

L'industrie biotech confirme sa dynamique

SWISS BIOTECH REPORT 2010. L'étude sectorielle révèle une activité très résistante.

Les grandes pharma suisses ont affermi leur position en 2009 en augmentant de près de 5% le niveau des exportations (environ le quart du total des exportations suisses), à 58 milliards de francs. Les plus petites entités, regroupées sous l'appellation générique biotech, présentent également une forte résistance. Le Swiss Biotech Report 2010, publié sous la direction, entre autres, de l'Association suisses des biotech, compile une collection de données très encourageantes. Malgré l'environnement hostile de 2009, le chiffre d'affaires global s'est élevé à 9,3 milliards, soit une augmentation de 7% par rapport à l'exercice précédent. Le nombre de personnes employées a aussi augmenté, de 6%, à plus de 19.000. La croissance est surtout marquée dans les sociétés cotées, alors que les entités privées, qui s'illustrent plutôt par la stabilité. En comparaison européenne, la Suisse fait office d'exception, étant seule à afficher de la croissance au niveau des investissements. La note la plus imposante demeure les levées de capitaux, en hausse de 68% par rapport à 2008, pour un montant total de 370 millions de francs. La plus importante a été réalisée par la genevoise No-

vimmune, avec 60 millions. Evolva, Molecular Partners et AC Immune suivent avec des montants situés entre 40 et 50 millions de francs. Globalement, les sociétés les plus jeunes souffrent le plus des effets de la crise financière. Les entités plus matures ont en revanche montré leur capacité à attirer de nouveaux investisseurs. Le développement des fonds constitue aussi un signal positif, notamment les boucllements de BioMedInvest II et de Index Ventures, qui ont respectivement levé 100 millions de francs et 350 millions d'euros. D'autant plus encourageants que les deux véhicules sont orientés early stage. Deux nouvelles entités sont entrées sur le marché public, MondoBiotech (cotation sans levée de capitaux) et Evolva, entré en bourse à travers la reverse-take d'Arpida. Le rapport démontre encore que l'industrie demeure profitable, malgré un recul global de la situation financière des biotechs suisses. Les profits se montent à 100 millions sur l'exercice 2009, contre un bénéfice de 191 millions en 2008, mais une perte de 30 millions en 2007. Une note positive entièrement due aux sociétés cotées (170 millions), les entreprises privées affichant une perte globale de 70 millions. Le niveau des liquidités a également diminué, à 2,38 milliards contre 2,5 milliards en 2008. (SG)

Seconde cotation en Suisse pour une biotech américaine

La biotech américaine Oxygen Biotherapeutics s'apprête à doubler sa toute fraîche entrée au Nasdaq d'une seconde cotation à Zurich. Chris Stern, président exécutif double national (américano-suisse) était hier à la journée biotech de Zurich pour présenter encore une fois la société et son pipeline. Comme son nom l'indique, la biotech se concentre sur les applications de produits utilisant les propriétés de l'oxygénation. Des essais de phase II sont actuellement menés à Berne, Bâle et Genève, dans le cadre des traitements lors de traumatismes cranio-cérébraux graves. Le pipeline repose sur cinq plateformes différentes. Le risque est encore dilué via des produits cosmétiques utilisant le principe de l'oxygénation. Oxygen Biotherapeutics est entrée à

la bourse de New York au mois de janvier. La cotation à Zurich est prévue d'ici fin juillet. Pour Chris Stern, il s'agit d'une opération logique. Près de 30% des investisseurs actuels sont déjà basés en Suisse et plusieurs tests cliniques sont menés en Suisse, avec l'aval de Swissmedic. L'argument immédiat tient dans l'augmentation de la liquidité du titre. Il s'agit surtout d'organiser la montée en visibilité en Suisse, où la biotech s'apprête à chercher un partenaire industriel pour assurer le développement de la première indication. «Nous sommes trop petits pour mener la phase III seuls.» Chris Stern multiplie déjà les contacts à Bâle et Genève, avec les grandes pharma de la place. Si le calendrier est respecté, les études de phase II seront achevées mi-2011. (SG)

