus exposées comme la Corée du Sud où la confiance des entreprises du secteur est en octobre 2014 en repli pour le second mois consécutif. Toutefois, des signaux provenant d'Inde sont plus positifs. L'activité manufacturière demeure dans la zone d'expansion, car supérieure à la moyenne (51,6). Enfin, les perspectives du secteur restent contrastées en Chine, où certains segments tels le PVC, qui est mis à mal par une construction en berne, se développent à l'exportation.

Nous maintenons le niveau de risque de cette zone en élevé.

Production industrielle (indice, 100 = janvier 2007)



Source : Instituts de statistiques nationaux

2 DISTRIBUTION

La situation des pays développés et celle des émergents divergent. En effet, les premiers pâtissent de l'atonie de la consommation des ménages. Dans le même temps, la baisse des prix des produits alimentaires, liée aux bonnes récoltes agricoles et accentuée par l'interdiction d'exporter en Russie certains produits agroalimentaires en provenance de l'UE et des Etats-Unis notamment, affecte les marges des

enseignes de distribution qui subissent des signes prolongés de ralentissement de leurs ventes. Pour endiguer ce tassement de la croissance, elles investissent dans de nouveaux relais de croissance, notamment l'e-commerce. A contrario, le nombre de ménages de la classe moyenne continue de croître ce qui tire la distribution en Asie émergente.

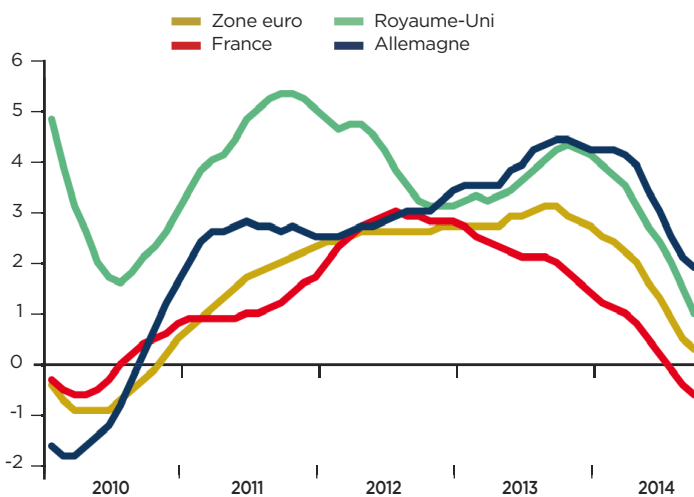
Europe de l'Ouest

La guerre des prix bat son plein dans la grande distribution. Après huit trimestres consécutifs de dégradation, la consommation des ménages progresse de nouveau en zone euro depuis le dernier trimestre 2013 (+0,8% au 2^{ème} trimestre 2014 en glissement annuel). Toutefois, le pouvoir d'achat reste contraint par la faible croissance des salaires et par le chômage qui affecte toujours 11,5% de la population utilisant la monnaie commune.

Asie émergente

La croissance de la zone reste dynamique à 6,3% en 2014, identique à 2013, selon Coface. Le secteur bénéficie de l'essor des classes moyennes émergentes qui s'équipent en biens durables et souhaitent profiter du même confort que leurs homologues occidentaux. Les taux d'équipements faibles en électroménager matérialisent le potentiel de croissance significatif de ces pays. A titre d'exemple, seule 15% de la population rurale au Vietnam dispose d'un lave-linge quand la moitié d'entre eux sont équipés d'un réfrigérateur qui, à son tour, augmente la propension à consommer des produits frais. En Chine, les ventes de détail ont progressé de 11% en volume en 2013, sous l'effet de la croissance toujours soutenue des salaires. Cet essor de la classe moyenne se traduit notamment par l'augmentation rapide du nombre de magasins physiques : en 2013, le nombre d'espaces de ventes a ainsi augmenté de 19,1% en Thaïlande, de 13,3% en Indonésie ou encore de 11,9% en Inde (Euromonitor). En Chine, l'investissement en infrastructures commerciales, essentiellement des centres commerciaux, progresse en moyenne de 28,5% par an depuis 2009. D'autre part, le secteur est tiré par la progression du e-commerce. Pour la Chine, cela s'est traduit par une augmentation des ventes de 43% en 2013 (EIU). Le développement des *smartphones* et la démocratisation d'internet en zone rurale catalysent la croissance du secteur en Asie émergente. En Inde, 15% de la population dispose d'un accès à internet contre 7,5% en 2010, soit un doublement de la population connectée. A moyen terme, le principal risque pour le secteur réside dans l'endettement élevé des ménages dans certains pays de la région (Corée du Sud, Malaisie, Thaïlande et Singapour notamment).

Variations des prix alimentaires
(%, moyenne annuelle)



Source : Eurostat

Dans ce contexte, les enseignes de la grande distribution alimentaire continuent de tirer les prix vers le bas pour conserver leur volume d'activité. Ainsi, les prix des produits alimentaires reculent en zone euro depuis mai 2014 (-0,3% en septembre 2014 par rapport à septembre 2013). Même constat au Royaume-Uni où cela n'avait pas été observé depuis octobre 2004⁽¹⁾. Bien que la consommation privée continue de progresser (+2,0% en glissement annuel au 2^{ème} trimestre 2014) et le chômage de s'améliorer (6% en juillet 2014), les salaires stagnent. Les ménages se tournent davantage vers les enseignes de *hard discount*, majoritairement en provenance d'Allemagne comme Lidl ou Aldi. Bien qu'encore inférieure à celle observée en France avec 11,9%, leur part de marché s'est considérablement accrue pour atteindre 8%, contre 5% en 2012 (Kantar Worldpanel). Tesco, la 1^{ère} enseigne de grande distribution anglaise et la 3^{ème} mondiale derrière Walmart et Carrefour, a vu sa valorisation boursière divisée par deux depuis le début de l'année en lien avec des scandales internes et trois alertes sur ses résultats en 2014. Même son de cloche en octobre pour Sainsbury's, la 2^{ème} enseigne anglaise, qui a revu à la baisse ses prévisions de ventes pour l'année.

Le risque demeure moyen, mais une atonie prolongée de la consommation des ménages pourrait conduire à une dégradation.

Dans ce contexte de forte croissance, le risque reste faible en Asie émergente.

Amérique du Nord

L'environnement se durcit pour les grandes enseignes de la distribution, malgré la réduction du chômage aux Etats-Unis (à 5,9% de la population active en septembre 2014) et la consommation privée reste soutenue (+2,4% en glissement annuel au 2^{ème} trimestre 2014). Mais les inégalités s'accroissent et les habitudes de consommation évoluent. Le numéro un mondial de la distribution Wal-Mart et premier employeur des Etats-Unis, a ainsi abaissé sa prévision de croissance de ses ventes pour 2014. Le rythme de croissance devrait passer de 3/5% annuellement à 2/3%. En réponse, le géant de la distribution augmentera considérablement ses investissements dans l'e-commerce (1 milliard de dollars aujourd'hui) de 20 à 50%. Toutefois, les ventes de fin d'année représentent entre 20 et 25% du chiffre d'affaires annuel pour les enseignes de distribution. Les enseignes multiplient les promotions et les perspectives sont bien orientées. La baisse du prix du baril de pétrole, qui vient de toucher un plus bas depuis juin 2012 à 80 dollars, devrait favoriser le pouvoir d'achat ainsi et les déplacements des ménages qui seront plus enclin à augmenter leur dépenses pour les fêtes de fin d'année.

Notre évaluation du risque demeure faible.

