

Galenica signe un partenariat avec Evotec

Vifor Pharma, société pharmaceutique du groupe Galenica, a signé un accord avec Evotec pour la gestion des activités de recherche dans le développement d'un candidat préclinique pour le traitement de l'anémie. Les coûts du projet se montent à 8,5 millions de francs, selon un communiqué publié hier. Les deux sociétés ont signé un accord de secret sur les détails du projet de recherche.

Evotec est leader dans la recherche et le développement de substances actives novatrices à base de petites molécules. Cette coopération vient étayer la stratégie à long terme de recherche et de développement de nouveaux médicaments contre l'anémie que poursuit Vifor Pharma.

Sur les marchés, la nouvelle est accueillie positivement, bien qu'avec une certaine retenue. Les analystes saluent cette coopération qui marque selon eux une étape dans l'indépendance de Galenica à sa préparation à base de fer Venofer. L'aspect positif est que Galenica souhaite développer un pipeline de substances de petites molécules et se préparer ainsi à se positionner au-delà de la chimie traditionnelle des médicaments à base de fer, a commenté un spécialiste de lapharma. ■

La multiplication des opérations à partir du bassin lémanique

BIODATA. La banque d'investissement américaine Healthios est pour la première fois partenaire de la manifestation. Rencontre avec son président.

Quel est le profil d'Healthios?

Nous sommes une banque d'affaires représentant des investisseurs institutionnels. Nous guidons les sociétés dans leur financement avec un focus sur les groupes pharma, medtechs et les biotech. Soit des groupes essentiellement actifs dans la santé. Près de 70% d'entre eux sont en recherche active de fonds.

Pouvez-vous nous donner des détails sur votre portfolio?

Pas moins de 35% de notre chiffre d'affaires est généré en Europe. Nous sommes impliqués auprès de 85 clients depuis six ans que la banque d'affaires est née, dont 35 en Europe (10 en Asie et 40 aux Etats-Unis). Notre équipe est composée d'une trentaine de collaborateurs, basés pour la plupart à Chicago au sein de notre siège central. Mais aussi de notre team recherche.

Quelle est votre stratégie d'investissement à un moment

où près de 70% des sociétés biotech étaient menacées de faillite en 2008?

Notre mission est de trouver des sociétés créatrices de valeur. En 2009, le montant disponible au financement des sociétés émergentes dans le secteur de la santé a chuté de 47,2%. Nous avons alors décidé de passer à l'offensive pour devenir la banque d'investissement de référence de ces acteurs. Nous avons réussi à lever pas moins de 410 millions de francs mis à disposition des sociétés incluses dans notre portefeuille. L'objectif est en 2010 d'initier la couverture de dix sociétés publiques ou privées dans ce secteur. Nous sommes partie prenante dans le partenariat conclu entre Ipsen (France) et Inspiration (Etats-Unis) autour d'un traitement contre l'hémophilie, annoncé il y a deux semaines.

Pourquoi vous engagez-vous dans le cadre de BioData?

D'un point de vue stratégique, la Suisse reste le centre névralgi-



DAVID LOUCKS Le dirigeant de la banque Healthios considère la Suisse comme un hub financier pour toute l'industrie des biotech.

que du secteur de la santé en Europe. Il est donc important de se placer sur ce terrain et profiter de ce rendez-vous pour rencontrer de nouveaux interlocuteurs. D'un point de vue affectif, j'ai un lien personnel avec ce pays, car j'y ai séjourné onze ans durant mon enfance et fait une partie de mes études au Rosey.

Qu'en attendez-vous en termes de retombées?

La Suisse s'est distinguée ces dernières années comme un véritable hub financier pour les biotech. Avec parfois certains revers (échec dans le développement de produits, situation critique au niveau du financement). Mais le niveau d'excellence des sociétés situées autour du bassin genevois nous encourage à multiplier les opérations en Europe. Notre but est de rencontrer les équipes de management de ces groupes, de les sonder et d'évaluer les possibles prises de participations. Nous sommes particulièrement attentif sur la capacité de management à mettre en place une stratégie

plutôt que d'abord nous concentrer sur le potentiel thérapeutique du produit développé par ce groupe. Un élément qui rentre bien entendu dans nos critères de sélection. BioData est un cas unique en Europe dans lequel les investisseurs et les sociétés se rencontrent. Chacune des parties dispose de temps pour traiter des affaires, contrairement à d'autres séminaires de ce type.

Comment alors jugez-vous un cas d'investissement intéressant?

Quand la combinaison entre l'homme (le management) et la technologie (le savoir et le produit) nous permet de construire un début d'histoire de société, nous misons alors sur la création d'une nouvelle valeur.

