

Partenariat pour améliorer le diagnostic d'Alzheimer

AC IMMUNE. *Le biotech basé à Lausanne a signé un accord de licence avec Piramal Imaging.*

La société lausannoise de biotechnologie AC Immune et Piramal Imaging ont conclu un accord de licence pour la recherche, le développement et la commercialisation des traceurs TEP (tomographie par émission de positons) de la protéine Tau dans la maladie d'Alzheimer, ont-elles annoncé hier.

Selon le terme du contrat, AC Immune recevra un paiement initial dont le montant n'a pas été divulgué. La société lausannoise pourra également recevoir des paiements d'étapes «d'une valeur significative», tant pour la maladie d'Alzheimer que pour d'autres tauopathies. La société pourra aussi percevoir des royalties proportionnelles aux ventes nettes des produits générés dans le cadre de ce partenariat.

Ces traceurs sont destinés au diagnostic et au suivi clinique de la maladie d'Alzheimer et d'autres

maladies potentiellement liées à cette protéine, a précisé le communiqué. La formation d'enchevêtrements dans le cerveau de la protéine Tau est l'une des deux principales caractéristiques de la maladie d'Alzheimer.

«La disponibilité d'un traceur TEP ciblant la protéine Tau pour en visualiser les enchevêtrements dans le cerveau des patients représenterait une avancée substantielle vers un diagnostic plus précis», a souligné AC Immune. Piramal Imaging est une filiale du groupe indien Piramal Enterprises Ltd. Son centre de Recherche et Développement est basé à Berlin et elle dispose d'une représentation en Suisse à Matran (Fribourg). ■

AC IMMUNE RECEVRA UN PAIEMENT INITIAL AINSI QUE DES PAIEMENTS D'ÉTAPES ET DES ROYALTIES PROPORTIONNELLES AUX VENTES DES PRODUITS GÉNÉRÉS.

KUDELSKI: plaintes contre Apple en Allemagne

Les filiales de Kudelski OpenTV et Nagravis ont intenté trois actions en justice contre Apple en Allemagne, a annoncé leur maison-mère hier. Les procédures visent également à interdire toute nouvelle infraction par le géant informatique américain. Les produits incriminés couvrent une large part de la gamme d'Apple, avec l'ensemble des appareils mobiles (iOS), les ordinateurs personnels (OS X), l'Apple TV ainsi que l'App Store. Le spécialiste du cryptage de contenu propriétaire et de sécurité informatique révèle parallèlement l'arrivée de deux vice-présidents pour l'unité Propriété intellectuelle & innovation: David Fligor et Clay Gaetje.

SIKA: ouverture d'une usine en Indonésie

Le spécialiste de la chimie de la construction et des colles Sika a ouvert une nouvelle usine à Surabaya, en Indonésie. La fabrique permet d'augmenter les capacités de production de divers mortiers et additifs pour le ciment sur ce marché en croissance, a indiqué le groupe zougnois hier. Le directeur général Jan Jenisch a relevé que l'un des objectifs stratégiques est d'accélérer le développement dans les marchés émergents, avec investissements et extension de la chaîne de livraison. En 2013, Sika a ouvert une dizaine de nouvelles fabriques dans ces pays et va encore en ouvrir cette année. La fabrique de Surabaya est le premier pas dans la réalisation de cette stratégie.

GENE SIGNAL: produit ophtalmologique prometteur

La société de biotechnologie Gene Signal a obtenu des résultats positifs de l'étude phase III avec ses gouttes de la molécule Aganirsen destinées à traiter la néovascularisation cornéale due à une inflammation, une maladie rare des yeux. L'étude phase III effectuée en Europe a démontré l'efficacité et l'innocuité de la thérapie ophtalmique chez les patients souffrant d'une croissance anormale des vaisseaux de l'oeil, a indiqué hier la société vaudoise. Aucune thérapie autorisée n'existe actuellement pour cette indication. Afin d'éviter la cécité, une transplantation était jusqu'ici souvent nécessaire. Les gouttes à base d'Aganirsen ont obtenu pour cette raison le statut de médicament ophelien en Europe, lit-on.

NEWRON: le Safinamide bientôt présenté à la FDA

Newron Pharmaceuticals a annoncé hier qu'elle allait déposer «dans les prochains jours» une demande d'homologation auprès de l'Agence américaine des médicaments (FDA) pour son produit Safinamide, selon un communiqué. La société italienne de biopharmacie, cotée à SIX Swiss Exchange, a développé le Safinamide pour le traitement de patients atteints de la maladie de Parkinson. Cette dernière touche environ 3 millions de personnes dans les pays développés, a souligné Newron.