(1) Deux mois consécutifs de baisse

3 ELECTRONIQUE, IT

Les ventes mondiales de *smartphones* demeurent dynamiques grâce aux pays émergents. Celles de tablettes croissent à un rythme plus faible qu'en 2013, tandis que les ordinateurs continuent de connaître une baisse de leurs ventes, mais qui est moins forte que celle des années précédentes. Quant à l'industrie du logiciel, elle affiche des résultats financiers en hausse, particulièrement aux Etats-Unis. Selon IDC, les ventes de logiciels devraient augmenter de 6% en 2014 par rapport à 2013.

Amérique du Nord

Les ventes de tablettes sont orientées très nettement à la hausse (+18,5% à fin septembre 2014, sur 12 mois). Les ventes aux écoles l'expliquent pour partie, au même titre que l'attrait des consommateurs pour les tablettes *low cost*, selon IDC. Quant à l'industrie du logiciel, elle affiche de bons résultats, du fait du basculement vers le *cloud computing*. La bonne tenue de la croissance américaine, et le chômage qui se résorbe, alliés à une offre renouvelée, expliquent en outre cette hausse. Néanmoins, cette dynamique conjoncturelle n'influe pas positivement sur les salaires américains.

Notre appréciation du risque reste moyen.

Asie émergente

Les ventes de *smartphones* s'envolent de 25% sur un an à fin septembre 2014. Les constructeurs chinois et indiens développent le segment *low cost*, et une bonne présence dans le reste du Sud-Est asiatique, ainsi qu'au Moyen-Orient et en Afrique. Les ventes d'ordinateurs, quant à elles, se stabilisent après plusieurs années successives de baisse. Les groupes chinois et taiwanais parviennent à maintenir, voire augmenter leur part de marché, au détriment de concurrents

américains. Le secteur dans son ensemble affiche une hausse de la profitabilité de 3,9% sur un an, à fin septembre 2014.

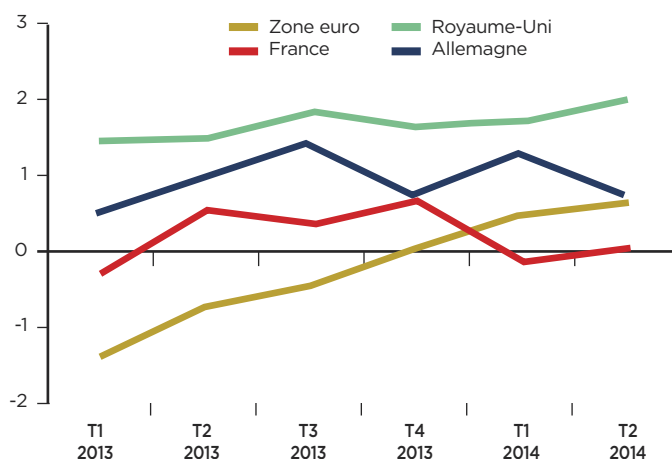
Le risque demeure moyen.

Europe de l'Ouest

La situation demeure difficile en Europe de l'Ouest, face à une demande atone. Les perspectives de croissance et d'emploi pour la France (croissance attendue +0,4% en 2014 selon Coface) et l'Italie (-0,2%) sont faibles, tandis que l'estimation de la croissance allemande a été révisée à la baisse. Ainsi, le chiffre d'affaires du secteur cède 1,8% à fin septembre 2014, sur un an.

Le risque demeure élevé à court terme.

Consommation privée
(%, glissement annuel)



Source : Instituts de statistiques nationaux

4 ENERGIE

Les cours du pétrole ont chuté ces dernières semaines. Cette baisse soudaine affecte la plupart des acteurs de la filière pétrolière, mais aussi gazière puisque le prix du gaz est corrélé à celui du pétrole. Les risques se matérialiseront si les cours perdurent dans la zone des 80 dollars par baril, fragilisant les compagnies parapétrolières, mais aussi affaiblissant les investissements dans les hydrocarbures non conventionnels.

Amérique du Nord

Les principales compagnies pétrolières ont annoncé des résultats de leur activité de production en demi-teinte au troisième trimestre 2014. Pour notre part, nous constatons une chute de la profitabilité de 7% sur un an. Le cours du WTI a chuté de plus de 25% pour atteindre 80 dollars par baril le 31 octobre, approchant le point mort des investissements dans les pétroles de schiste.

En outre, du fait d'un investissement robuste ces dernières années, l'offre des contractants s'est nettement développée. Face à une diminution des projets dans l'avenir, si les cours demeurent à des niveaux bas, le secteur des parapétroliers sera en excès d'offre.

Les perspectives du secteur dépendront de l'évolution des cours du WTI. Notre appréciation du risque, demeure inchangée pour l'instant.

Europe de l'Ouest

A l'instar du WTI aux Etats-Unis, le Brent a aussi connu une baisse depuis son pic du mois de juin (-25%) pour atteindre les 85 dollars par baril le 31 octobre. Les grandes compagnies productrices enregistrent toutes des baisses de leur profit au 3^{ème} trimestre 2014. Le secteur du raffinage, quant à lui, fait face à des surcapacités, du fait d'une demande en berne. En outre, la concurrence de nouveaux acteurs dans les pays producteurs fragilise encore plus les raffineurs. Les marges sont faibles (+/-20 euros par tonne) et les acteurs du secteur accusent des pertes conséquentes. La chute du Brent, si elle devait perdurer, ne serait pas suffisante pour compenser ces fondamentaux qui sont détériorés.

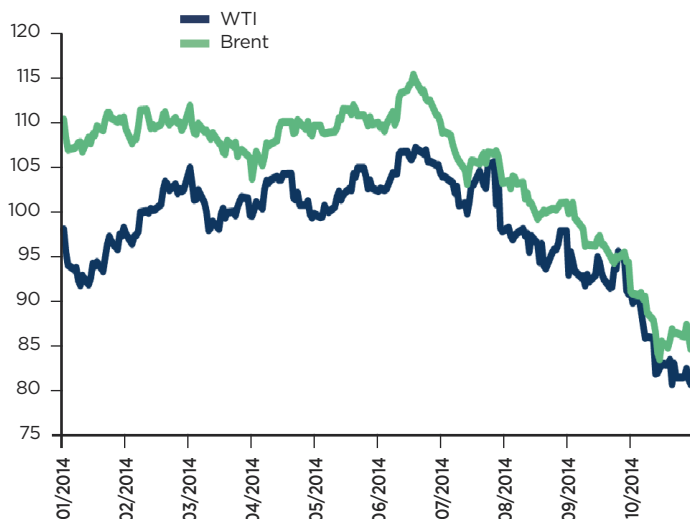
Le niveau de risque reste moyen.

Asie émergente

La chute des cours se traduit aussi sur les profits des compagnies nationales asiatiques. Néanmoins, le risque est plus prégnant du côté des raffineurs, affectés par la réduction des subventions sur le diesel (Inde, Indonésie), ainsi que par une demande stagnante de ce type de carburant. De fait, la demande atone provoque des baisses de production dans certains pays (Corée du Sud, Japon), afin de préserver les marges de raffinage. Les exportations vers l'Europe ne parviennent pas à suppléer le marché domestique. Ainsi le benchmark Singapour Diesel 500ppm a chuté de 3% depuis le mois d'août.

Pas de changement de notre appréciation du risque.

Prix du baril de pétrole (USD)



Source : Thomas Reuters

5 TEXTILE-HABILLEMENT

Les industriels du secteur améliorent leurs marges grâce à la baisse du prix des matières premières, notamment du coton, au plus bas depuis 2010 (à 62 cents la livre pour livraison en décembre). Une offre abondante, et la réduction de la demande chinoise l'expliquent. L'Asie émergente demeure une zone dynamique, mais la réduction du quota d'importations libre de droit de douane en Chine à compter de 2015 devrait renchérir le coût des matières premières sur ce marché clé. Du côté des économies développées, les européens se remettent à consommer de l'habillement alors qu'en Amérique du Nord la croissance du secteur ralentit et semble se stabiliser.

