

"Nous devons préserver le tissu industriel français en ophtalmologie" - Plaide Claude Claret, PDG d'Horus Pharma



Basé à Nice, Horus Pharma est spécialisé dans l'ophtalmologie. Le laboratoire fait partie de ces entreprises en première ligne entre augmentation des coûts de production et faible revalorisation des médicaments. Entretien avec son PDG, Claude Claret.

Industrie Pharma : Comment se positionne Horus Pharma sur l'ophtalmologie ?

Claude Claret : Nous avons une soixantaine de produits avec une gamme extrêmement large pour répondre à tous les besoins d'un spécialiste allant du collyre pour aider à cicatriser aux solutions anti-inflammatoires ou antibiotiques. Nous essayons en permanence d'apporter des innovations, encore jamais exploitées en ophtalmologie, et travaillons au développement de produits qui ne sont pas disponibles. Nous sommes dans une logique de service vis-à-vis du professionnel de santé, là où des

grands laboratoires se recentrent sur les produits rentables. Nous allons finir l'année avec un chiffre d'affaires de près de 100 M€ avec une croissance à deux chiffres. L'objectif est de continuer dans ce sillon cinq prochaines années et de nous développer à l'international, principalement en Europe. Nous avons déjà des filiales en Espagne, aux Pays-Bas, en Belgique, en Suisse et dernièrement, nous avons ouvert une filiale en Suède, pour couvrir les pays nordiques. Actuellement plus de 80 % de nos ventes sont réalisées en France. Notre objectif est de rééquilibrer cette répartition en visant 50 % à l'international d'ici 5 ans. Bien que le marché américain soit financièrement extrêmement intéressant, nous n'avons pas de volonté de nous y installer rapidement. En revanche, nous envisageons de renforcer notre activité en Asie et au Moyen-Orient.

Quelle tendance observez-vous sur le marché de l'ophtalmologie ?

L'ophtalmologie est un marché très spécifique avec beaucoup d'innovations technologiques ces trente dernières années. Par exemple, la chirurgie de la cataracte ne remonte qu'aux années 70 et désormais, un million d'opérations sont réalisées par an en France. Le traitement du glaucome a aussi beaucoup progressé. C'est un marché particulier dans le sens où il s'appuie sur les ophtalmologues qui ont des équipements de pointe, qui font face à une demande énorme liée au vieillissement de la population. De façon générale, le marché est fragmenté selon les spécialités avec par exemple, les collyres ou les injections intra-vitréenne. Actuellement celui de la DMLA suscite le plus de convoitise. Certains géants de la pharma sont sortis du marché, d'autres y reviennent. Tout cela crée un environnement très dynamique.

Quel regard portez-vous sur la valorisation des produits de l'ophtalmologie ?

Dans de nombreux pays, il y a eu un certain dogmatisme pour favoriser les innovations de rupture, ce qui a entraîné des baisses de coûts des médicaments d'intérêt thérapeutique majeur. Dans ce contexte, certains laboratoires finissent par se résigner et jeter l'éponge. Des millions de personnes ont pourtant besoin de ces solutions, utiles au quotidien. En France, l'ophtalmologie rencontre de grandes difficultés en raison des prix de remboursement parmi les plus bas d'Europe. Par exemple, la différence de 1 à 5 sur le prix de certains médicaments par rapport à l'Allemagne interpelle. C'est d'autant plus regrettable car la filière ophtalmologique française est solide et l'intérêt commun est de ne pas la faire disparaître pour des raisons de prix. Nous avons un tissu industriel d'excellence dans le domaine avec des champions comme Théa et Horus Pharma, mais aussi avec les CDMO Unither, Fareva, Pharmaster, ou des entreprises comme Nemera qui réussissent très bien aussi. Avant d'envisager une réindustrialisation, nous devons préserver ce tissu industriel.

Comment votre secteur a-t-il été touché par l'inflation ?

Nous faisons des produits stériles qui ont une réelle spécificité technique. Récemment, nous avons par exemple eu des problèmes de ruptures de stock avec les filtres pour la stérilisation qui étaient utilisés pour la production des vaccins contre le Covid-19. On a dû "courir" après ces filtres pour

continuer à produire. Au final, j'ai connu plus de tensions d'approvisionnement en un an que pendant toute ma carrière professionnelle. Par ailleurs, nous faisons face à des évolutions réglementaires qui entraînent d'importants surcoûts. La législation sur le dispositif médical est en train de se durcir, pour les médicaments. Nous faisons aussi face à l'arrivée de l'Annexe 1 (évolution réglementaire de la production des médicaments) qui a suivi la mise en place de la sérialisation. Autant d'évolutions qui impactent le coût du produit final. Si les grands laboratoires abandonnent les produits topiques, c'est qu'ils ne sont pas assez rentables. Dans notre cas, une analyse produit par produit, nous imposerait d'abandonner 30 % d'entre eux, car ils sont en deçà du seuil de rentabilité. Triste constat. Les pouvoirs publics en ont conscience car il y a une volonté désormais de revaloriser les produits. La Suède qui a été confrontée aux mêmes difficultés a déjà procédé à une revalorisation de prix des médicaments.

Quelles solutions pourraient être envisagées ?

Une revalorisation du prix apparaît comme une évidence, il serait par ailleurs compréhensible qu'elle soit liée à une production en France. Il faut surtout que l'on ait de la visibilité. L'exemple des contributions M (NDLR : Contribution qui prévoit de reverser une somme au-delà d'un objectif de croissance du chiffre d'affaires du laboratoire). Nos estimations actuelles font état à ce jour d'une multiplication par 6 de cette contribution en 2 ans. Nous avons des budgets à établir et à respecter, des recrutements à prévoir, on ne peut pas diriger une entreprise par à-coups. Il faut rappeler et répéter que la santé a un prix, pas forcément démesuré, mais qu'elle a un prix. Or, nul ne s'étonne d'acheter des bêta-bloquants à 3€ par mois ou des antibiotiques à 90 centimes d'euros. Le médicament à ce prix, cela ne choque personne.

Malgré ce contexte, envisagez-vous d'investir pour produire en France ?

Nous venons d'investir une dizaine de millions d'euros dans un nouveau siège, au sein de l'Eco Vallée de Nice pour accueillir l'ensemble de nos collaborateurs. Nous réfléchissons à des investissements en production. Différentes possibilités s'offrent à nous : créer une nouvelle société dédiée, installer des machines chez des façonniers, ou encore racheter un site de production. Outre la question du financement, nous sommes confrontés aux effets négatifs de la désindustrialisation en matière de compétences et nous rencontrons des difficultés à recruter des équipes formées pour la production. Nous avons par exemple un directeur de production italien, car le pays a gardé un tissu industriel important, avec les compétences associées. Chez Horus, on internalise de plus en plus, on a redéveloppé des synthèses de matière première en Europe avec deux pays qui ont gardé cette activité, l'Espagne et l'Italie. Les tensions d'approvisionnement ne concernent pas que les principes actifs mais aussi les flacons, les excipients, qui nous poussent à augmenter nos stocks mais aussi pour des raisons légales, ce qui entraîne un retentissement sur la trésorerie. Ces menaces de ruptures sont très néfastes, car in fine, elles peuvent avoir des conséquences catastrophiques pour les patients.