SPONSORING-MÉCÉNAT

NOVARTIS: sponsor principal de Bâloise Session

Novartis devient l'un des sponsors principaux du festival Bâloise Session pour une période de quatre ans. Le groupe pharmaceutique complète de manière idéale l'actuelle équipe des sponsors aux côtés du Presenting Sponsor, Bâloise Assurances, et des autres sponsors principaux: Bank La Roche & Co, Dufry, Cornècard, Merian Iselin Klinik et Land Rover. La 29e édition de Bâloise Session se déroulera du 24 octobre au 13 novembre 2014. Le programme sera dévoilé le 27 août et les déplacements s'ouvriront le 3 septembre 2014.

L'intégration pas anodine dans les systèmes de santé

PHARMA. *L'industrie forcée de composer avec une dimension plus politique. Un accélérateur de consolidation.*

STÉPHANE GACHET

On aimerait bien faire ressortir la grande tendance qui permettrait de comprendre d'un coup toute la mutation dans laquelle l'industrie pharma est engagée. Mais ce n'est pas le cas. En fait de grande tendance, il n'apparaît que des réponses particulières, au cas par cas. Le phénomène n'est en réalité pas nouveau. Grossièrement résumé, le contexte actuel prend racine dans le retournement de 2009, avec un élément nouveau et imprévu: l'entrée de force de la pharma au cœur des systèmes de santé. En d'autres termes, le renforcement très net de la composante politique, à travers la pression sur l'ensemble de l'appareil healthcare, dont les assurances, et, in fine, la pression sur les prix et sur l'accès tout court au remboursement. Un phénomène tout à fait global en convergence avec d'autres formes de pression, comme les pertes de brevets et la montée en charge des génériques.

Un cumul qui fait dire à Ernst & Young, que «l'industrie pharmaceutique est au pied du mur». Selon sa dernière étude sectorielle, le contexte apparaît en effet très défavorable: «Les ventes des principaux laboratoires ont reculé au cours des deux dernières années ainsi qu'au premier trimestre 2014. Les marges opérationnelles accusent également une baisse, ce qui pèse sur les bénéfices. La pression sur les prix exercée par les organismes payeurs, la stagnation de la demande et la concurrence accrue des génériques mettent les

entreprises à rude épreuve.» Le chiffre d'affaires des 20 plus grandes entreprises pharmaceutiques (estimé à 460 milliards d'euros) a subi une baisse de 3% l'année dernière après un recul déjà constaté en 2012. Les bénéfices diminuent également: le résultat d'exploitation cumulé s'est élevé à 112 milliards d'euros, soit une baisse de 6% et la marge d'exploitation a reculé de 25% à 24% en 2013, après une baisse presque équivalente l'année précédente. En première conclusion, les auteurs notent que les réductions de coûts et les restructurations ne suffisent plus et que l'on voit apparaître une nouvelle vague de fusions et acquisitions «qui va profondément changer l'industrie». L'activité M&A pourrait atteindre 250 milliards de dollars cette année. Sur les premiers mois de l'année, compte tenu de l'opération en cours de Pfizer sur AstraZeneca (plus de 100 milliards de dollars), les montants engagés dépassent déjà la totalité des transactions de 2013. L'étude fait apparaître que près de la moitié (47%) des dirigeants prévoient une croissance significative à travers les acquisitions. Plus d'un tiers d'entre eux estiment que les acquisitions compteront pour 25 à 50% de leur croissance totale. Si l'on exclut une reprise d'AstraZeneca, il apparaît clairement que le rôle des grandes pharma n'est pas central et que l'axe central demeure l'acquisition de spécialités, très largement mieux représentée même que les acquisitions dans les domaines biotech et généri-

ques. La tendance n'est donc pas si franche que cela. Patrick Flochel, associé en charge du secteur pharmaceutique mondial chez EY, il faut tout de même s'interroger sur les raisons du regain d'activité M&A. La réponse se trouve dans une convergence complexe, mêlant les raisons stratégiques et un contexte financier favorable. Sans omettre la composante fiscale, ouvertement présente dans l'offre de Pfizer sur AstraZeneca.

A plus long terme, les auteurs soulignent surtout l'influence des systèmes de santé, auxquels le secteur est maintenant étroitement associé. «L'industrie pharmaceutique devra en outre collaborer plus étroitement avec les organismes payeurs et restaurer la confiance.» Ces dernières années, les entreprises ont tout fait pour abaisser leur base de coûts: elles ont fusionné ou vendu des divisions, réduit les frais généraux et axé toute leur organisation sur l'efficacité. Ces mesures ont aussi eu pour conséquence une stagnation des dépenses R&D. Selon EY, les 20 premiers groupes pharmaceutiques mondiaux ont diminué leurs dépenses de R&D de 1,8 % en 2013.

Sur un plan général, les auteurs notent que croître de façon indépendante devient de plus en plus difficile: «Dans le monde entier, une pression considérable s'exerce sur les prix des médicaments. Les assureurs et les autorités de santé demandent une preuve démontrée de l'efficacité des nouveaux médicaments

avant d'en autoriser le remboursement.»