Europe de l'Ouest

Après deux années difficiles, 2014 est l'année de la reprise. Sur le 1^{er} semestre 2014, les industriels du textile et de l'habillement enregistrent une hausse de leur activité de 4% par rapport à la même période en 2013 (Euratex).

Les grandes économies européennes se remettent à consommer de l'habillement avec une croissance positive des ventes depuis le début d'année. Le géant suédois H&M enregistre ainsi une croissance de 16,5% de son chiffre d'affaires sur les neuf derniers mois (décembre à août), contre 3,8% seulement sur l'ensemble de l'année 2013.

Dans la perspective d'une confirmation de la tendance positive concernant la demande, notre évaluation du risque demeure moyenne

Asie émergente

Toujours supporté par la demande, le secteur enregistre une solide progression comme en témoigne l'ouverture de 51 nouveaux points de vente en Chine d'H&M (+25%). L'e-commerce soutient également cette croissance : Inditex vient de lancer les ventes en ligne en Corée du Sud et H&M en Chine.

Plus en amont, le marché du coton est bousculé en Asie émergente par l'annonce des autorités chinoises de réduire le quota d'importations de cotons libre de droits de douane. Dans les faits, le premier importateur mondial en fibre blanche souhaite que les industriels chinois se tournent vers les importants stocks domestiques. De moins bonne qualité, la préférence étrangère était habituelle. Ainsi, la Chine va réduire en 2015 le volume de coton exonéré de taxes au seuil minimum exigé par l'OMC à 894 000 tonnes contre environ 1 500 000 tonnes en 2014. Au-delà, les importations seront taxées à hauteur de 40%. D'ores et déjà, sur les neuf premiers mois de l'année, la Chine a importé 38% moins de coton qu'un an auparavant. Dans les autres pays d'Asie émergente, la production indienne devrait atteindre des records cette année, supportée par des conditions climatiques clémentes permettant à l'Inde de devenir le premier producteur mondial devant la Chine. La production de vêtements au Bangladesh, qui présente un coût horaire de la main d'œuvre le plus faible de la région (68 dollars par mois contre 70 au Vietnam ou 74 en Indonésie), reste très dynamique. Les investissements indiens et chinois dans la région continueront de supporter le secteur.

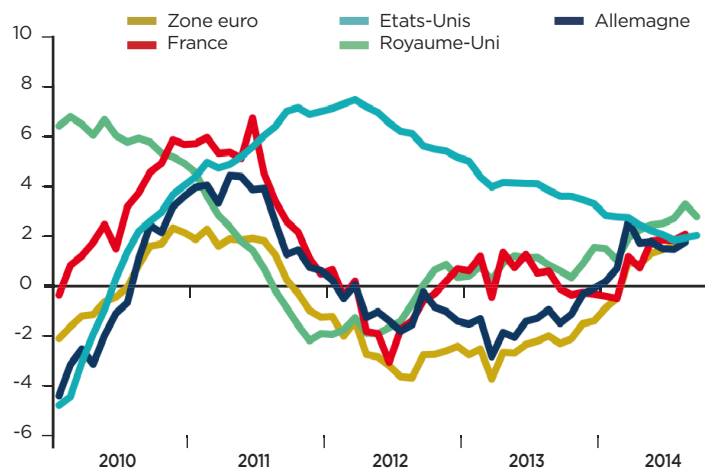
Avec une demande forte et des récoltes abondantes de coton, le secteur demeure solide, mais les effets sur les coûts de productions locaux de l'affaiblissement des importations chinoises de coton reste à surveiller. Notre évaluation du risque demeure moyen.

Amérique du Nord

Les récoltes de coton dans cette région qui est le 3^{ème} producteur mondial, pourraient atteindre les niveaux de 2012/2013 avec une progression attendue de 24% en volume à 3,5 millions de tonnes (ICAC). Du côté de la demande, grâce à la bonne tenue de l'emploi américain, le secteur s'est très bien maintenu contrairement à ce qui s'est produit en Europe. H&M enregistre par une hausse de 22% de ses ventes sur les neuf derniers mois (décembre à août). Certes, le rythme de croissance se tasse mais se stabilise autour de 2% en rythme annuel.

Nous reclassons le secteur en risque modéré.

Variations des ventes de vêtements (% volume, moyenne annuelle)



Sources : Eurostat, U.S. Census Bureau

6 TRANSPORT

Les performances du secteur sont étroitement liées à la croissance mondiale et à la dynamique du commerce international. Or en 2014 la croissance mondiale accélère pour la 1^{ère} fois depuis 2010 et cette tendance devrait se poursuivre en 2015, même si cette reprise est plus faible qu'attendu. Elle devrait coïncider avec une croissance plus forte du commerce mondial, anticipée à 5% en 2015 par Coface (contre environ 3% au cours des deux années passées). Dans ce contexte, le transport de personnes enregistre de solides performances, même si les acteurs traditionnels européens font toujours face à des difficultés (2). Le même constat s'impose pour le fret aérien où l'Europe pâtit également des effets de l'embargo russe sur ses échanges

commerciaux. Enfin, l'activité de fret maritime progresse en 2014 après une année 2013 atone. CMA CGM affiche une croissance de 3,2% de son chiffre d'affaires sur le premier trimestre (-1,4% en 2013) à l'instar du groupe Maersk avec une croissance de 1,6% sur la même période (-4,3% en 2013).

Europe de l'Ouest

Le trafic aérien de personnes est très dynamique dans la région. Sur les 8 premiers mois de l'année 2014, la progression de l'activité atteint 6,1% (en RPK (3), IATA). Toutefois, toutes les compagnies aériennes ne profitent pas de cette embellie de la demande. Les compagnies *low cost* s'accaparent

(2) Voir Panorama Coface, « Compagnies aériennes européennes : contraintes au changement », septembre 2014

(3) Revenu-Passenger-Kilometers, soit le chiffres d'affaires par kilomètre effectué par passager

la majorité de la hausse de la demande. Les commandes d'avions matérialisent également cette dichotomie entre les compagnies traditionnelles historiques et les *low cost*. EasyJet a converti des options pour 27 Airbus 320 supplémentaires et Ryanair a commandé 200 Boeing 737Max 200. A contrario, Air Berlin a annulé une commande de 15 Boeing 787, et de 18 Boeing 737 afin de poursuivre son programme de restructuration. Dans ce contexte de forte concurrence, la croissance des prix des billets en Europe continue de ralentir en rythme annuel à +0,6% seulement en septembre 2014 (Eurostat).

La situation des compagnies aériennes traditionnelles nécessite une attention particulière. Notre évaluation du risque reste moyen.

Asie émergente

Le nombre de ménages ayant accès au transport aérien s'accroît considérablement ce qui soutient le secteur qui affiche une croissance de 6,8% à fin août (en RPK, IATA). Par ailleurs, les échanges régionaux font de cette zone la plus importante en termes de fret aérien avec une part de marché de 21,6% (IATA). Même si le rythme de croissance du PIB se stabilise, l'Asie connaîtra la plus forte progression des échanges commerciaux en 2014 (+5% d'exportations et +4% d'importations selon l'OMC), ce qui supportera également le fret maritime.

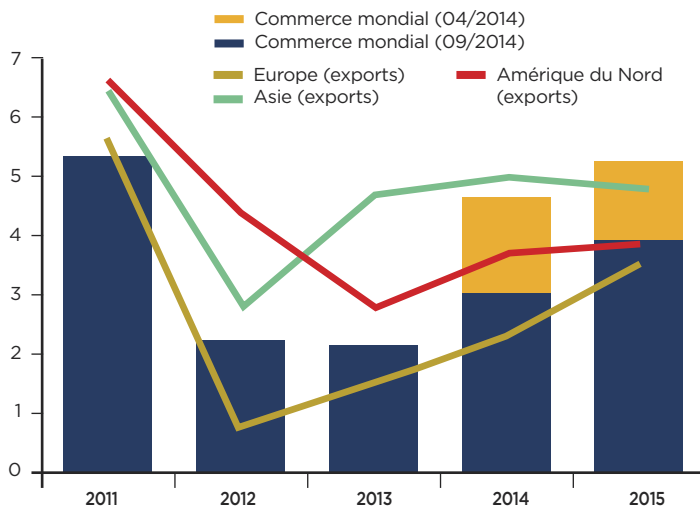
Notre évaluation du risque reste moyen.