Dans cette optique, quel regard portez-vous sur les sociétés suisses?

Tout investisseur a intrinsèquement un intérêt à se placer en Suisse tant le niveau de vos sociétés est élevé. Ces groupes font preuve d'une discipline financière sans pareille. Elles n'ont généralement pas besoin de lever des fonds trop conséquents pour assurer la poursuite de leurs études, contrairement à des sociétés américaines, asiatiques ou européennes. Notre volonté est clairement de nous engager sur le long terme avec nos partenaires, que ce soit pour jouer un rôle stratégique au moment d'une IPO ou de la négociation avec des partenaires. Notre premier

objectif n'est pas de considérer la stratégie de sortie.

Le retour sur investissement escompté de telles collaborations fait quand même partie de votre cahier des charges?

Les sociétés européennes vont dans les dix prochaines années créer plus de valeur que leurs homologues américaines ou asiatiques. Tant que le problème de la protection de la propriété intellectuelle ne sera pas réglé en Asie, les sociétés ne récolteront pas les faveurs des investisseurs. Les aspects réglementaires outre-Atlantique sont un frein à la création de valeur. Les politiques régulatrices sur le Vieux continent sont à notre sens bien plus efficaces, ce qui diminue d'autant le profil risque de certaines d'entre-elles, selon leur niveau d'avancement. L'ouverture du marché européen aux biosimilaires fait partie des prochains leviers de croissance pour ces groupes. L'autorisation de mise sur le marché américain de ces produits risque de prendre plus de temps, au détriment donc de la valeur créée par ce nouveau segment de marché.

INTERVIEW:
JÉRÉMY NIECKOWSKI

LA SUISSE RESTE LE CENTRE NÉVRALGIQUE DU SECTEUR DE LA SANTÉ EN EUROPE. IL EST DONC ESSENTIEL DE PARTICIPER À CE TYPE DE RENDEZ-VOUS.

Les nouveaux modèles de la biotechnologie

BIOSQUARE 2010.

Les entreprises actives dans les sciences de la vie expliquent les changements nécessaires pour contrer les effets de la crise.

PIERRE-HENRI BADEL

La crise financière n'a pas épargné les entreprises actives dans les sciences de la vie qui doivent désormais se battre de manière beaucoup plus énergique pour trouver les financements qui leur permettront de développer de nouveaux médicaments. Cela freine l'innovation, surtout quand elle est le fait de start-up ou de petites entreprises. Dès que leurs travaux de recherche débouchent sur des résultats encourageants et qu'une de leurs inventions commence à connaître un certain succès, elles investissent toutes leurs ressources dans la mise au point du produit et n'ont plus les moyens de s'occuper de sa production, de sa commercialisation et encore moins de sa distribution. Et pourtant, ce sont ces entreprises qui sont le moteur de l'innovation sur un marché très friand de nouveautés.

Roman Fleck, de la société genevoise Index, a évoqué sa recette à l'occasion d'une table ronde organisée durant le congrès Biosquare 2010 de Genève. Pour lui, il s'agit de prendre le meilleur parmi les composants en développement en évitant de se disperser. Encore faut-il opérer le bon choix. Un autre modèle d'affaires consiste à miser sur une molécule dans le cadre d'une plate-forme donnée. Ou de

mettre l'accent sur plusieurs molécules, sachant que certaines mettent beaucoup de temps à parvenir à maturité.

Pour les investisseurs, la rentabilité qui prime. Des résultats à court terme permettent aux jeunes entreprises de faire patienter les pourvoyeurs de capitaux en attendant de tomber sur le produit miracle, souhaitant qu'il s'agira d'un blockbuster.

Les grands groupes pharmaceutiques ont une approche industrielle. Ils choisissent d'investir dans de jeunes compagnies à un stade très précoce de leurs innovations. Avec à la clé l'espoir d'une affaire très juteuse. La difficulté pour elles reste cependant de faire valider sérieusement le potentiel de ces recherches. Les grandes sociétés qui s'engagent sur

cette voie sont rares. «Seules 3 à 4% des jeunes entreprises ont des accords avec les grands groupes pharmaceutiques», estime Stefan Catsicas, co-fondateur de la société Tilacor Life Science.