ACINO: constitution d'une provision en raison du rappel du Clopidogrel

Acino réagit au rappel de son anticoagulant Clopidogrel et prend des mesures financières. La valeur des marchandises concernées par la décision ne peut pas être chiffrée précisément à ce stade, a indiqué le groupe pharmaceutique mardi dans un communiqué. Acino constitue donc une provision unique qui sera comptabilisée sur l'exercice 2010. «Comme nous ne pouvons pas encore déterminer la valeur des produits concernés par le rappel, il nous ne nous est pas encore possible de chiffrer le montant des provisions», a déclaré à AWP le président du conseil d'administration, Luzi von Bidder. L'impact du rappel sur les résultats d'Acino en 2010 sera «nettement négatif», ont confirmé les responsables de l'entreprise. La mesure n'est par ailleurs ni indiquée dans le cas de figure présent, ni proportionnée, répètent-ils. Elle a été édictée à titre préventif et le produit ne présente aucun danger pour la santé. Sur la base d'une recommandation émise fin mars par le Comité des médicaments à usage humain (CHMP) de l'Union européenne, les autorités compétentes de nombreux Etats européens ont ordonné le rappel du générique Clopidogrel fabriqué par Acino en Inde.

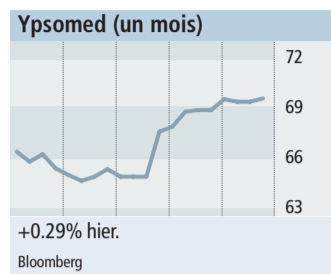
Les pompes à patch de Roche

ACQUISITION. L'israélien Medingo repris par la pharma bâloise s'opposera à Insulet distribué par Ypsomed.

CHRISTIAN AFFOLTER

Les pompes à patch sans tube représentent le domaine des systèmes d'administration d'insuline appelé à croître le plus rapidement au cours des prochaines années. Les leaders mondiaux des traitements du diabète se doivent donc de se positionner. C'est ce que Roche a annoncé hier avec l'acquisition de l'israélien Medingo pour 160 millions de dollars plus des paiements lors de franchissements d'étapes de développement pouvant atteindre à chaque fois 40 millions. Grâce au soutien de Roche, le lancement mondial de sa micropompe semi-jetable Solo, qui dispose déjà d'une autorisation de commercialisation de la FDA, est désormais prévu pour 2012.

D'ici là, l'américain Insulet semble rester, avec son système OmniPod, le seul fabricant de pompes à patch. La distribution de celui-ci en Suisse, huit autres pays européens ainsi qu'en Chine et en Australie sera assurée par Ypsomed, qui dispose



également d'un droit de préemption pour tous les autres marchés à l'exception des Etats-Unis, du Canada et d'Israël. Le groupe bernois avait annoncé janvier dernier en grande pompe son accord de partenariat exclusif lui permettant de faire son retour dans les systèmes de pompes.

Les deux groupes suisses Roche et Ypsomed s'affronteront donc sur ce marché à partir de 2012 par le biais de Medingo et Insulet. Alors qu'au moment de l'acquisition de Disetronic par Roche en 2003, les domaines d'activité ont été clairement répartis. Déjà leader mondial des systèmes de mesure de la glycémie grâce à Boehringer Mann-

heim faisant partie de Roche Diabetes Care depuis 1997, c'est ce fabricant bernois qui lui a permis d'accéder à la deuxième place du marché mondial de pompes à insuline. La pharma bâloise n'ayant pas été intéressée par les systèmes d'injection, la deuxième activité de la société cible, ceux-ci ont été acquis par le co-fondateur de Disetronic, Willy Michel. Cette opération a donné naissance à Ypsomed. Les sites à Berthoud (BE) se font toujours face, comme au temps de Disetronic. La collaboration avec Insulet suivie par l'acquisition de Medingo semble ainsi marquer le début d'une compétition entre deux unités issues de la même entreprise-mère.

