

Toujours
au top mondial

ROCHE – NOVARTIS.

Dans les dix entreprises qui investissent le plus dans le secteur R&D.

La Suisse demeure un pays de choix pour les chercheurs. Les géants pharmaceutiques bâlois Roche et Novartis se classent parmi les dix entreprises qui investissent le plus dans la recherche et le développement, en comparaison mondiale. Les dépenses totales consacrées à la recherche ont atteint un record de 647 milliards de dollars (617,1 milliards de francs) en 2014, selon une étude publiée mardi par l'institut Strategy& (ex-Booz&Company). La croissance a pourtant quelque peu ralenti, passant d'un taux de 3,8% en 2013, à 1,4%. Le constructeur allemand Volkswagen (13,5 milliards) et le géant sud-coréen Samsung (13,4 milliards) conservent la tête du classement.

Mais avec 10 milliards de dollars voués à la recherche, contre 10,2 milliards l'an dernier, Roche n'a pas pu conserver sa troisième place. Le géant bâlois glisse au 5^e rang, à la faveur des firmes informatiques américaines Intel (10,6 milliards) et Microsoft (10,4 milliards). Avec 9,9 milliards, contre 9,3 milliards en 2013, Novartis gagne une place et se classe sixième, juste derrière sa compatriote et concurrente. Les dépenses des deux bâloises représentent à elles seules deux tiers des investissements pour la recherche fournis par les 26 entreprises suisses sondées. La part des firmes suisses au niveau mondial s'élève à 30,8 milliards, soit 4,8% des dépenses totales.

Consacrant 7,9% de leur chiffre d'affaires à la recherche, la part puisée par les entreprises suisses dans leurs recettes représente plus du double de la moyenne mondiale (3,5%). Proportionnellement à ses revenus, Roche investit quatre fois plus que le premier de classe Volkswagen. Contrairement à la tendance globale plutôt à la baisse, les firmes chinoises investissent toujours massivement dans la recherche. Depuis 2005, leurs dépenses dans le domaine ont été multipliées par 25. ■

Le long chemin vers la thérapie

LASCCO. La société genevoise valorise les technologies biomédicales découvertes dans les laboratoires universitaires. Un modèle bien particulier.

De la découverte à l'application clinique, le chemin est long et complexe. Peu de scientifiques sont attirés par une aventure entrepreneuriale qui les détournerait de leurs recherches, avec pour corollaire une absence de valorisation de découvertes parfois décisives. Créée à Genève en 2007 par Samareh Azeredo da Silveira Lajaunias avec son mari Frédéric Lajaunias et présidée par l'avocat Edmond Tavernier, Lascco s'est spécialisée dans les premières phases de développement des nouvelles approches diagnostiques ou thérapeutiques. Celles qui portent un produit dont la valeur est encore nulle aux yeux des industriels à sa première utilisation chez les patients. Entretien avec Samareh Azeredo da Silveira Lajaunias.



SAMAREH AZEREDO DA SILVEIRA LAJAUNIAS. Co-créatrice de Lascco.

Quelle fonction remplit Lascco?

Son rôle est de soutenir et de valoriser des découvertes ou des inventions qui sont à un stade trop précoce pour intéresser l'industrie pharmaceutique et de les porter à une maturité suffisante pour qu'elles représentent une valeur commerciale. Lascco est une passerelle entre la recherche académique et l'industrie.

D'où partez-vous et jusqu'où allez-vous?

La première étape est celle de sélection des projets et nous travaillons en collaboration étroite avec les bureaux de transfert de technologies universitaires. Dans cette étape de présélection, nous sondons les médecins afin d'identifier leur intérêt potentiel car une découverte, si intéressante soit-elle, ne pourra être exploitée à moins de correspondre à un besoin clairement perçu. Nous portons ensuite les projets sélectionnés jusqu'à l'achèvement de la phase préclinique et en démarrons le programme clinique. Sur l'ensemble de cette période, nous gérons et finançons le projet.

De quelle manière intervenez-vous?

