



Francesco de Santis,
président du groupe Italfarmaco
et vice-président de Farindustria.



Paul Hudson, directeur
général du groupe Sanofi.



Agnès Pannier-Runacher,
secrétaire d'Etat auprès du ministre
de l'Economie et des Finances.

Médicaments : le palmarès chez les seniors

Sommaire

Italfarmaco Effik : success story à l'italienne	p. 40
Francesco de Santis, président du groupe Italfarmaco et vice-président de Farindustria : « Une saga familiale, industrielle et internationale »	p. 41
François-Xavier Tarride et Edgard Bertrand (Italfarmaco Effik) : « Saisir les opportunités de croissance »	p. 42
Sanofi : un Britannique aux commandes	p. 44
Production : BI investit contre la fièvre aphteuse	p. 45
Aspen : l'art de la relocalisation	p. 46
Ceva santé animale : un campus de portée mondiale à Laval	p. 48
IA et pharma : les accords se multiplient	p. 49
L'actualité du mois en bref	p. 50
Transport et logistique : le "direct-to-patient" change la donne	p. 52
Sopac Médical : une PME pleine d'énergie	p. 54
Prix Paroles et Talents de patients : rien sans les autres	p. 56
Egalité femmes-hommes : la réalité derrière les chiffres	p. 58

Paracétamol, aspirine, vitamine D... ce sont les trois spécialités pharmaceutiques les plus prescrites après 60 ans. Deuxième du genre, ce palmarès est réalisé par le magazine *Notre Temps* à partir de données issues de l'Institut national des données de santé (INSD). Deux antidouleurs et une supplémentation en vitamine : le trio de tête témoigne des maux du quotidien les plus fréquents chez les seniors. Viennent ensuite des diabétiques oraux, alors que l'épidémie de DT2 tend à progresser, notamment avec l'avancée en âge. Le levothyrox, troisième en 2018, est relégué en cinquième position. Enfin, comme le note finement *Le Quotidien du Pharmacien*, deux chiffres demeurent préoccupants : la codéine et le tramadol, tous les deux en association, arrivent en dixième et onzième position, alors qu'ils sont officiellement déconseillés pour cette tranche d'âge. Autre enseignement, le vaccin contre la grippe ne figure qu'au 27^e rang... avant, bien sûr, que les pharmaciens d'officine ne s'engagent totalement dans le dispositif. Ce type de palmarès complète utilement les études statistiques publiées régulièrement sur la consommation de médicaments chez les seniors. Rappelons que même si les chiffres s'améliorent, le nombre moyen de lignes de traitement prescrites reste un problème majeur de santé publique. ■

Hervé Réquillart,
directeur des rédactions de *Pharmaceutiques*

Stratégie

Success story à l'italienne

Ce laboratoire de spécialité, d'origine italienne, a pris son envol européen au cours des dernières années. Une expansion qu'il entend poursuivre à l'avenir.



Le siège social et centre de recherche d'Italfarmaco à Cinisello Balsamo, dans la province de Milan.

Une croissance à deux chiffres et de nouvelles implantations européennes : Italfarmaco Effik se positionne sur une belle trajectoire de croissance. Créée en 1938, cette entreprise familiale ne réalisait que 10 millions d'euros de chiffre d'affaires en 1982. Elle est aujourd'hui bien partie pour atteindre le cap du milliard d'euros de chiffre d'affaires dans un avenir très proche. Ses dirigeants n'excluent pas de procéder à une ou plusieurs acquisitions ciblées pour augmenter la taille du groupe dans des pays stratégiques, comme la France ou l'Allemagne. Début 2018, l'entreprise s'est implantée en Allemagne, avec une filiale basée à Munich, et compte accentuer son développement à l'international en exploitant son portefeuille actuel (près de 50 médicaments). Ce laboratoire de spécialités est déjà présent dans de nombreux domaines thérapeutiques : de l'hématologie-oncologie aux maladies digestives et métaboliques, en passant par le système nerveux central, le respiratoire et, bien sûr, la santé de la femme, un domaine qu'il a renforcé grâce au rachat du français Effik.