Amérique du Nord

Le secteur aérien bénéficie des restructurations passées. En effet, alors que le marché montre les signes de sa maturité avec une croissance de seulement 2,8% à fin septembre (en RPK, IATA), la rentabilité des compagnies reste supérieure à celle observée en Europe. Mais l'effort d'investissement a été contraint par ces restructurations. Aux Etats-Unis, l'âge moyen de la flotte atteint ainsi 12,5 ans contre 8,9 en Europe, 8,2 en Asie et 6,9 au Moyen Orient (IATA, 2013). A terme, le renouvellement de la flotte viendra peser sur les marges des compagnies. Par ailleurs, la vigueur de la croissance aux Etats-Unis participe à la résurgence de la demande en « business » et en fret. En effet, le fret aérien reprend le chemin de la croissance depuis avril 2014, ce qui ne s'était pas produit depuis fin 2011.

Les perspectives restent bien orientées grâce à la bonne tenue de la croissance américaine. Notre évaluation du risque s'améliore. Nous reclassons le secteur en risque modéré.

Commerce mondial et exportations (% variation)



Source : OMC

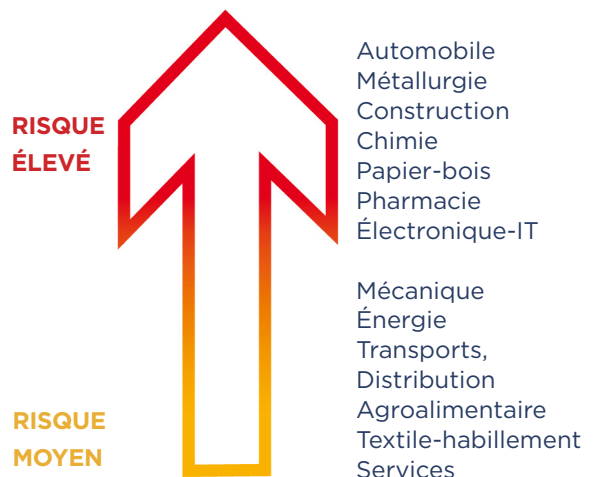
Méthodologie d'évaluation Coface du risque sectoriel

Les évaluations Coface se fondent sur des données financières publiées par plus de 6 000 entreprises cotées, issues de trois grandes zones géographiques : Asie émergente, l'Amérique du Nord et l'Union européenne à 15.

Notre indicateur statistique de risque de crédit synthétise simultanément les évolutions de cinq indicateurs financiers (évolutions du chiffre d'affaires, de la profitabilité, du taux d'endettement net, du cash-flow, et de la sinistralité observée par notre réseau).

Évaluation du risque sectoriel

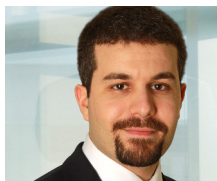
Hiérarchie des secteurs en Europe de l'Ouest



DOSSIER

LABORATOIRES PHARMACEUTIQUES EUROPÉENS : L'AUSTÉRITÉ N'EST PAS MORTELLE ?

PAROLES D'ÉCONOMISTES



Khalid AIT YAHIA
Économiste

« Les laboratoires pharmaceutiques ont de multiples défis à relever : restrictions des dépenses de santé, concurrence des médicaments génériques, régulation croissantes des états... »

La crise de 2008-2009 n'a épargné aucun secteur d'activité. Elle a atteint durablement les économies avancées, en témoigne l'exceptionnelle lenteur de la reprise. L'industrie pharmaceutique en Europe de l'Ouest illustre, selon nous, ce propos. En effet, elle a été profondément affectée par les mesures de restriction de dépenses publiques opérées par des gouvernements en difficulté. Toutefois, une révolution d'ordre plus qualitatif a obligé les acteurs de cette filière à modifier leurs stratégies, ainsi que leur

modèle économique, les contraignant à se réinventer, à conquérir de nouveaux domaines et de nouvelles aires géographiques. Le secteur a de nombreuses forces qui nous rendent optimistes quant à la capacité des laboratoires à saisir ces opportunités de redéploiement. Le secteur est-il en mesure de surmonter les nouveaux obstacles dressés devant lui ? Où sont les gisements de croissance pour les compagnies pharmaceutiques en difficulté sur leurs marchés traditionnels ?

S'intéresser au monde pharmaceutique, c'est comprendre dans un premier temps les facteurs influençant les laboratoires. C'est ce que nous ferons en analysant la pression exercée par les différentes crises qu'ils ont affrontées depuis 2007. Nous mettrons ensuite en exergue les nouvelles forces qui imposent aux laboratoires un changement de paradigme : nouveaux modèles organisationnels qui sont déjà à l'œuvre parmi ces acteurs et qui offrent de nouvelles perspectives de croissance à court et moyen terme.

1

LE SECTEUR PHARMACEUTIQUE A-T-IL SOUFFERT DES CRISES ÉCONOMIQUES ?

Depuis le début des années 2000, et jusqu'aux premiers effets de la crise post-Lehman Brothers, les dépenses de santé de produits pharmaceutiques ont connu une augmentation de leur part dans le PIB. En effet, ces dépenses sont passées de 7,3% du PIB en 2000 à 9,2% en 2009, selon l'OCDE. Près des $\frac{3}{4}$ des dépenses étaient (et continuent d'être) financées par les États, cette situation devenait vite insoutenable, dans un contexte de croissance durablement fragilisée. Une des singularités des systèmes européens de santé est que le secteur public fait office de payeur des soins prodigués à la population, lui donnant de ce fait un réel pouvoir de contrôle (voire de fixation) des prix des médicaments, ainsi que des marges. Face à la crise des dettes souveraines, la pression sur les gouvernements pour réduire leurs déficits s'est fortement accentuée. Afin de maintenir

l'offre de soins face à une population toujours plus en demande, des mesures de contrôle (*endiguement*) ont été prises par les autorités publiques. Notons toutefois que la part des dépenses en médicaments sur la dépense totale en soins de santé a constamment baissé depuis plus de 10 ans, passant de 14,9% (en 2003) à 13,4% (en 2011).

Un fait : la baisse des dépenses en médicaments depuis la crise

L'industrie pharmaceutique est régulée par les pouvoirs publics, du fait d'enjeux sanitaires et sociaux conséquents. Ainsi, les décisions prises par les autorités ont un fort poids sur l'activité des laboratoires. Que ce soient les autorisations de mise sur le marché, où la détermination du montant des remboursements, des agences publiques dédiées

exercent leur pouvoir régalién sur ces aspects. Or, les crises qui se sont succédées depuis 2007 ont contraint les gouvernements européens à infléchir l'évolution des dépenses de santé.

Ainsi, comme on peut le voir dans le graphique n°1 ci-dessous, les ventes de médicaments par ordonnance dans les cinq principaux pays d'Europe de l'Ouest baissent régulièrement depuis 2010.

