

# L'industrie de la Santé: les réformes en marche

## *Exemple du secteur de l'oncologie*

---

### Profession: Bio-Entrepreneur 2008

Stéphane Parnis,  
Practice Leader,  
Bionest Partners



# Plan de la présentation

---

- n *Un marché dynamique et attractif*
- n *Un marché de plus en plus concurrentiel et sous pression*
- n *Des questions clés pour les industriels du secteur*
- n *Les enseignements clés*



# Un marché dynamique et attractif...

- n Les ventes de thérapies anticancéreuses ont atteint 35.6 Mds de \$ en 2006
  - n Soit une croissance de +24% entre 2005 et 2006
- n L'oncologie devrait représenter un marché de 55 Mds de \$ en 2011
  - n Soit une croissance annuelle moyenne attendue de +12% (vs. une croissance du marché pharma global de +4.6%)
- n Combiné au segment des soins de support, l'oncologie devrait représenter la 1<sup>ère</sup> aire thérapeutique en valeur en 2011 (88.3 Mds de \$ de ventes) devant la cardiologie (76.3 Mds de \$ de ventes) et les maladies infectieuses (56.6 Mds de \$ de ventes)
- n Les besoins médicaux sont très importants
  - n Le cancer représente la 1<sup>ère</sup> cause de mortalité précoce
  - n Les taux de survie à 5 ans sont faibles pour les stades avancés (e.g. 5% pour le cancer du pancréas, 16% pour le mélanome, 21% pour le cancer du sein, 37% pour le cancer de la prostate)
- n Des prix élevés sont octroyés à certains médicaments (e.g. thérapies ciblées)
  - n Les coûts moyens de traitement par patient sont de plus en plus élevés (e.g. Avastin® (bevacizumab) >\$10K dans le CCR<sup>1</sup>; Rituxan® (mabthera) >21K\$ dans le LNH<sup>2</sup>)

