

La mue tonifiante malgré les défis

Piotr Kaczor, L'AGIFE.com – Quotidien , Geneve, August 28th 2014

Quelle: <http://www.agefi.com/une/detail/archive/2014/august/artikel/swiss-medtech-report-2014-croissance-annuelle-previsionnelle-de-10%25-en-2014-et-2015-pression-sur-les-prix-et-reglementaire-380431.html>

Swiss medtech report 2014. Croissance annuelle prévisionnelle de 10% en 2014 et 2015. Pression sur les prix et réglementaire.

La croissance de l'emploi s'est nettement ralentie dans le secteur des technologies médicales en Suisse. Un secteur qui ne fait pas l'objet de statistiques officielles détaillées. D'où l'intérêt de l'édition 2014 de l'étude «Swiss Medical Technology Industry Report (SMTI) publiée tous les deux ans et réalisée conjointement par Medical Cluster, avec Patrick Dümmler, et ConCep+ et son responsable Beatus Hofrichter. Sur la base d'enquêtes réalisées cette fois-ci auprès de 341 entreprises représentatives d'un secteur dont la contribution à la valeur ajoutée économique de la Suisse est quelque peu rehaussée à 2,3% du PIB (2,1% deux ans plus tôt). Un chiffre qui peut paraître modeste mais qui n'en ressort pas moins nettement supérieur au poids de ce secteur dans d'autres pays (moins de 1% du PIB en Allemagne, aux Etats-Unis et au sein de l'UE, 0,4% même en Grande-Bretagne). Avec une importance plus marquée encore dans les exportations suisses puisqu'il représente 5,2% de celles-ci et même près d'un quart (24%) de l'excédent commercial.

L'étude fait en outre apparaître une accélération de la croissance moyenne annuelle (non pondérée) du secteur à quelque 10% (9,7%) pour 2014 et 2015. Avec toutefois une évolution prévisionnelle perçue comme plus dynamique par les petites entreprises (chiffre d'affaires de moins d'un million de francs: +15,7%) que par les grandes (chiffre d'affaires de plus de 500 millions: +4,4%). Alors que l'édition précédente avait fait état d'une progression moyenne des affaires du secteur de quelque 6% en 2012 et en 2013.

Un tableau flatteur malgré la forte pression sur les coûts de la part des clients et l'impact, sur ces coûts, du durcissement du contexte réglementaire. Pour 94% des fabricants medtech, ce sont là les deux principaux défis à relever pour le secteur. Devant les variations des cours de changes (87%) et l'internationalisation de la concurrence (82%). Cette pression générale sur les coûts a pour effet de modifier les modèles économiques du secteur en stimulant l'innovation. Un intervenant de poids, les organismes d'achats groupés (GPO en anglais) tend de ce fait à s'inviter dans la chaîne logistique habituelle fournisseur, fabricant, canaux de ventes. Une évolution qui avantage les chefs de files des différents domaines thérapeutiques qui bénéficient ainsi d'un avantage initial par rapport aux concurrents moins bien positionnés. «Alors qu'ils se sont généralement déjà décidés pour le leader du secteur, par exemple Medtronic pour les stimulateurs cardiaques, les établissements de santé lancent malgré tout des appels d'offre. Les numéros deux ou trois y sont aussi invités mais surtout pour accentuer la pression sur les prix» explique Beatus Hofrichter. En ajoutant que les numéros quatre et cinq sont d'emblée hors course. Un scénario qui se retrouve même en Chine selon Patrick Dümmler. Dans ce contexte les petits fabricants doivent se rabattre sur les établissements d'agglomération de moindre importance. A des coûts forcément plus lourds. D'où la capacité d'innovation souvent supérieure des petites entreprises de technologies médicales pour s'imposer dans ce contexte. Notamment à la faveur de partenariats avec les grands groupes dotés de fortes capacités de distribution.

D'ailleurs les 90 principaux groupes mondiaux de techniques médicales cotés en Bourse (dont huit groupes suisses) ont quasiment doublé en moyenne leur chiffre d'affaires total de 180 milliards de dollars en 2006 à 348 milliards l'an dernier. «Mais parmi les groupes suisses, seuls Roche, Novartis et Sonova ont connu un tel essor. Straumann, Ypsomed et Coltene ont enregistré une croissance bien moindre selon Beatus Hofrichter. Patrick Dümmler émet de son côté l'hypothèse que de nombreuses entreprises medtech en Suisse ne disposent pas de la taille critique pour maîtriser de façon autonome cette pression sur les prix, voire pour opérer une entrée en cotation boursière. Ce dont profitent nombre de grands groupes en Allemagne ou aux Etats-Unis pour acquérir et intégrer ces entreprises de valeur: «je pense que l'on verra probablement moins que par le passé des entreprises suisses se développer de manière autonome jusqu'à atteindre une taille qui permette un IPO».

Avec 52000 emplois à plein temps (51000 en 2012), la Suisse a donc vu les effectifs s'étoffer dans ce secteur mais à la faveur d'une croissance qui tend à ralentir depuis 2007. Pour un tiers des entreprises medtech, le taux de change plafond mis en place par la BNS a permis de surmonter la crise de l'euro en atténuant la pression sur les marges induite par la force du franc. Un facteur qui cependant pèse encore sur la compétitivité des entreprises suisses de techniques médicales. Les entreprises de taille moyenne principalement se concentrent dès lors sur le développement de sites de production supplémentaires à l'étranger. En Allemagne, aux Etats-Unis /Canada, mais aussi, en troisième position, en Chine.