Un partenariat fort avec les professionnels

Parallèlement, d'autres projets de développement sont en cours pour parfaire la présence d'Italfarmaco dans les compléments alimentaires et les dispositifs médicaux, en conservant une orienta-

tion tournée vers les prescripteurs. Le modèle de développement reste, en effet, fondé sur son partenariat avec les professionnels de santé : médecins, sages-femmes, infirmières et pharmaciens. Le laboratoire entend rester très proche de ses marchés et des professionnels de santé, et saisir les opportunités là où les concurrents ne souhaitent plus être présents, à la faveur d'une réorganisation de leur portefeuille par exemple.

Pour autant, une diversification à tout va n'est pas à l'ordre du jour. Italfarmaco consolidera en premier lieu ses domaines de prédilection : la santé de la femme, la prévention des risques et les maladies orphelines, comme la maladie de Charcot. C'est pourquoi la société est à l'affût d'opportunités de licences et d'acquisitions, notamment en France. Ses dirigeants mènent actuellement une réflexion sur la croissance externe pour étoffer son implantation géographique. Si la France et l'Allemagne constituent des priorités, tout dépendra des opportunités qui se présenteront. A moyen long terme, Italfarmaco mène un pro-

gramme de développement soutenu. De futurs lancements qui ne manqueront pas de stimuler la croissance du groupe (estimée à deux chiffres) pour le faire entrer dans le club des laboratoires qui pèsent plus d'un milliard de chiffre d'affaires.

Une approche patients prononcée

Trois valeurs caractérisent l'entreprise : son esprit d'entreprendre et son agilité, le développement de ses collaborateurs et le partenariat avec les professions médicales et les patients. Ses interactions avec les associations de patients et les professionnels de santé sont nombreuses, notamment dans la maladie de Duchenne et dans la sclérose latérale amyotrophique (SLA ou maladie de Charcot). Ses équipes travaillent avec des médecins et les équipes soignantes au sens large, pour déterminer quel est le meilleur traitement pour le bon patient et comment améliorer sa qualité de vie.

Autre domaine de prédilection : le spina bifida, qui provoque des malformations in utero, mais peut toutefois être prévenu avec une supplémentation d'acide folique. Or la prévalence de la maladie reste très élevée dans l'Hexagone, trois fois plus que chez certains de nos voisins européens. C'est pourquoi, en interaction avec les autorités de santé (Italie, France, Espagne, Suisse), Italfarmaco agit afin de sensibiliser les patientes à la prise d'acide folique. ■



Céline Gnakaméné, business director d'Italfarmaco Effik : « L'une des valeurs de notre entreprise est le développement des collaborateurs. Embauchée en 2011 pour travailler dans la R&D d'Effik, j'ai intégré l'équipe internationale en 2014 pour devenir business director Europe en 2016. »

Christine Colmont

Francesco de Santis, président du groupe Italfarmaco et vice-président de Farmindustria :

« Une saga familiale, industrielle et internationale »

Italfarmaco table sur une croissance soutenue dans les années à venir, en s'appuyant sur sa production industrielle, en poursuivant son expansion internationale et en lançant plusieurs produits.

Quelle est la place d'Effik au sein du groupe ?

● Appartenir à une famille représente un avantage certain pour notre entreprise. Cela nous donne une indépendance appréciable et procure une vision à long terme. La famille de Santis détient aujourd'hui 100 % du capital. Créée en 1938, Italfarmaco est longtemps restée une entreprise purement italienne. Ce n'est qu'au cours des années 1990 que son développement européen a démarré, en Espagne, à travers l'acquisition d'une usine et d'une partie du portefeuille produits de Rorer : c'était là le début d'une expansion géographique qui n'a jamais cessé depuis. En ce qui concerne la France, c'est en 2003, avec une prise de participation dans le capital d'Effik, que l'entreprise y a mis un pied. Cette acquisition nous a permis d'y bénéficier d'une présence significative en santé féminine, mais aussi d'accélérer le développement international en Europe. En 2015, Italfarmaco s'est porté acquéreur du reste du capital d'Effik, ce qui a ensuite permis son intégration au sein du groupe.