Malgré la taille du groupe bâlois, Ypsomed estime que la transaction annoncée par Roche ne dégrade pas vraiment ses chances sur le marché des pompes à patch sans tube. Au contraire, ne disposant d'aucun produit maison, le géant bâlois a dû se résoudre à racheter une entreprise avec une solution proche de

la commercialisation. L'entreprise bernoise se voit plutôt confirmée dans son choix stratégique, d'autant plus que Medtronic, leader des systèmes de perfusion aux Etats-Unis, y travaille également d'arrache-pied. Et souligne qu'elle dispose d'un avantage très important: «Nous serons les premiers en Europe à proposer ce genre de systèmes, en collaboration avec le leader du marché. Et Insulet ne cesse de le perfectionner. A terme, plus de la moitié des utilisateurs auront des pompes à patch. Nous nous réjouissons donc de pouvoir l'introduire sur le marché, et consacrons nos efforts au lancement réussi de ce système», détaille le porte-parole d'Ypsomed Daniel Kusio. Le spécialiste des systèmes à injection de retour sur le marché des pompes affiche ainsi sa détermination de profiter de son avance temporelle pour bien occuper le terrain avant l'arrivée de Roche/Medingo en 2012. D'ici là, selon ses estimations, les systèmes de pompes représenteront un marché de 3 milliards de dollars. ■

SUITE DE LA PAGE UNE

Résistance contre le Swissness

Outre un abaissement à 60%, la FIAL exige également que le poids des matières premières ne soit pas le seul critère sélectif. Que les industriels aient le choix entre cet élément et celui de la valeur. Lequel fixerait les coûts suisses de production et de recherche à 60%. «Une composante cruciale pour notre branche et qui a été écartée», s'étonnait en janvier dernier Roland Decorvet lors du Milchforum. Le CEO de Nestlé Suisse ne conçoit pas de développer des produits innovants, «que le consommateur demande», sans la R&D et le savoir-faire suisses en matière de production. L'exemple du Parfait est une bonne illustration de l'hérésie. La pâte à tartiner est en effet constituée à 30% d'un type de levure essentiellement fabriquée en Allemagne. Selon les nouveaux critères, il ferait partie d'un des incontournables produits dont on ne pourrait plus dire qu'il est suisse.

Les milieux de l'industrie et de l'artisanat pointent eux surtout la disposition visant à augmenter la part du prix de revient suisse de 50 à 60%. Une adaptation à priori mineure, mais qui exige pour certaines entreprises une relocalisation de leur outil de production. «Modifier sa structure de production ou la rapatrier comporte des coûts que certaines PME ne peuvent simplement pas supporter», relève Norma Streit-Luzio, qui redoute que cette exigence donne lieu à un swiss made à deux vitesses. Où seuls les grands groupes, à la structure plus flexible, seraient capables d'adapter la répartition géographique de leurs coûts. Sans oublier que cette nouvelle loi interférerait avec une autre base légale, celle sur les règles d'origine en matière douanière. «Beaucoup de consommateurs étrangers ne feront pas la différence entre un produit répondant aux critères swiss made et celui, moins

contraignant, répondant aux exigences sur l'origine non-préférentielle.»

En revanche, la possibilité nouvelle pour les industriels d'intégrer leurs investissements en recherche dans le calcul du prix de revient est moins sujette aux critiques. «C'est un bon moyen de promouvoir l'innovation», selon Caroline de Buman. La responsable de projet à economie suisse est par contre moins convaincue par le deuxième critère cumulatif, valable pour l'ensemble des entreprises, et qui prévoit que l'activité «essentielle» de la fabrication du produit se déroule dans le pays. «Le projet doit mieux refléter l'importance du savoir-faire suisse pour le swiss made». Cette notion imprécise constitue par ailleurs une porte grande ouverte aux interprétations et à d'innombrables recours administratifs.

