

18.06.2009 - 11:00 Uhr

PwC: Collaboration intersectorielle - un impératif dans l'industrie pharmaceutique

Zürich (ots) -

L'adoption de nouveaux modèles d'affaires constituera l'un des plus grands défis de l'industrie pharmaceutique jusqu'en l'an 2020. Même les groupes pharmaceutiques les plus importants devront à l'avenir s'engager davantage dans des coopérations. Comme le révèle le grand nombre de reprises et de fusions, la tendance à la consolidation dans le secteur pharmaceutique se poursuit. Cependant, une collaboration intersectorielle offre une alternative aux M&A prometteuse et plus souple. Les avantages se traduisent à cet égard par une performance accrue dans le domaine de la recherche, par de meilleurs résultats dans le traitement des patients et par une réduction des coûts. Tels sont les constats de l'étude «Pharma 2020: Challenging business models - Which path will you take?» réalisée par PricewaterhouseCoopers (PwC).

Le modèle d'affaires traditionnel de l'industrie pharmaceutique, qui comprend l'intégration de tous les processus de création de valeur depuis la recherche et le développement jusqu'à la promotion des ventes, atteint ses limites. Avec pour toile de fond l'expiration des brevets et une pression accrue sur les coûts de la santé, laquelle a aussi une incidence sur l'industrie pharmaceutique, une «conjugaison des forces» est demandée. À l'avenir, les entreprises pharmaceutiques réaliseront toujours plus rarement des profits à elles seules. Selon Clive Bellingham, responsable du secteur Life Sciences chez PricewaterhouseCoopers Suisse, la collaboration entre partenaires constituera dans le futur un avantage concurrentiel décisif au sein de la branche pharmaceutique. «Le modèle d'affaires traditionnel, complètement intégré, subit une énorme pression. D'ici 2020, en effet, les entreprises pharmaceutiques ne seront plus qu'une poignée à se trouver dans la situation confortable de pouvoir être profitables à la seule force de leurs moyens.»

À la recherche de nouvelles formes de coopération

Si les entreprises pharmaceutiques leader ne réorientent pas leurs anciens modèles d'affaires, de nouveaux acteurs du marché, étrangers à la branche, débiteront leurs activités dans le secteur de la santé ou les développeront. Cette évolution sera accélérée par l'importance stratégique que revêtent les données de clients et les nouvelles technologies. Les entreprises sont sollicitées pour réagir rapidement et rechercher de nouvelles formes de coopération. Qui plus est, à l'heure actuelle, les autorités de surveillance leur font de moins en moins obstacle. «Des partenariats intersectoriels délogeront de nombreuses entreprises pharmaceutiques de leur zone de confort, mais ils seront la seule voie qui mènera au profit à l'avenir», précise Clive Bellingham.

Réseautage comme modèle de réussite

Le réseautage intersectoriel ou international combiné à une coopération avec des partenaires tels que les universités, les hôpitaux, les fournisseurs technologiques, les sociétés d'analyse de données ou les prestataires lifestyle est un modèle prometteur pour la branche. Un exemple possible d'un tel déploiement conjoint est le traitement des maladies cardio-vasculaires, pour lequel les entreprises pharmaceutiques, les pharmacies, les hôpitaux et les nutritionnistes collaborent de manière étroite et lancent en commun

de nouveaux médicaments et de nouvelles prestations sur le marché. Par ailleurs, des coopérations peuvent également avoir lieu dans le domaine du financement, de la gestion des données, de l'accès aux patients ou de l'administration. Le réseautage de ces activités commerciales permet aux entreprises pharmaceutiques d'avoir un meilleur accès aux patients et de retirer des avantages décisifs dans le domaine de la recherche, notamment grâce au retour d'informations découlant de l'utilisation des médicaments.

Diversification: ne convient qu'aux grandes entreprises

À l'avenir, seules les multinationales pharmaceutiques seront en mesure d'étendre leur métier de base, par exemple à la production de génériques et d'instruments diagnostiques ou à des prestations de service dans la gestion de la santé. Diversifiés, les risques peuvent être répartis sur différents marchés, et la dépendance des médicaments «blockbuster» est moindre.

Judicieuse externalisation

Une externalisation de certaines activités commerciales telles que la recherche, la production ou le marketing est indiquée pour nombre d'entreprises. Les compétences des entreprises pharmaceutiques en matière de gestion de projets, d'analyse pharma-économique ou la collaboration avec des autorités de réglementation et d'importants décideurs feront partie des principaux facteurs de réussite. Une concentration sur ces fonctions de création de valeur sera primordiale pour la branche jusqu'en 2020.

L'étude PwC est disponible au format PDF auprès de Claudia Sauter.

Contact:

Clive Bellingham
Associé et responsable Life Sciences
PricewaterhouseCoopers Suisse
E-Mail: clive.bellingham@ch.pwc.com

Claudia Sauter
Communications Senior Manager
PricewaterhouseCoopers Suisse
E-Mail: claudia.sauter@ch.pwc.com

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/fr/pm/100008191/100585326> abgerufen werden.