La encore, la première conclusion de l'étude est une étape supplémentaire de consolidation. «Compte tenu de la faible croissance de l'industrie pharmaceutique, cette activité accrue n'a rien d'étonnant, d'autant que les conditions favorables aux opérations de fusions acquisitions sont réunies.» Patrick Flochel, signale même que le secteur pharma est celui qui subit actuellement la plus forte pression à la consolidation. «Ces dernières années, les laboratoires pharmaceutiques ont réalisé des acquisitions pertinentes sur le plan stratégique en recentrant leurs portefeuilles et en utilisant leurs capitaux à bon escient; cela a eu pour effet de faire grimper leur valorisation boursière.» Or, les grands groupes ont réalisé assez peu d'acquisitions ces dernières années et bénéficie d'une capacité financière globalement renforcée. Les effets de cette concentration restent toutefois relatifs. Patrick Flochel reconnaît que la pharma fait partie des industries matures les plus fragmentées. Les leaders (dont Pfizer, Roche et Novartis) ne s'arrogeant que 6 ou 7% au plus du marché mondial. ■

LA RÉVISION DES OPTIONS STRATÉGIQUES PASSE PAR UN NIVEAU DE SPÉCIALISATION BEAUCOUP PLUS ÉLEVÉE QUE PAR LE PASSÉ.

La crainte de l'horlogerie face à la bataille du poignet digital

Les horlogers s'interrogent sur le développement des smartwatches. Une différence de gamme ferait la différence.

Qui gagnera la partie entre l'horlogerie suisse, adepte des mouvements mécaniques, et les smartwatches, ses concurrentes connectées à Internet? Les professionnels commencent désormais à se poser la question. D'ailleurs la Société suisse de chronométrie (SSC) organise ce mercredi une matinée de conférences sur le sujet à Microcity, à Neuchâtel. Pour Nicolas Clerc, membre du comité de la SSC, il est difficile d'imaginer qu'une montre suisse côtoie un jour une concurrente numérique dans un même point de vente.

Quel est le sentiment des horlogers suisses face à l'arrivée des smartwatches sur le marché?

Les réactions sont contrastées. Les plus touchés seront les entrepri-

ses horlogères qui proposent des produits entre 100 et 250 francs, en entrée de gamme. Celles-ci s'inquiètent. La crainte se cristallise à travers ce j'appellerais la guerre du poignet.

C'est-à-dire?

Si un client achète une smartwatch à 400 francs, il hésitera à déboursier de l'argent pour acquérir une montre dont la fonction principale est de donner l'heure. Mais dans l'ensemble, la majorité des entreprises horlogères estime que les smartwatches n'auront pas d'impact sur leur business.

Qu'en est-il des sociétés d'horlogerie de luxe?

A les entendre, elles ne craignent pas l'arrivée de ce produit. Notamment parce que la gamme de prix n'est pas la même. Idem pour les marges, plus hautes dans l'horlogerie, et les réseaux de distribution. Le consommateur pourra trouver une smartwatch dans un magasin d'électronique, au même titre qu'un téléphone portable. Ce n'est pas le cas pour une montre

suisse haut de gamme. Un autre élément qui différencie smartwatch et montre classique est la durée de la présence sur le marché d'un produit. Un modèle de smartwatch y restera quelques années, tandis qu'une montre peut s'y trouver durant dix ans, voire davantage.

L'horlogerie suisse devrait-elle miser sur la smartwatch?

Il serait arrogant de répondre catégoriquement non. Même si quelques projets ont été lancés et qu'il existe un certain danger, j' imagine mal qu'une smartwatch corresponde à la demande d'un acheteur d'une montre suisse. Regardez l'évolution des montres quartz. Le volume des ventes à l'international est désormais en baisse, même si les exportations tiennent bon.

Il existe pourtant des montres suisses qui ont des fonctions électroniques.

Bien sûr, il en existe qui disposent par exemple un altimètre. Mais les montres swiss made sont da-

vantage perçues comme des objets de prestige. Pour les hommes par exemple, c'est presque l'unique bijou qu'ils peuvent porter. Dans le même ordre d'idée, la définition d'une smartwatch tend à englober celles qui aident un coureur en calculant le nombre de ses pas ou sa vitesse. Mais, en tant qu'horloger, ça ne m'inquiète pas. Si elles sont smart, ce ne sont pas des watches.

Quelles sont les solutions?

Nous n'en avons pas une toute faite. Nous avons plus de 1000 membres et il existe certainement une moitié d'avis différents. Notre but est d'amener la réflexion. Par contre, la marge de manœuvre des horlogers est à mon avis très limitée. S'ils voulaient se lancer dans les smartwatches, cela demanderait des investissements importants pour des ventes de gros volumes. A l'heure actuelle, il n'y a aucune garantie qu'un horloger suisse amortisse de tels investissements.

INTERVIEW: MATHIEU SIGNORELLI