Graphique n° 1

Evolution des ventes en valeur des médicaments par ordonnance en Europe à cinq (France, Allemagne, Royaume-Uni, Italie et Espagne)



Source : EvaluatePharma

Ces évolutions négatives sont paradoxales, compte tenu des tendances de fond qui touchent les sociétés occidentales, en particulier celles d'Europe de l'Ouest. Face à une population vieillissante, en forte demande de soins, qui plus est affectée par des maladies chroniques qui peuvent se révéler invalidantes, les dépenses de soins auraient dû fortement augmenter, ou du moins connaître une croissance positive ces dernières années. Or c'est la rapidité avec laquelle les pouvoirs publics ont contraint les dépenses en médicaments qui a surpris.

Plusieurs raisons peuvent être avancées pour expliquer cette baisse. Nous présentons celles qui nous semblent les plus probantes.

Baisses des prix & politiques pro-génériques

Bien avant le développement de la crise de 2007, les Etats européens ont tenté de maintenir sous contrôle la croissance des dépenses pharmaceutiques. Selon l'OCDE, les dépenses en médicaments à prix courant ont progressé de 30% entre 2003 et 2007. Plusieurs moyens ont été mis en œuvre afin d'enrayer cette hausse, en fonction de la nature du système de santé propre à chaque pays.

L'une des mesures les plus courantes a été la réduction des prix demandée non seulement sur les médicaments encore sous la protection de brevets, mais aussi sur les génériques (comme en France, Espagne ou Portugal). Selon Deloitte, ces réductions peuvent entraîner une réaction en chaîne dans d'autres pays, qui déterminent leurs

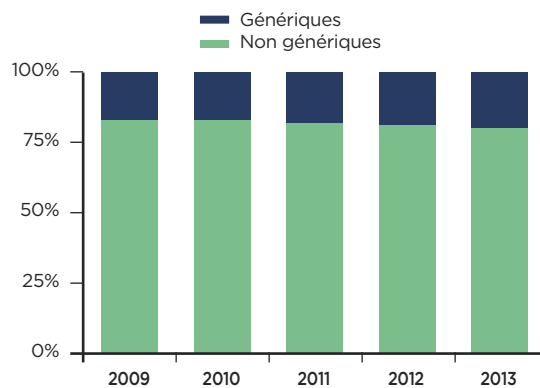
prix en fonction de ceux de pays de référence. C'est une méthode « douce » que d'exiger des laboratoires une réduction de prix, en arguant ne pas souhaiter surpayer un bien moins coûteux chez les voisins. Généralement, les prix servant de comparaison sont ceux pratiqués par les autorités britanniques, car ils sont considérés parmi les moins élevés en Europe. Ainsi, des pays comme la France, l'Italie, le Japon, ou bien encore le Canada prennent comme référence les prix pratiqués au Royaume-Uni, décuplant de ce fait l'impact des décisions prises dans ce pays (qui représente près d'1/4 du marché mondial des ventes de produits pharmaceutiques).

Une autre pratique en vogue est de pouvoir bénéficier de remises de la part des laboratoires, si le budget prévisionnel d'un médicament est dépassé. Ainsi, si le coût total post-prévision excède le budget, le producteur s'engage à verser aux systèmes de remboursement tout ou partie de l'excédent.

Enfin, la plupart des Etats européens ont cherché à favoriser l'utilisation des génériques, pour les médicaments tombés dans le domaine public, bien avant l'avènement de la crise mondiale. En premier lieu, un fabricant de générique obtient une autorisation de mise sur le marché pour sa copie, des mois avant que le brevet du princeps ne tombe réellement dans le domaine public. Ils ont rétribué les médecins pour toutes prescriptions de génériques, ainsi que les pharmaciens qui proposent un générique de substitution. Autre exemple, la branche maladie de la Sécurité sociale accordée en France des remboursements plus élevés lorsque le patient accepte de consommer un médicament générique. Le graphique n°2 illustre la progression des génériques au détriment des médicaments protégés. Mais bien que les génériques ne représentent encore qu'un quart des ventes en valeur du marché des médicaments, cette part ne cesse de progresser depuis 5 ans. Une progression est encore plus nette en volume, car en 2013 le rapport se situe à hauteur de 46%-54%, au profit des génériques.

Graphique n°2

Evolution des ventes de génériques en valeur en Europe



Sources : IMS Health, MIDAS.

De ce fait, la crise est devenue un accélérateur de la réduction des dépenses de santé, en particulier celles consacrées aux médicaments.

2 DE NOUVEAUX CHOCS À ASSIMILER

Des mesures d'ordre financier ont donc été mises en place afin de lutter dans un premier temps contre l'inflation des coûts issue de la consommation médicamenteuse, puis dans un second temps pour enrayer la dynamique de cette dernière face aux chocs macroéconomiques. Mais outre la pression issue de la problématique des dettes publiques, des obstacles propres au secteur concourent également à affecter sa conjoncture.

La falaise des brevets *Patent-cliff*

Schématiquement, un laboratoire pharmaceutique, après avoir obtenu une autorisation de mise sur le marché par une agence du médicament, dispose de plusieurs années pour récupérer et rentabiliser les sommes investies pour développer et commercialiser son médicament. Plusieurs chiffres circulent sur les coûts d'une nouvelle molécule, et en moyenne, on approche actuellement 1,5 milliard de dollars (contre 1 milliard au début des années 2000).

Etant donné les sommes colossales dépensées, ce nouveau médicament doit être protégé par un brevet pour garantir au laboratoire un droit à bénéficier des fruits de sa recherche. Dans le jargon pharmaceutique, un médicament qui génère plus de 1 milliard de dollars américains par an est appelé un *blockbuster*. La durée d'un brevet est de 20 ans, et permet donc de « rentrer dans ses frais », si les conditions de commercialisation ne se sont pas durcies entre temps.

Les compagnies pharmaceutiques avaient enregistré des avancées notables en termes de recherche au cours des années 1980. Celles-ci ont été suivies par la commercialisation de médicaments, qui sont devenus depuis des *blockbusters*. A partir des années 2010, le rythme des pertes de brevets s'accélère, entraînant une chute de revenus pour ces compagnies (graphique n° 3). En effet, dès qu'un médicament perd son brevet, il est rapidement copié par un « génériqueur », la copie disposant d'une autorisation de mise sur le marché avant la date butoir de perte de la protection. Cette chute de revenus est estimée entre 75% et 90% des ventes un an avant. Une chute qui s'est d'autant plus accélérée que les pouvoirs publics ont fortement incité à la substitution via des génériques.

Selon IHS, en 2014, L'Europe connaîtra entre autres les pertes des brevets de l'Herceptin et du Rituxan (Roche), du Lantus (Sanofi), et du Remicade (Merck & Co). Cette période perdura jusqu'en 2020, avec un manque à gagner conséquent entre 2014 et 2016, estimé à plus de 120 milliards de dollars.

La tarification en fonction de la valeur

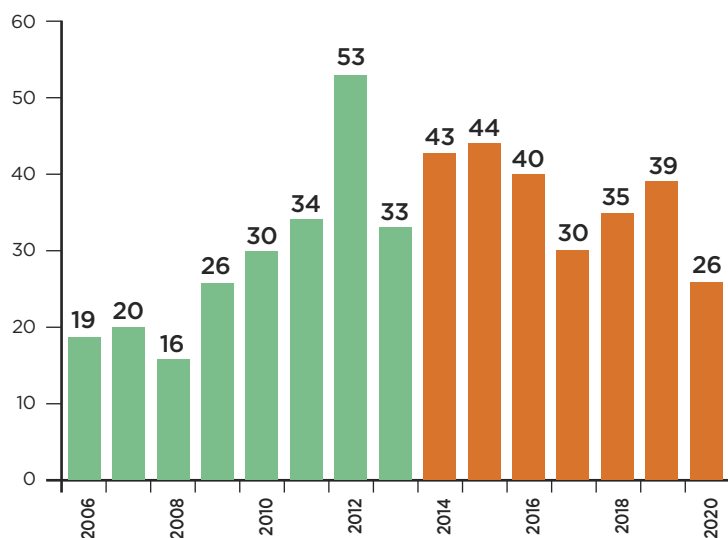
Le caractère régulé du secteur du médicament pèse également sur les performances des grands laboratoires pharmaceutiques européens. Le poids des agences étatiques se fait en effet sentir tout au long des étapes clés de la vie du produit. Un médicament doit obtenir une autorisation de mise sur le marché (par les agences du médicament) avant de pouvoir être disponible dans les pharmacies. Il doit aussi prouver qu'il n'est pas néfaste pour les patients, et qu'il porte en lui un réel intérêt thérapeutique. Néanmoins, dans nos systèmes publics de soins, un payeur prend à sa charge tout ou partie du prix du médicament, afin de garantir à tous un accès indiscriminé aux soins. Ce payeur n'accorde sa décision de remboursement qu'après avoir mené rigoureusement une analyse coût-bénéfice du traitement. Il faut ainsi prouver que le nouveau traitement apporte de la valeur au patient (*Value Based Medicine*, VBM) en termes de qualité de vie et/ou de durée de vie supplémentaire gagnée, par rapport au coût (ici le prix) supporté par la collectivité.