Cela dépend bien évidemment des cas mais nous intervenons à la fois sur le plan scientifique et sur le plan de la gestion. Nous sommes

par exemple susceptibles de participer à la sélection de la composition médicamenteuse. Plus généralement, nos tâches couvrent le renforcement de la propriété intellectuelle et l'établissement du plan d'étude qui vise à démontrer l'efficacité de la substance. Nous établissons aussi les protocoles des études de toxicologie que nous mandations auprès des organismes de certification et nous planifions l'étude clinique et la pré-industrialisation aux normes en vigueur. Quand preuve du concept et prototype sont achevés, nous discutons avec les partenaires potentiels en vue de passer la main aux sociétés pharmaceutiques qui mettront le produit sur le marché.

Comment vos équipes sont-elles organisées?

Notre structure de base est très légère. Dans le cadre de chaque projet, nous montons une équipe d'experts qui réunit cliniciens ainsi que spécialistes de la toxicologie, du développement pharmaceutique et de la manufacture, des opérations cliniques et des affaires réglementaires.

Quel est votre modèle économique?

Nous acquérons une licence exclusive du produit au départ et c'est cette licence qui sera revendue ou sous-licenciée aux industriels contre paiement, redevances et royalties. Nous sommes par conséquent rétribués lorsque nous passons la main. Notre financement est assuré par des investisseurs privés qui nous accompagnent depuis le début.

En d'autres termes, vous prenez tous les risques que personne ne consent à porter?

Effectivement, ce sont des paris très risqués mais les risques sont atténués par notre expertise personnelle. Il s'agit ici d'un modèle d'investissement spécialisé à long et même à très long terme. Les projets que nous soutenons sont trop précoces pour avoir une valeur aux yeux des industriels mais en ont une considérable aux nôtres.

Quels projets avez-vous amenés à bon port?

Le premier produit que nous avons licencié à des leaders industriels du domaine est un biomarqueur pour diagnostiquer le sepsis* de manière précoce. Une innovation remarquable car les

chocs septiques sont à l'origine d'une mortalité importante.

Et votre principale aventure actuelle?

Le projet le plus avancé est CAL02, une nouvelle thérapie contre les infections bactériennes, découverte par Annette Draeger et Eduard Babychuk de l'Université de Berne. Ce médicament ne s'attaque pas aux bactéries proprement dites mais aux toxines qu'elles libèrent massivement. Il protège en outre les cellules immunitaires et empêche les toxines de tuer les cellules de l'organisme pour se nourrir. Ce qui lui permet de combattre de multiples infections bactériennes et leurs com-

plications, y compris celles causées par des souches résistantes aux antibiotiques. Composé de substances naturelles et dont l'absence de toxicité a déjà été éprouvée, cette thérapie très innovante pourra être testée dès l'année prochaine dans une étude clinique sur des patients souffrants d'infections graves et hospitalisés aux soins intensifs. Il fera prochainement l'objet d'une communication scientifique importante.

INTERVIEW:

NICOLETTE DE JONCAIRE

* Le sepsis est un état inflammatoire sévère doublé d'une infection locale ou générale de l'organisme par des germes pathogènes.

Ambitions inarrêtables

NOVARTIS. Le groupe s'est distingué avec un bénéfice net en hausse de 43% à 3,24 milliards.

Novartis a réalisé un troisième trimestre meilleur qu'anticipé par les analystes, malgré de nombreux chamboulements dans le portefeuille d'activités. Les ventes ont poursuivi leur accélération, tandis que la rentabilité a littéralement décollé. La direction reconduit ses ambitions pour l'ensemble de l'exercice en cours. Le bénéfice net a effectué un bond de 43% en comparaison annuelle, à 3,24 milliards de dollars. Les ventes hors division Diagnostics ont progressé de 4% à 14,7 milliards de dollars au niveau du groupe et ont stagné à 7,93 milliards de dollars au niveau Pharmaceuticals. L'EBIT a progressé de 14% à 2,98 milliards de dollars et l'EBIT core de 8% à 3,84 milliards de dollars, précise le rapport périodique publié hier. Le bénéfice par action s'est étoffé de 48% à 1,33 dollars.

