



# MÉDICAMENT : LE DÉCLIN FRANÇAIS ?

Face aux nouveaux défis de la mondialisation, notre branche dispose d'une forte assise industrielle dans un marché encore considéré comme « stratégique ». Mais les laboratoires ont mangé leur pain blanc. Allons-nous vers le déclin ou un rebond est-il possible ?

**L**a France est encore en Europe le premier pays producteur de médicaments. Le restera-t-il encore longtemps ? Nous sommes également au deuxième rang mondial en la matière, juste derrière les États-Unis, qui sont, faut-il le rappeler, le premier marché mondial pour les ventes de produits pharmaceutiques. Notre secteur exporte quelque 40 % de son chiffre d'affaires et contribue, pour sa part, à la bonne tenue de la balance commerciale. Enfin, la branche pharmaceutique était, jusqu'à une période très récente, créatrice d'emplois, avec des

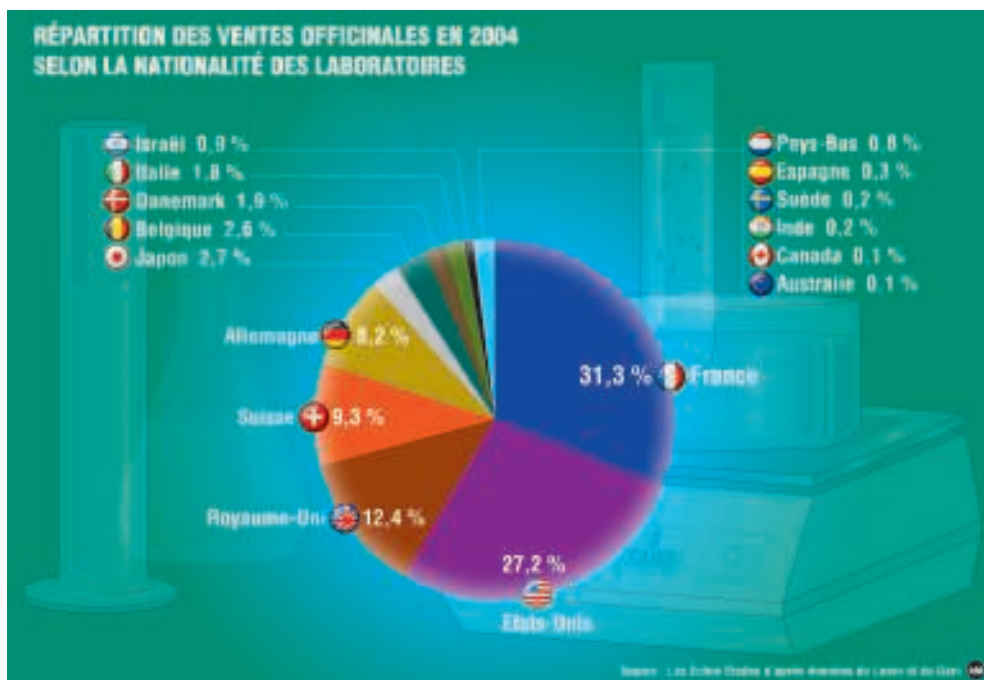
effectifs en augmentation constante depuis 1980 (+ 25 000 salariés), ce, en dépit des nombreuses restructurations qui l'ont affectée.

**Une fiscalité dissuasive.** Ce tableau qui confère à l'Hexagone quelques avantages dans le *benchmarking* interne, auquel ne manquent pas de se livrer des grands groupes quand ils analysent depuis New-York ou Londres les atouts de notre « vieux continent », est désormais contrebalancé par un nombre croissant de facteurs qui jouent en notre défaveur. Car désormais, la France apparaît comme

le mauvais élève de la classe européenne, avec une fiscalité dissuasive, de plus en plus pesante et sans doute aussi de plus en plus discrétionnaire par rapport à nos voisins européens.