Quelle est l'empreinte industrielle d'Italfarmaco dans le monde ?

● Aujourd'hui, l'entreprise possède sept usines réparties dans cinq pays et sur deux continents : deux produisent des principes actifs et cinq des médicaments. En Italie, l'une de nos unités est spécialisée dans les injectables, ce qui nécessite un savoir-faire très pointu. En Espagne, un site est dédié à la formulation liquide. Et notre unité de Malte produit des traitements de chimiothé-



rapie injectables. Au Chili, notre usine, plus petite et très flexible, fabrique différents médicaments pour le marché local tandis qu'une autre petite unité en Italie se consacre aux lots cliniques. Quant à nos deux usines produisant des principes actifs, elles se situent en Italie, près de Rome, et au Brésil. Notre empreinte industrielle devrait rester forte à l'avenir. Produire des médicaments s'avère bien sûr très contraignant sur le plan réglementaire, avec l'obtention indispensable d'approbations des autorités de santé internationales, et nécessite de rester très compétitif. Mais cela nous donne en contrepartie une indépendance appréciable.

Vous menez actuellement plusieurs essais cliniques. Quel est le montant investi dans la recherche ?

● En 2018, le groupe a investi 90 millions d'euros en R&D et dans la modernisation de ses capacités industrielles. Nous nous appuyons sur une équipe de recherche dédiée de 200 personnes. Notre portefeuille compte six candidats médicaments, très innovants, en développement. Actuellement, Italfarmaco commercialise près de 50 produits dont l'énoxaparine sodique, un médicament biologique particu-

lièrement difficile à fabriquer. Cette héparine a d'ores et déjà été lancée aux Etats-Unis et se taille une part de marché de 20 % dans ce pays si compétitif. Ce biosimilaire du Lovenox® est également commercialisé en Italie, en Espagne et en Allemagne. Il est le résultat d'un investissement à la fois industriel et dans le développement.

Quelle est votre vision à cinq ans ?

● Dans les années à venir, Italfarmaco va rester focalisé sur un nombre limité de segments sur lesquels nous souhaitons être très compétitifs. Nous voulons continuer à proposer aux patients des innovations, fruits de nos investissements en R&D. Nous menons des phases III qui devraient conduire à la mise à disposition de nouveaux traitements dans les maladies de Duchenne et de Becker. Dans l'immédiat, nos équipes continuent d'être focalisées sur la santé de la femme, avec demain une présence accrue en fertilité. A long terme, Italfarmaco restera un groupe indépendant. Il pourra être coté en Bourse... ou pas. Nous voulons étoffer notre présence sur des marchés conséquents, comme en France et en Allemagne. Nous sommes sur la bonne voie pour franchir dans un avenir proche le cap symbolique du milliard d'euros de chiffre d'affaires, contre 780 millions estimés en 2019. Il nous faut dès à présent mettre en place les relais de croissance qui nous placeront sur la trajectoire des deux milliards de ventes.

Propos recueillis
par Christine Colmont

François-Xavier Tarride et Edgard Bertrand :

« Saisir les opportunités de croissance »

A l'échelle européenne, le groupe nourrit de grandes ambitions. Pour stimuler sa croissance, il entend continuer à lancer des produits innovants, nouer des partenariats et, pourquoi pas, procéder à des acquisitions.



De gauche à droite, François-Xavier Tarride, directeur général d'Effik France, et Edgard Bertrand, pdg d'Effik International, président d'Effik France, vice-président Europe du Nord et centrale du groupe Italfarmaco.