«Pour les grands groupes, il faut bien comprendre le processus de recherche», souligne Elmar Schnee, président de Merck Serono. «Et il faut avoir le courage d'abandonner le plus tôt possible des projets de recherche qui n'offrent pas de perspectives, et passer à une autre molécule». Si 2009 a été une année noire en terme d'investissement dans les biotech, on espère que 2010 sera une année de redémarrage. «Pour notre part, nous investissons dans ce en quoi nous croyons, sans nous préoccuper de critères extérieurs», souligne-t-il encore. ■

Les avant-gardes émergentes

La Chine a compris l'intérêt de surfer sur la vague des sciences de la vie. Le gouvernement a débloqué d'importants programmes pour créer un tissu économique favorable à l'éclosion d'une authentique industrie indigène dans ce domaine. Elle a créé à cette fin une plateforme duale visant à stimuler les échanges scientifiques et commerciaux aussi bien avec les Etats-Unis que l'Europe. Dans la banlieue de Shanghai, une véritable ville est sortie de terre pour accueillir les entreprises actives dans les sciences de la vie désireuses de concrétiser leurs projets.

L'objectif du National Bio-Science & Technical Park ne consiste pas seulement à attirer les innovations des chercheurs du monde entier, mais aussi à rentabiliser leurs travaux et à générer des revenus pour les entreprises étrangères. Le gouvernement chinois met aussi des fonds à leur disposition. Cet effort focalisé sur les nouveaux médicaments fait partie d'une stratégie nationale affirmée. «Nous ne voulons pas exacerber la concurrence, mais nous cherchons la convergence», a relevé à ce sujet Jun Ren, de l'organisation chinoise New Summit Biopharma lors d'une autre table ronde spécialement dédiée aux régions en fort développement dans les biotechnologies. «Et nous travaillons pour cela non seulement avec les grands groupes pharmaceutiques, mais aussi très volontiers avec des PME. (PHB)

SUITE DE LA PAGE UNE

Pharma et génériques

La menace des génériques n'est donc pas près de disparaître. La règle est générale: la perte d'un brevet s'accompagne inévitablement d'une chute du chiffre d'affaires. Aux Etats-Unis, la perte moyenne se situe entre 70 et 80%. L'Europe est plus nuancée, chaque pays ayant son approche en matière d'incitation à la substitution.

Les fusions en série observées entre les pharma et le sous-secteur ne traduisent en réalité qu'une tentative d'amortir une chute programmée. L'expiration des principaux blockbusters actuels bouleversera le paysage actuel. Les groupes tentent logiquement de baliser leur croissance. Les stratégies affichent des différences significatives. Novartis a toujours été convaincu par le modèle intégré. Sandoz, son bras armé dans le générique, s'impose déjà comme le deuxième opérateur global. La contrepartie est une dilution inévitable des marges opérationnelles et donc une certaine décote sur le titre. Pour comparaison, les marges des produits brevetés se situent entre 25 et 35%. Elles retombent entre 10 et 15% pour les génériques. Roche, au contraire, s'est volontai-

rement écarté des génériques pour se concentrer sur les produits biologiques. Un domaine qui bénéficie encore d'une absence de cadre en matière d'homologation de génériques. Les biosimilaires ne sont pas encore reconnus aux Etats-Unis et l'Europe les traite au cas par cas.

Roche constitue toutefois une exception. L'approche intégrée tend à se banaliser. C'est du moins ce qu'indique une concentration continue. Les acquisitions s'orientent vers deux types de profils. D'un côté les cibles très spécialisées, dont le principal avantage réside dans la barrière naturelle des difficultés de production. A l'instar de l'autrichien Ebewe Pharma, acquis par Novartis en mai 2009 pour 925 millions d'euros, en raison de son focus sur les traitements oncologiques injectables. Même cas de figure pour Teva, lors de l'intégration de Barr Laboratories (7,4 milliards de dollars en 2008). La seconde logique d'acquisition relève de la géostratégie, s'agissant de gagner des parts de marché dans les régions émergentes. Double avantage: un niveau de pénétration très bas et un price power presque

intact, face à une moyenne de prix nettement plus bas en Europe ou aux Etats-Unis, où le taux de pénétration est déjà maximal, à près des trois quarts du marché. La dilution des marges reste moindre, d'autant plus intéressant que le coût des efforts de vente apparaît inférieur à celui des marchés matures.

La consolidation n'est pas près de ralentir sur le sous-secteur des génériques. Passage obligé pour un domaine dépendant fortement des volumes. Les analystes font tous état d'un nombre encore conséquent de sociétés en mains privées. La recherche de la masse critique étant le moteur principal d'un mouvement de concentration qui pourrait s'accélérer si les prix retrouvent plus de sérénité.

Les leviers de croissance s'affirment toujours plus évidents pour les génériques. A contrario, la pharma traditionnelle est à l'aube d'une révision en profondeur. Le modèle des grandes pharma globales en particulier est remis en cause. Un effet probable du resserrement des exigences avant homologation, dont les petites structures très innovantes pourraient bien profiter. (SG)