



Les labos misent sur l'Europe et la Chine

Sommaire

Cephalon : pleins feux sur la croissance externep 50

Frank Baldino (président) :
Cephalon ou le triptyque gagnantp 52

Alain Aragues, président de Cephalon Europe :
la France, une plateforme à conforterp 54

Sanofi-Aventis mise sur le futur Eldorado chinoisp 58

Bayer Santé : quatre divisions en ordre de marchep 60

Depolabo reconfigure ses servicesp 62

VM à l'hôpital : une autre visite s'imposep 64

Recherche clinique : L'année de toutes les unionsp 66

Réglementation pharma : simplifications en vuep 68

En ce début d'année, trois laboratoires aux profils très différents font la Une de nos pages « Industrie » : Sanofi-Aventis, Bayer Schering et Cephalon. Un point commun les rapproche : une présence croissante en Chine. Quant à savoir qui, de Sanofi ou de Bayer, a été le premier à s'y implanter, difficile à dire, les deux revendiquant la position de précurseur... Aujourd'hui à la 6^{ème} place, Sanofi affiche une ambition claire : devenir le leader du marché chinois, grâce à une croissance forte, un positionnement porteur dans les vaccins et des partenariats. De son côté, fort d'une fusion réussie, Bayer Schering fait de l'efficacité son nouveau credo et entend bien sauvegarder ses emplois en Allemagne... tout en se développant dans les pays émergents. Quant à Cephalon, sa stratégie originale, reposant sur de multiples rachats, a été couronnée de succès ces dernières années et son positionnement en oncologie et en Europe devrait lui permettre de conforter sa croissance. Côté réglementation, bonne nouvelle pour les acteurs du médicament : l'Europe et les Etats-Unis s'engagent dans une simplification des démarches administratives. Un premier pas a été franchi avec la publication récente d'un formulaire commun pour l'obtention du statut de médicament orphelin. D'autres sujets sont à l'étude.

En France, enfin, les acteurs de la prestation pharmaceutique ne perdent rien de leur dynamisme : l'Afcro's persévère ainsi dans la promotion de la recherche clinique dans l'Hexagone, tandis que Depolabo se positionne résolument sur de nouveaux créneaux, tels que les services en vente directe ou une offre dédiée à l'OTC. L'AQIM propose de son côté d'aller vers une certification de la visite médicale à l'hôpital, à défaut de la voir disparaître dans ce dernier. ■

Valérie Moulle