«Nous sommes favorables à un renforcement du swiss made qui soit praticable, tient finalement à pré-

ciser Norma Streit-Luzio. C'est la rigidité du projet qui pose surtout problème.» La sous-directrice se fait ainsi l'écho des récentes déclarations d'economiesuisse, qui estime notamment que le projet doit être assoupli et mieux adapté aux réalités pratiques. Et ce, afin de tenir compte des besoins spécifiques des différentes branches.

La volonté fédérale de mieux lutter contre les abus d'utilisation de la marque «Suisse» et la contrefaçon est saluée et soutenue par tous les acteurs économiques. Mais pas sous la forme proposée. Les exigences sont disproportionnées. A tel point que certains n'hésitent pas à considérer le projet comme une loi de protectionnisme agricole dissimulée.

Les milieux intéressés (acteurs économiques et organisations faitières) ont été entendus le mois dernier par la Commission juridique du National. Celle-ci devrait émettre ses recommandations sur l'en-

trée en matière du projet et sur son contenu en juin prochain. Selon toute vraisemblance, l'entrée en vigueur de la nouvelle loi est à attendre dans les deux à trois prochaines années. A noter qu'aucune disposition transitoire n'est évoquée dans le projet.

En attendant, il est plus difficile d'évaluer comment se déroulera la séance d'information, demain soir à Lausanne. Dans l'idéal, la CVCI souhaite au moins parvenir à susciter le débat et permettre d'exposer les réalités auxquelles seraient confrontés les entreprises. A ce que l'IPI et les acteurs économiques présents prennent conscience de la possibilité de compromis. Un assaut verbal ou une rupture entre les autorités et les entreprises constituerait un bien mauvais scénario pour un projet a priori favorable à la pérennité du tissu économique suisse. Selon le Conseil fédéral, la seule marque «Suisse» rapporte près de 5,8 milliards de francs par an. (SP)

Horlogerie: fronde contre la lex luxus

Le projet de révision de la protection de la «marque Suisse» ne fait pas l'unanimité dans l'horlogerie. Ronnie Bernheim, CEO de Mondaine Watch et porte-parole de «Communauté d'intérêts Swiss Made» n'en démord pas. Selon, lui, le projet «Swissness» affaiblit l'horlogerie suisse et menace même des emplois dans le pays. Un avis toutefois de loin pas majoritaire dans la profession puisque l'assemblée générale de la Fédération horlogère suisse (FH) avait voté à une écrasante majorité en juin 2007 le renforcement du label. Pour les montres à quartz, cette révision législative prévoit que jusqu'à 60% au moins du prix de revient des montres doit être produit en Suisse, contre 50% actuellement. Et de 80% pour les montres mécaniques.

Pour les opposants, qui disent représenter environ 25% des fabricants de montres d'entrée et de milieu de gamme, ce projet provoque l'effet contraire, mettant en danger la marque Suisse. Exemple: ces 10% supplémentaires de Swissness imposés à la production en Suisse feraient doubler les prix de vente. Ainsi, la version classique de Mondaine ne coûte-

rait plus 170 francs mais près de 350 et la M-Watch 70 au lieu de 35 francs. «Si il nous était possible d'exiger ces prix, nous l'aurions déjà fait», a affirmé Ronnie Bernheim, cité par *Swissinfo*. A l'époque du vote de la FH, il qualifiait le nouveau principe de «lex luxus», car il ferait le lit des marques prestigieuses. Pourtant, dans les faits, ce label – obsolète – est déjà largement détourné par de nombreuses marques de l'entrée et du milieu de gamme. Un florilège de montres suisses n'en a d'ailleurs plus que le nom, «tant l'ancienne définition laissait un boulevard pour intégrer des composants fabriqués à l'étranger», selon un observateur. Une usurpation qui a ainsi fait monter au créneau les marques du haut de gamme, qui craignent pour leur image.

Reste que la délocalisation semble un risque réel. Ronnie Bernheim a déjà fait part de ce risque à ses employés. La production de Mondaine pourrait à l'avenir se faire dans l'usine que la société a rachetée l'an passé à Hong Kong. Quoi qu'il en soit la majorité de l'industrie a décidé d'aller de l'avant dans la refonte du label. (BBS) ■