Comment Effik s'est-il intégré au sein du groupe ?

● **E. B.** : Après l'acquisition d'Effik, Italfarmaco a accéléré son développement international en commençant par la Suisse et le Portugal, puis la Belgique. Nous avons bâti un laboratoire européen, notamment spécialisé dans la santé de la femme. L'intégration d'Effik a favorisé la mise en place de structures globales qui supportent l'ensemble du groupe ainsi que son expansion géographique. Tous les pays, et notamment la France, ont pu bénéficier du portefeuille d'Italfarmaco (Teglutik® en neurologie par exemple).

Les différentes filiales bénéficient-elles d'une certaine autonomie ?

● **E. B.** : A l'échelle européenne, le groupe a réorganisé ses activités avec une seule R&D, un seul business développement et en regroupant les autres fonctions support au siège de Milan (Italie). A sa tête, un seul directeur général depuis 2016 : l'espagnol Carlos Barallobre qui, avec son énergie et son engagement, porte l'expansion du groupe. Italfarmaco a désormais l'ambition de parfaire ses positions à l'international, avec l'Europe comme priorité.

● **F.-X. T.** : Toutes les filiales suivent une même feuille de route, avec pour chacune une certaine marge de manœuvre, en vue de saisir les opportunités qui se présentent. Dans une approche collaborative, elles peuvent ensuite les partager et en faire profiter l'ensemble du groupe. Troisième

filiale, la France bénéficie d'une importante marge de progression de ses activités. Son chiffre d'affaires est quatre fois moins élevé que celui des filiales italienne et espagnole (200 M€ de ventes chacune).

Quels sont les prochains lancements prévus en France ?

● **F.-X. T.** : L'an dernier, nous avons lancé en France la gamme Gynefam® Supra, complètement rénovée pour répondre aux besoins des femmes enceintes, avec de nouveaux ingrédients et de nouvelles présentations. Et nous avons aussi mis sur le marché une nouvelle pilule, Femi®, qui complète la gamme de contraceptifs à base de norgestimate déjà en portefeuille. Cette année, nous préparons des lancements, prévus début 2020, dans la santé de la femme, notamment en fertilité et pour une meilleure prise en charge des nausées et vomissements durant la grossesse. Le groupe a pour objectif de répondre aux besoins réels des patientes et de leur proposer des solutions thérapeutiques adaptées, en interaction avec les associations de patients et les professionnels de santé, notamment les médecins spécialistes.

Envisagez-vous de procéder à des acquisitions en France ?

● **E. B.** : Nous continuons d'investir en France, avec le lancement prévu de plusieurs lancements à l'horizon 2020. Le groupe reste également ouvert à la croissance externe pour accélérer son développement dans l'Hexagone.

Quelle que soit la cible, elle sera intégrée au sein du groupe dans une perspective de développement, à la fois du portefeuille produits mais également des éventuelles structures industrielles et, bien sûr, du capital humain. Dans toute intégration, la continuité, permettant la pérennité du savoir-faire, reste un facteur clé de succès.

Le groupe est-il touché par les mesures du nouveau PLFSS ?

● **F.-X. T.** : Ce PLFSS ne s'inscrit pas en cohérence avec les décisions prises lors du CSIS 2018, qui s'attachait à rendre la France plus attractive. Une certaine distorsion existe entre des mesures confiscatoires focalisées sur le financement, des objectifs précautionneux et celles qui favoriseraient véritablement l'attractivité de la France. Ce PLFSS est une nouvelle fois placé sous le signe de l'austérité pour l'industrie pharmaceutique. L'attractivité de la France reste donc un combat quotidien au sein du groupe Italfarmaco. Dans le plan de lancements, ce n'est pas un pays prioritaire. Les discussions y seront longues et les négociations financières complexes. Malgré tout la France demeure le deuxième marché européen du médicament, qui reste cependant extrêmement compliqué et de moins en moins prévisible.

Propos recueillis par
Christine Colmont