C'est particulièrement le cas des traitements pour des pathologies complexes et, jusqu'ici, difficiles à soigner. D'où une perte de contrôle des laboratoires sur leurs traitements, au profit des gouvernements et des payeurs publics.

Il est intéressant de noter que ces pratiques sont de plus en plus importantes dans les pays européens, au Royaume-Uni et en Allemagne notamment. Par exemple au Royaume-Uni, le NICE (*National Institute for Health and Care Excellence*), qui dépend du système public de soins (NHS), compare les

Graphique n°3

Ventes de médicaments dont le brevet tombe à expiration, en milliards de dollars



Source : EvaluatePharma

résultats issus des essais cliniques afin de déterminer l'efficacité clinique du traitement. En d'autres termes, la valeur ainsi déterminée se compare au coût (le prix demandé par le laboratoire), et engage donc le NICE à accorder ou non la possibilité de remboursement. Cet organe est régulièrement décrié pour ses rejets concernant le remboursement de traitements anti-cancéreux. Généralement, le laboratoire accepte de diminuer son prix, afin de se voir garantir par le NICE son accord pour le remboursement. Il faut toutefois prendre en compte deux éléments. Face aux problèmes posés dans l'opinion public par ces différents rejets, le gouvernement Cameron-Clegg a créé un fonds de 200 millions de livres pour financer des traitements anticancéreux, qui devrait perdurer jusqu'en 2016.

Enfin, depuis janvier 2014, les autorités publiques britanniques sont allées encore plus loin dans l'implémentation de la VBM, en ne payant que les traitements apportant une réelle avancée thérapeutiques *breakthrough drugs*, contre les traitements n'apportant qu'une avancée marginale par rapport aux thérapies existantes. Ceci afin de contourner le développement des *me-too's*, ces médicaments apportant une réponse thérapeutique similaire à des médicaments déjà sur le marché, sans toutefois apporter de réelles avancées. Ainsi, si le médicament n'apporte qu'une réponse incrémentale, et non décisive, l'issue de la consultation pour déterminer si le NHS peut le prendre en charge sera négative. En d'autres termes, le médicament, pour pouvoir bénéficier d'une réponse positive du NICE, devra apporter des années de survie supplémentaires aux patients, avec un coût supportable pour la collectivité.

L'autre pays européen qui fait office de pionnier en termes d'implémentation de la VBM est l'Allemagne. Fin 2010, la Loi sur la modernisation du marché des produits médicaux a été votée, pour limiter le coût des produits pharmaceutiques. Ainsi, pour toute nouvelle molécule ou nouvelle combinaison de molécules existantes, une approche coût-bénéfice doit être menée par une agence d'évaluation (IQWiG) afin de spécifier sa valeur pour le patient. La valeur étant un concept difficile à mesurer, il s'agit ici du bénéfice clinique qui est pris en compte. Ainsi, si une molécule est analysée comme étant supérieure en termes de bénéfice clinique à un traitement de référence, elle bénéficiera d'un prix de remboursement plus élevé. Or, si aucune base de comparaison n'est possible, le laboratoire doit accepter un prix non négociable et plus bas, ce qui peut être délicat pour des traitements qui apportent une réelle avancée dans un domaine thérapeutique où prédominent les maladies rares.

Certains laboratoires ont refusé de commercialiser leurs nouveaux médicaments en Allemagne du fait de ces règles qu'ils considèrent comme non équi-tables et dont le processus de décision est estimé trop complexe et non prévisible. Ainsi Boehringer-Ingelheim et Eli Lilly ont décidé de ne pas lancer leur Trajenta (médicament contre le diabète de type 2) dans ce pays. Néanmoins,

AstraZeneca a pu bénéficier d'un prix négocié pour son Brilique (anticoagulant), car selon l'agence d'évaluation allemande (IQWiG), il présentait une réelle avancée thérapeutique par rapport au Plavix de Sanofi.

Une agence européenne jugée trop lente ?

Depuis novembre 2005, tous les nouveaux médicaments doivent être approuvés par l'Agence européenne du médicament (EMA) pour pouvoir accéder aux marchés européens. De ce fait, un laboratoire voulant mettre son médicament sur le marché doit prouver son efficacité clinique, ainsi que l'absence de dangerosité pour les patients. Ceci se fait avec les données cliniques récoltées lors des différents essais pratiqués. Généralement, les mêmes données sont utilisées lors de la soumission du dossier d'approbation aux Etats-Unis et en Europe. Néanmoins, malgré la relative similitude des dossiers, la FDA (*Federal Drug Agency*) et l'EMA ont des temps d'approbation différents.

D'après une étude de Ramshi Shah publiée en septembre 2013 dans *British Journal of Clinical Pharmacology*, pour une classe d'anticancéreux, l'EMA a mis en moyenne 410 jours pour délivrer son approbation, tandis que la FDA seulement 205 jours. Les causes expliquant ce différentiel sont attribuables aux *clock stops*, ces demandes de l'autorité nécessitant des clarifications de la part du laboratoire. L'autre facteur est lié à la durée d'approbation finale par la Commission européenne après que le CHMP (corps des scientifiques qui donne effectivement son accord au sein de l'EMA) ait approuvé l'agent actif. Ce décalage a été estimé pour cette classe d'anticancéreux à 90 jours en moyenne.

D'autres facteurs peuvent entrer en jeu, et expliquer ces délais plus importants côté européen. Il s'agit du fait que l'EMA est une instance collégiale, où les autorités de chaque pays doivent donner leur accord, alors que la FDA est une instance fédérale unique. Ensuite, il existe depuis 2012 une procédure de soumission rapide aux Etats-Unis, dénommée *Breakthrough Therapy Submission*. Elle permet d'accorder un accès au marché plus rapide pour les maladies menaçant la vie humaine. Un an après sa mise en place, sur 80 demandes d'approbation rapide, 30 ont été accordées. Une initiative présentant des similarités portée par l'EMA vient d'être lancée sous la forme d'un pilote en mars 2014.

« Le poids des agences étatiques se fait sentir tout au long des étapes clés de la vie d'un produit »

3 POURQUOI L'AUSTÉRITÉ N'EST PAS MORTELLE

Les laboratoires doivent surmonter un double défi : la restriction des dépenses de santé et une régulation croissante de leur activité par les Etats. Pour les surmonter, il leur a fallu partir à la conquête de nouveaux marchés et de nouveaux domaines thérapeutiques, de niches et plus rémunérateurs, même si la recherche y est plus complexe, et donc plus coûteuse. Mais, les laboratoires européens profitent d'un bon ancrage dans les pays émergents, véritable réservoirs de croissance pour ces groupes.