Les analystes du consensus AWP misaient sur un chiffre d'affaires de 14,47 milliards de dollars au niveau du groupe et de 7,80 mil-

liards de dollars au niveau Pharma. L'EBIT core était attendu à 3,71 milliards de dollars. Sur les neuf premiers mois de l'année, la croissance s'établit à 2%, pour un chiffre d'affaires de 43,36 milliards de dollars. L'excédent d'exploitation (EBIT) s'est amélioré de 14% à 9,56 milliards de dollars et la marge afférente a gagné 2,3 points de pourcentage (pp) à 22,1%. L'EBIT de base («core») a avancé de 4% à 11,29 milliards de dollars. Le bénéfice net a grimpé de 23% à 8,79 milliards de dollars. Les importants remaniements du portefeuille survenus depuis le printemps dernier amènent Novartis à scinder sa comptabilité en activités poursuivies et abandonnées. Au rang des premières, la division Pharmaceuticals a accusé le contrecoup de l'arrivée de génériques, notamment du Diovan, qui a pesé à hauteur de 8 pp sur les ventes au troisième trimestre. Ces dernières ont toutefois pu être stabilisées grâce à l'augmentation du volume de distribution. Des charges de restructuration ont plombé le résultat opérationnel, qui a fléchi de 1% à 2,23 milliards de dollars. Alcon a dégagé un résultat opérationnel amélioré de 52% à 381 millions de dollars. La pro-

gression de la rentabilité s'est inscrite nettement au-delà de celle des ventes (+5% à 2,7 milliards de dollars). Sandoz a vu son chiffre d'affaires enfler de 6% à 2,4 milliards de dollars, pour un résultat opérationnel en hausse de 12% à 272 millions de dollars. Les activités abandonnées, qui comprennent les segments Vaccins et Consumer Health, ont représenté 1,7 milliard de dollars, en hausse de 15%, pour un résultat opérationnel de 241 millions de dollars. La finalisation de l'opération de cession des activités vétérinaires à Eli Lilly devrait survenir au premier trimestre de l'an prochain et celle des vaccins à GlaxoSmithKline (GSK) au deuxième, a déclaré le CEO Joseph Jimenez. Sur l'ensemble de l'exercice 2014, la direction reconduit ses prévisions de croissance, à taux de change constant, dans une fourchette comprise entre 1 et 5%, assortie d'une progression plus que proportionnelle du résultat opérationnel de base. Les effets monétaires moyens enregistrés début octobre, reportés sur l'ensemble de l'année, représenteraient un handicap de 2% pour le chiffre d'affaires, et de 4 à 5% pour l'EBIT core. ■

La position royale

Le titre ne fait que se renforcer depuis la crise de 2009, avec une valorisation au top historique depuis mai dernier. Une tendance force qui n'est pas prêt de dérocher alors que Novartis continue de creuser l'écart avec l'ensemble du secteur pharmaceutique.

Les sous-jacents ont toujours été solides, mais le groupe bâlois fait une démonstration plus que convaincante de sa capacité à assurer une phase de transition majeure comme celle qu'il est en train de traverser. Une étape surtout marquée par la fin des grands blockbusters, dont le Diovan cette année.

Cette capacité d'ajustement, doublée par une gestion magistrale des coûts (au vu de l'essor de la marge opérationnelle, supérieure aux attentes) et de la transformation virtuose du pipeline, est aujourd'hui au cœur d'une valorisation dépassant 232 milliards de francs. Une hauteur qui n'effraie pas le négoce, toujours massivement à l'achat sur le titre.

Hier encore, le marché a recherché généreusement la position, après la publication sur 9 mois. Preuve que Novartis bénéficie d'un levier colossal et pas encore épuisé dans le contexte sectoriel, en prise avec une transformation structurelle profonde. Une perle aussi dans le contexte boursier actuel. Pour qui a eu l'instinct d'acheter au plus bas, en mars 2009 à près de 40 francs, la plus-value est d'ores et déjà phénoménale, le titre s'échangeant maintenant autour de 90 francs. (SG)

IMMOBILIER – infopub@agefi.com



BUREAUX LOFTS

5'000 m² - LOCATION

La «Tour de Sécheron» / Nations

Avenue de France / av. de Sécheron 15

10 min. gare CFF et aéroport, 100 m autoroute, lac et RER

Immeuble d'architecture industrielle début XX^e siècle

8 niveaux, baux 3-10 ans

Loyers attractifs, nombreux parkings

Colliers International Suisse Romande SA
Contact : reginato@colliers-ami.ch / +41 22 317 70 08
Présentation : www.colliers-ami.ch