

FOCUS. MARTINE CLARET présidente du Laboratoire Horus Pharma

Le laboratoire laurentin Horus Pharma accélère à l'international

Présidente du laboratoire ophtalmologique depuis 2003, Martine Claret, qui a reçu le soutien de l'investisseur Eurazeo, détaille la feuille de route pour consolider la croissance du groupe et assurer sa pérennité.

Toujours fidèle à une croissance à deux chiffres ?

Nous tablons sur un chiffre d'affaires de 90M€ en 2022, après un exercice 2021 à 75M€. Sur ces 5 dernières années, nous avons enregistré une progression annuelle des ventes supérieure à 15% avec une exception en 2020, année blanche en raison de la crise sanitaire, où le chiffre d'affaires est resté stable. Les déplacements commerciaux étaient impossibles, de même que les études cliniques avec des hôpitaux mobilisés dans la lutte anti-Covid. La reprise a été au rendez-vous en 2021 mais 2022 s'annonce plus compliquée, avec toujours des tensions sur l'approvisionnement en matières premières, y compris sur certains principes actifs, et une explosion des coûts avec la guerre en Ukraine. Cela va se traduire par un tassement des marges car nous sommes dans un secteur très réglementé avec des prix bridés -la France fait partie des pays en Europe où les prix des médicaments sont parmi les plus bas- alors que face à l'inflation, il va falloir envisager des augmentations de salaires.

D'où le partenariat avec Eurazeo signé en mars ?

Eurazeo, via le fonds Nov Santé Actions Non Cotées, a décidé de nous accompagner et a investi 23M€ dans Horus Pharma, dans le cadre d'un partenariat qui va nous permettre d'affronter avec plus de sérénité les mutations à venir. Cette opération visait aussi à mener à bien la recompo-

sition du capital de l'entreprise à l'occasion de la sortie d'associés historiques. Horus Pharma préserve son indépendance, Claude Claret et moi-même restons les actionnaires largement majoritaires de l'entreprise. Eurazeo, je le souligne, n'est pas entré au capital du laboratoire, c'est un partenaire. Notre objectif, c'est d'assurer la pérennité de l'entreprise, qui en 2023 fêtera son 20^e anniversaire. Nos deux fils travaillent déjà avec nous, et nous préparons le futur en mettant en place une nouvelle équipe de direction pour garantir la continuité.

La feuille de route des prochaines années ?

Développer l'international fait partie des priorités, surtout face à un marché français très encadré. Près de 15% du chiffre d'affaires est déjà réalisé à l'international, nous sommes présents dans une dizaine de pays, via des filiales, en Espagne, au Benelux et aux Pays-Bas, ou via des distributeurs comme en Italie et en Allemagne. Nous voulons accélérer, début 2022 nous avons ouvert une nouvelle filiale en Suisse et dans les prochains mois, est programmée une autre ouverture pour couvrir les pays nordiques. Le soutien d'Eurazeo va aussi nous permettre d'envisager des opérations de croissance externe, acquisition d'entreprises ou rachat de médicaments à d'autres laboratoires, en fonction des opportunités.



Un changement de cap pour Horus Pharma ?

Jusqu'ici nous avons misé sur la croissance organique tout en travaillant en réseau avec des entreprises de notre taille en Europe, en Italie et en Allemagne notamment. Nous restons à l'écoute des patients, des médecins car nous avons toujours cherché à apporter des solutions thérapeutiques répondant à leurs besoins, c'est dans

l'ADN d'Horus Pharma qui collabore avec l'Institut de la Vision à Paris et de nombreux organismes de recherche. Nous investissons de 10 à 12% de notre CA chaque année dans la R&D avec un savoir-faire aujourd'hui reconnu dans le développement de formulations et de systèmes de délivrance de produits sans conservateur. Nous venons de lancer une nouvelle gamme pour traiter le glaucome

HORUS PHARMA EXPRESS

23M€, c'est le montant investi par Eurazeo, via le fonds Nov Santé Actions Non Cotées, dans Horus Pharma dans le cadre d'un partenariat signé en mars 2022. Il s'agit de la 4^e opération d'investissement pour ce fonds (la première via un instrument de quasi-fonds propres), lancé par France Assureurs et la Caisse des Dépôts, et dédié au développement des filières santé en France.

Eurazeo, concrètement, apportera son soutien et son expertise pour déployer la nouvelle phase de croissance du laboratoire azuréen autour de trois piliers : accélérer le développement à l'international, consolider les efforts de recherche et développement pour mettre sur le marché de nouveaux produits, préparer la "transition générationnelle de la direction" pour assurer la pérennité de l'entreprise.

et nous allons continuer à innover en investissant dans la R&D. La filière ophtalmologique en France est une filière d'excellence, je regrette qu'elle ne soit pas reconnue à sa juste valeur. S'il y a bien une volonté affichée de réindustrialiser le pays, le discours reste en décalage avec la réalité, ce que nous attendons aujourd'hui c'est, au moins, de pouvoir avancer sans boulet aux pieds.



Grâce à la seule croissance organique, Martine et Claude Claret ont réussi à faire d'Horus Pharma une ETI

● En 2023, Horus Pharma fêtera ses 20 ans. A cette occasion, le laboratoire ophtalmologique s'installera dans de nouveaux locaux, dans l'un des bâtiments dessinés par l'architecte Jean-Michel Wilmotte à proximité d'IKEA à Nice-Saint Isidore. "Nous avons fait l'acquisition de ce bâtiment de 2.000m² pour y installer nos équipes du

siège, une centaine de personnes sur un effectif total du groupe de 210 personnes aujourd'hui", précise Martine Claret, présidente, qui a fondé l'entreprise avec son époux Claude Claret. La PME familiale a grandi pour devenir une belle ETI qui compte parmi les 500 "champions du territoire" reçus à l'Élysée en 2020. Lancer un laboratoire ophtalmologique et le développer sans faire appel au capital-risque, le pari était audacieux, Martine et Claude Claret, qui connaissent

bien le secteur pour y avoir travaillé, elle comme directrice de recherche, lui comme chef de produit, l'ont gagné haut la main. Horus Pharma a misé dès le départ sur l'innovation et la R&D, en se positionnant notamment sur des segments de marché délaissés par les grands groupes. Le laboratoire détient aujourd'hui une part de marché de plus de 12% en France et de plus de 30% pour ce qui est des traitements de la sécheresse oculaire. Le développement inter-

national, amorcé il y a une dizaine d'années, s'appuie sur des filiales et des distributeurs dans une dizaine de pays. La PME sous-traite la fabrication de ses produits et dispositifs médicaux, "à 75% en France" souligne Martine Claret, le reste en Europe. La PME compte développer le e-commerce pour les produits non soumis à prescription, une filiale dédiée en est cours de création.

PROPOS RECUEILLIS PAR
CHRISTIANE NAVAS

De PME à ETI, une success story azuréenne