« En 2004, souligne un récent rapport d'Eurostaf<sup>1</sup>, les prélèvements versés par ces laboratoires se sont élevés à 784 millions d'euros, soit près de 4 % de leur chiffre d'affaires taxable. Dans le contexte actuel d'aggravation du déficit de l'assurance maladie, l'industrie est devenue une « variable d'ajustement » et la cible privilégiée des autorités pour maximiser les économies de remboursement sur le médicament ». Une « variable » que les sièges sociaux des groupes internationaux ont de plus en plus de mal à accepter, même si d'autres pays voisins, tels que l'Allemagne, s'inspirent progressivement volontiers d'un tel modèle.

A la pression fiscale croissante, s'ajoute également une capacité d'innover qui recule, du fait de la faible taille des groupes français qui, hormis le champion national, Sanofi Aventis, avec un budget R&D de plus de 4 milliards d'euros, ont du mal à rivaliser avec les *big pharma*. Enfin, *last but not least*, les biotechnologies accusent également de leur côté un retard, avec un secteur qui ne compte que 250 sociétés, contre une centaine de plus en Allemagne ou au Royaume-Uni. A ces tendances lourdes qui plombent progressivement le dynamisme de la branche, s'ajoutent une somme de mesures



conjoncturelles qui, lentement mais sûrement, réduisent la visibilité de nos industriels. Dans le catalogue des mesures adoptées pour le PLFSS 2006 figurent notamment des baisses de prix pour certaines spécialités non génériques, des remboursements sur des produits à SMR insuffisant et plus largement, un encadrement croissant de la promotion médicale avec des perspectives de sanctions financières en cas de dépassement de « quota national de contacts ». Ainsi après des taux de croissance supérieur à deux chiffres pour la décennie écoulée, l'industrie du médicament ne devait voir son marché progresser que de 5 à 6 % l'an passé, soit deux points de moins que sur la période 2000 à 2004.

« Ce tassement devrait s'amplifier à partir de 2006 », commente encore Eurostaf, sous l'impact des sorties de la réserve hospitalière, de la diminution des prix des médicaments hospitaliers et des remboursements. « Sauf événement épidémiologique majeur, les ventes pharmaceutiques ne devraient progresser que de 2 à 3 % en 2006 et 2007 ». Ainsi les perspectives ne s'annoncent-elles pas sous les meilleurs auspices sur un marché où les seuls vrais gagnants des mois à venir devraient être les génériqueurs, pour peu que les pharmaciens d'officine, récemment confortés dans la substitution, déploient l'énergie nécessaire à faire réellement décoller le marché. Car la France est, en la matière, encore très largement à la traîne derrière ses voisins européens, où le générique dépasse les 40 % du marché.

**Un nouveau profil.** Dans ce contexte général, quel sera le profil de la branche du médicament dans les années à venir ? L'Hexagone se transformera-t-il à l'instar de l'Italie en comptoir commercial pour la vente de produits pharmaceutiques, ou conservera-t-il une base industrielle forte et un niveau de productivité suffisant pour rivaliser avec les pays émergents de l'Est européen, voire de la lointaine Asie, de l'Inde à la Chine ? Pour l'heure, notre secteur demeure dominé par des filiales de groupes étrangers, qui pèsent pour 70 % de son chiffre d'affaires, et dont les sièges sociaux considèrent toujours la France

## ▶ UNE FRANCE DE MOINS EN MOINS SÉDUISANTE

Le chiffre d'affaires de la branche pharmaceutique française a progressé entre 1999 et 2004 à un rythme de l'ordre de 8 %. Une croissance, explique Eurostaf, tirée par un effet de « mix » résultant du déplacement progressif de la consommation vers des produits récents et a priori plus innovants que les traitements déjà commercialisés, mais plus onéreux que ces derniers (effet « structure »). A ce facteur s'est ajouté une hausse de la demande de soins et une croissance des exportations particulièrement dynamique sur la période (+ 15% par an, 40 % du chiffre d'affaires des laboratoires opérant en France). Si le taux de rentabilité (net avant impôts) de l'industrie du médicament, qui s'établit à environ 5,5 %, est supérieur à celui de l'ensemble de l'industrie manufacturière, il demeure toutefois inférieur à celui de

ses homologues américain (15 % environ) ou japonais (10 %). Cette rentabilité est affectée dans l'Hexagone par des prélèvements divers en hausse croissante (entre 2,5 et 5 % du chiffre d'affaires selon les années).