Roche et Novartis illustrent l'importance de ce redéploiement vers des domaines plus rémunérateurs pour les laboratoires.

Les pays émergents (*pharmerging*), levier de croissance ?

A l'instar de l'automobile, les acteurs de l'industrie pharmaceutique se ruent vers les pays émergents, afin d'y capter la croissance manquante dans leurs marchés traditionnels. En effet, les principales

entreprises pharmaceutiques européennes disposent d'une bonne assise dans les pays émergents, leur permettant de contrebalancer la méforme des marchés européens. Ainsi, comme on peut le voir dans le graphique n°4, les parts des ventes en produits pharmaceutiques des grands laboratoires oscillent entre 14% et 36%.

Le graphique n°5 illustre les taux de croissance des ventes de ces groupes dans les émergents. Exceptés dans les cas de GSK et Merck KGaA, l'activité reflète un réel dynamisme.

Le tableau n° 1 illustre le fait que la croissance en dépenses médicamenteuses proviendra en 2017 du dynamisme de certains pays émergents, en premier lieu la Chine, l'Inde et le Brésil.

Tableau n°1

Prévisions des taux de croissance annuels moyens des ventes de médicaments dans les Pharmergings et dans les pays développés

Marchés développés	Pharmerging
Allemagne 1 - 4%	Chine 15 - 18%
France (-1) - 2%	Brésil 11 - 14%
Italie 0 - 3%	Russie 9 - 12%
Espagne (-4) - (-1)%	Inde 11 - 14%
Royaume-Uni 1 - 4%	
Avancés 1 - 4%	Pharmerging 11 - 14%

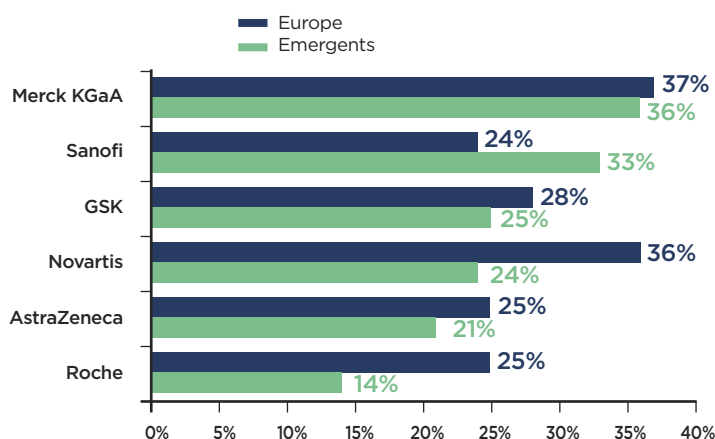
Sources : IMS

Plusieurs facteurs peuvent expliquer ce dynamisme.

Tout d'abord, la population des pays émergents vieillit rapidement. Le graphique n°6 page 14 indique que les plus de 50 ans voient leur proportion augmenter rapidement en l'espace de 16 ans. Ces pays étaient connus, il y a encore quelques années, pour disposer d'une population jeune. Une révolution démographique est en marche, la Chine par exemple, du fait de sa politique de l'enfant unique perd son dividende démographique, et voit la proportion des plus de 50 ans atteindre 28% de la population totale. Une population âgée consomme plus de produits pharmaceutiques, par rapport aux tranches d'âges plus jeunes. Néanmoins, il faut pouvoir donner accès à ces soins aux seniors. Le *funding gap*, ce déficit de financement dû aux vieillissements et à la prévalence de nouvelles maladies, est pris à bras le corps par les Etats, afin de garantir une couverture médicale aux tranches les plus âgées, employées ou non. Ainsi, au début des années 2010, la Chine a étendu aux seniors le système public d'assurance maladie, après avoir favorisé les couvertures privées dans les années 1980. En 2003, le Brésil a voté la loi sur les personnes âgées. Cette loi vise à améliorer la qualité de la vie des plus âgés, avec un volant sanitaire qui facilite l'accès aux soins, particulièrement celui aux produits pharmaceutiques dans des établissements publics de santé.

Graphique n°4

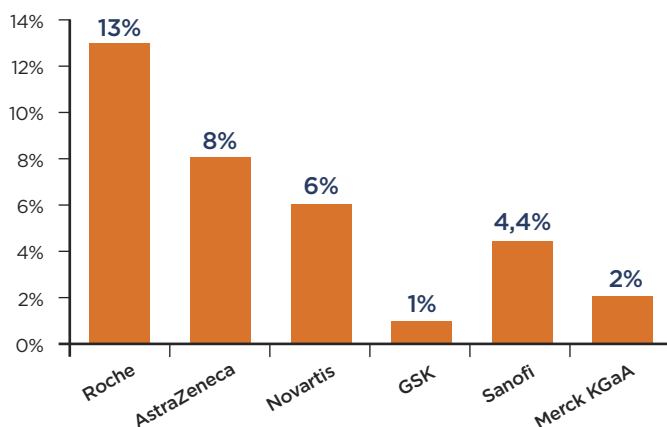
Parts des ventes de grands groupes européens dans les émergents et en Europe en 2013



Source : Comptes publiés des sociétés

Graphique n°5

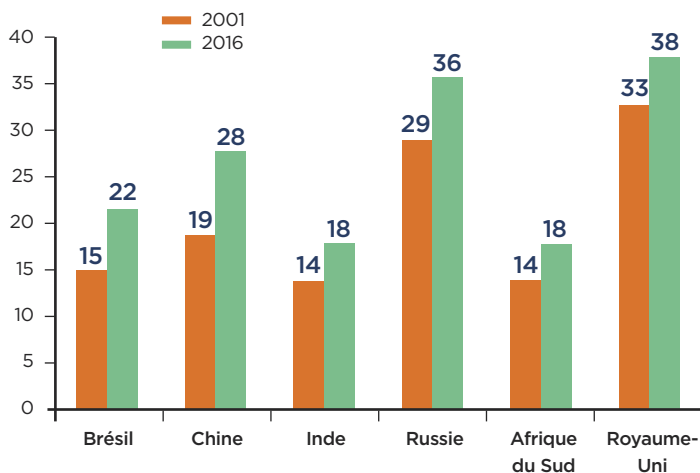
Taux de croissance des ventes de grands groupes européens dans les émergents



Source : Comptes des sociétés

Graphique n°6

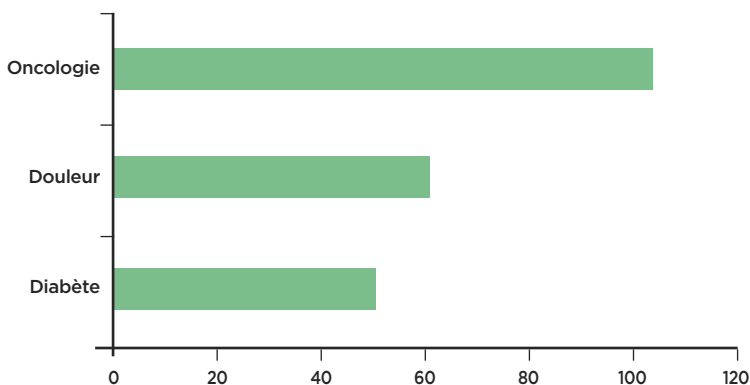
Comparaison des proportions des plus de 50 ans dans la population de certains pays émergents