La hausse de la taxe sur le chiffre d'affaire de 2006 (1,96 % contre 0,6 %) devrait peser lourdement sur la rentabilité du secteur. Ce dernier est enfin également affecté par un taux de l'IS supérieur à celui en vigueur, dans la majeure partie des pays voisins de l'Union. Ainsi dans la compétition intra européenne que se livrent les sites des big pharma, l'attractivité de la France n'est plus un argument majeur pour y consolider des positions durables. Au-delà des déclarations d'intentions liminaires, les responsables politiques devront en tenir compte.

« Les ventes ne devraient progresser que de 2 à 3 % »

comme « un marché stratégique » en Europe<sup>(1)</sup>. Mais si Sanofi Aventis couvre à lui seul 17 % du même marché, les laboratoires français indépendants (LFI) constituent toujours un ensemble très hétérogène et fragmenté, aux portefeuilles de produits étroits et souvent fortement concentrés dans des « niches ». « Si l'on se réfère aux ventes pharmaceutiques réalisées sur le marché officinal, leur part relative en valeur a reculé en moyenne de un point chaque année, passant de 21 % en 1997 à 14 % en 2004 », indique l'étude précitée. Ces derniers sont désormais « à un tournant de leur histoire », note encore cette dernière.

« Dans un environnement économique et politique qui leur est actuellement défavorable, certains parviennent toutefois à tirer leur épingle du jeu, en poursuivant leur développement à l'international (Servier, Innotéra), en multipliant les accords de recherche fondamentale, en particulier avec des organismes publics et des sociétés de biotechnologie, et en procédant à des accords de co-développement avec des *mid-size* et des *big pharma* (Ipsen, Pierre Fabre). » Reste à cet égard qu'une bonne trentaine des LIF sont déjà passés dans les mains de groupes américains et européens depuis 20 ans ; Fournier, le der-

nier en date, est désormais dans le giron du belge Solvay. Au total, si le navire amiral de l'industrie pharmaceutique européenne avance à un rythme ralenti, ses moteurs ne devraient pas faillir pour autant. Car le vieillissement de la population, l'explosion des maladies chroniques, l'accroissement de la prévalence de certaines pathologies (cancers, maladies neuro-dégénératives, etc.), l'insuffisante observance des traitements, les besoins médicaux non satisfaits ou encore les maladies rares sans solutions thérapeutiques, sont autant d'éléments qui peuvent contribuer à son rebond. Les relais de croissance à l'international peuvent en constituer un autre. Pour peu que les conditions cadre du maintien d'un encreage solide sur le socle national, de tous les acteurs présents, soient encore acceptables. Car face à la multiplication des contraintes de l'heure, notamment administratives et réglementaires, la tendance à des délocalisations progressives pourrait s'amorcer rapidement. A cet égard, la branche pharmaceutique allemande a déjà ouvert la voie. Et sonnait l'avertissement. ■

JEAN-JACQUES CRISTOFARI

(1) « Le secteur pharmaceutique en France et ses perspectives », panorama stratégique des grands secteurs, Les Echos Études ; Eurostaf, novembre 2005.

(2) « Malgré des niveaux de prix plutôt bas, la France est, avec l'Italie, le pays où les revenus par habitant générés par une molécule internationale sont les plus élevés, après certes les États-Unis mais devant l'Allemagne et le Royaume-Uni, note Eurostaf Les Echos. En dépit du système de prix administré, il est donc essentiel pour une société multinationale de commercialiser ses nouveaux produits sur le marché français. »