Source : EIU

Graphique n°7

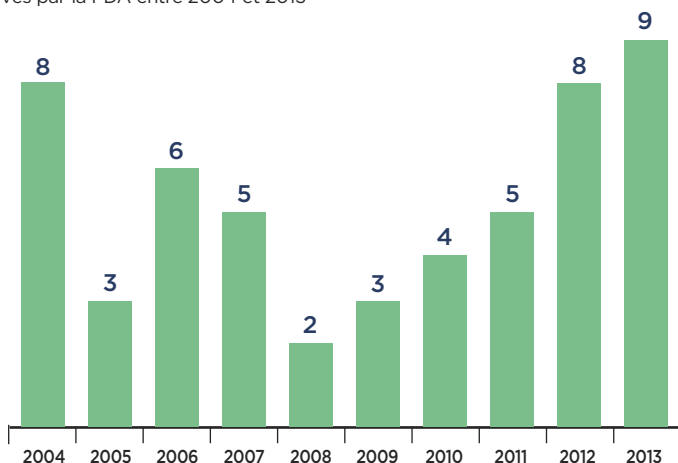
Ventes en milliards de dollars en 2017, pour les trois plus importantes aires thérapeutiques



Source : IMS Health

Graphique n°8

Nombre de médicaments des trois plus importantes aires thérapeutiques approuvés par la FDA entre 2004 et 2013



Source : IMS Health

Un autre facteur est la prévalence de nouvelles pathologies liées au mode de vie. Le développement économique des émergents tend à faire rejoindre les trajectoires déjà empruntées par les pays développés. Ainsi, du point de vue sanitaire, le rapide développement de maladies liées à l'obésité est une caractéristique partagée par des pays tels que la Chine, le Mexique ou l'Arabie Saoudite. On y observe la montée des cas de diabète ou de maladies cardiovasculaires. Ces pathologies sont fortement consommatrices de médicaments. Ainsi, dans la lutte contre les maladies chroniques, en particulier cardiovasculaires ou diabète, les trois médicaments les plus prescrits dans les émergents sont le Plavix, le Lipitor, ainsi que le Lantus. Ils totalisent plus de 1,6 milliards de dollars dans les pays émergents selon l'IMS, pour qui les ventes de médicaments devraient atteindre 400 milliards de dollars en 2017 (contre environ 220 milliards en 2012), et représenter près d'un quart des ventes mondiales. Néanmoins, bien qu'ils semblent constituer un eldorado pour les laboratoires du monde entier, les pharmerring suivent de près les évolutions qui se déroulent actuellement en Europe, et, en particulier, les mesures de contrôle des coûts. Ainsi des baisses de prix sont exigées par les autorités et les conditions d'accès sont rendues plus difficiles. Toutefois, elles sont compensées par un effet volume important.

Les aires thérapeutiques d'avenir

Les pertes de brevets de médicaments phares associées à la concurrence des génériques, ont poussé les laboratoires à viser des pathologies complexes plus rémunératrices.

Ces pathologies appartiennent à des aires thérapeutiques qui connaissent actuellement une forte croissance des ventes. Nous avons vu dans le cas des pays émergents que le mode de vie influait sur les maladies développées au cours de l'existence. Le cancer et ses multiples formes s'avèrent être un domaine générateur de valeur pour des laboratoires dans le monde développé. Comme nous vivons plus vieux, et notre nourriture est plus riche, les cas de cancer augmentent. L'oncologie devient aussi une aire thérapeutique importante.

Ce sont deux nouveaux réservoirs de ventes.

Le graphique n°7 est éloquent à ce sujet. En 2017, l'oncologie occupera de loin le premier rang des aires thérapeutiques. Les laboratoires se ruent vers les traitements de plus en plus complexes et coûteux, afin de dégager de la valeur. Cet engouement se traduit par un nombre de molécules en nette augmentation (en phase d'essais cliniques). Cette tendance est illustrée dans le graphique n°8 ci-contre.

Les partenariats deviennent nécessaires

Nos sociétés acceptent mal le développement de ces maladies, et donc un fort effort financier est consenti pour y remédier. Les Pouvoirs publics y participent, via les divers trusts et fonds de recherche, menés sous la houlette des agences publiques de recherche médicale. D'ailleurs, et c'est un point qui mérite d'être souligné, les laboratoires pharmaceutiques collaborent de plus en plus avec les organisations publiques de recherche médicale et les centres universitaires, afin de cibler les causes de certaines maladies difficiles à soigner. Sanofi collabore avec le Massachusetts General Hospital, un des hôpitaux de l'université de Harvard, dans la lutte contre les tumeurs cancéreuses, en particulier celles liées au sang. Il en est de même avec AstraZeneca, qui collabore avec le *Medical Research Center* de l'université de Cambridge au Royaume-Uni, à partir de la détection de gènes causant des maladies.

Cette détection génétique est une manière de faire accepter par les agences de remboursement des traitements onéreux, car en accompagnant les traitements d'un test compagnon, les laboratoires tentent de dégager un maximum de valeur de leurs produits. En effet, cela permet de cibler une population de malades et non plus l'ensemble des malades de telle maladie, ce qui exerce une pression moindre sur les budgets des différentes organisations d'assurance maladie. Un exemple est le cancer du sein qui peut être plus grave en cas de présence du gène HER2. Roche, via sa filiale Ventana, a développé ce test qui signale la présence de ce gène. Les patients, qui se révéleront positifs seront traités par le Kadcyra et le Perjeta (tous deux produits par Roche).

4 CONCLUSION

Les laboratoires pharmaceutiques européens ont subi, et continuent de subir, les contrecoups d'une période d'austérité dans leur marché domestique, provoquant un ralentissement voire un arrêt de la croissance des dépenses publiques de produits pharmaceutiques. La concurrence des génériques, particulièrement lors de la chute d'un brevet, a accru les difficultés d'un secteur à la conjoncture délicate. L'application de procédures de comparaison coût-bénéfice par les agences de remboursement, cherchant par la même à évaluer la valeur d'un traitement pour chaque patient, est un obstacle supplémentaire et compliqué à surmonter. L'incertitude sur le niveau de remboursement d'un médicament a poussé à une redéfinition de l'économie de la filière.

Ainsi, les laboratoires européens doivent se redéployer, et trouver de nouvelles sources de profits. Ils disposent pour cela d'une bonne assise dans les pays émergents, dont la croissance des ventes contrebalance les difficultés rencontrées en Europe. En outre, afin de maximiser leur chance de succès lors des approbations de médicaments, ils collaborent avec des institutions publiques ou privées de recherche, de manière à cibler les thérapies les plus prometteuses. La lutte contre les maladies du XXI^{ème} siècle participe aux développements de médicaments à forte valeur ajoutée, et permet aux laboratoires de limiter les impacts d'une austérité budgétaire qui semble s'installer durablement en Europe.

RESERVE

Le présent document reflète l'opinion de la direction de la recherche économique de Coface, à la date de sa rédaction et en fonction des informations disponibles ; il pourra être modifié à tout moment. Les informations, analyses et opinions qu'il contient ont été établies sur la base de multiples sources jugées fiables et sérieuses ; toutefois, Coface ne garantit en aucun cas l'exactitude, l'exhaustivité ou la réalité des données contenues dans le présent document. Les informations, analyses et opinions sont communiquées à titre d'information et ne constituent qu'un complément aux renseignements dont le lecteur dispose par ailleurs. Coface n'a aucune obligation de résultat mais une obligation de moyens et n'assumera aucune responsabilité pour les éventuelles pertes subies par le lecteur découlant de l'utilisation des informations, analyses et opinions contenues dans le présent document. Ce document ainsi que les analyses et opinions qui y sont exprimées appartiennent exclusivement à Coface ; le lecteur est autorisé à les consulter ou les reproduire à des fins d'utilisation interne uniquement sous réserve de porter la mention apparente de Coface et de ne pas altérer ou modifier les données. Toute utilisation, extraction, reproduction à des fins d'utilisation publique ou commerciale est interdite sans l'accord préalable de Coface. Le lecteur est invité à se reporter aux mentions légales présentes sur le site de Coface.

Photo : © nikesidoroff - Maquette : Les éditions stratégiques

COFACE SA

1, place Costes et Bellonte
92270 Bois-Colombes
France
www.coface.fr