<sup>1</sup>Cancer colorectal; <sup>2</sup>Lymphome non-Hodgkiniens

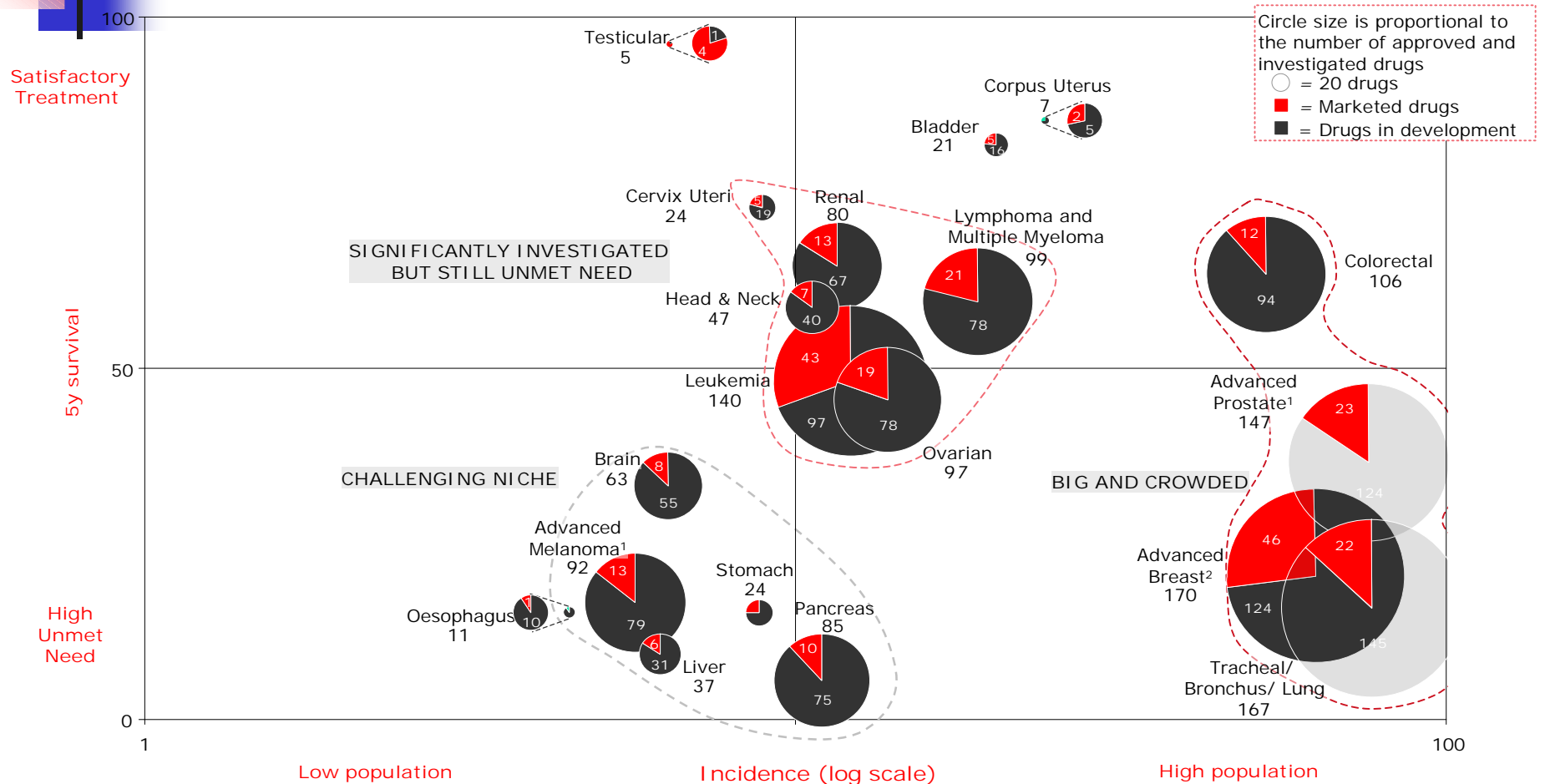


# ...qui devient de plus en plus compétitif, complexe...(1/2)

- n Le nombre de traitements en phases cliniques avancées (i.e. Ph 2 et au-delà) en oncologie est en forte hausse
  - n Entre 1995 et 2005, le nombre de molécules en développement en oncologie a enregistré une hausse de 220% contre 173% pour les produits pharmaceutiques en général (i.e. 1,3x)
- n En 2006<sup>1</sup>, l'oncologie représentait environ 30% des candidats médicaments en développement clinique
  - n ~660 candidats médicaments parmi les 2,180 molécules en développement
- n L'oncologie est la première aire thérapeutique d'intérêt pour ~30% des biotechs développant des médicaments en santé humaine (75% des mécanismes d'action innovants ont été découverts par des sociétés biotechnologiques)
- n La pression concurrentielle est croissante
  - n Les indications du cancer du sein et de la prostate enregistrent respectivement plus de 45 et 20 produits approuvés, les développements cliniques avancés<sup>2</sup> pour ces indications totalisant plus de 240 molécules...
  - n E.g., le cancer du rein métastatique est devenue un marché encombré en moins de 2 ans
- n Le marché de l'oncologie devient de plus en plus complexe
  - n Multitude d'indications avec des besoins médicaux spécifiques
  - n Multitude de traitements disponibles (e.g. classes thérapeutiques, types de molécules)
  - n Possibilité d'utiliser ces traitements en combinaison ou en monothérapie

<sup>1</sup>A décembre 2006; <sup>2</sup>Phase II et au-delà

# ...qui devient de plus en plus compétitif, complexe...(2/2)



Sources: Pharmaprojects and Bionest Partners analyses

<sup>1</sup> Phase II and further clinical programs; <sup>2</sup> Advanced stage (i.e. Metastatic stage)



## ...et sous pression

---

- n Les taux de succès en R&D déclinent - En 10 ans, la probabilité d'atteindre le marché pour une molécule de Phase I a réduit de près de 25% (de 4.1% à 3.2% actuellement contre 8.5% pour l'industrie Pharma en moyenne); les principales raisons sont:
  - n Des développements de thérapies ciblées non optimisés (i.e. sur le même schéma que les cytotoxiques)
  - n Des mécanismes d'actions innovants et pas toujours bien identifiés
  - n Un manque de modèles animaux prédictifs robustes
  - n Des innovations thérapeutiques majeures dans certaines indications
  - n Des difficultés à recruter les patients en essais cliniques
- n Une pression sur les prix et l'utilisation des molécules de plus en plus forte
  - n Liste en-sus de la T2A
  - n Encadrement des prescriptions "hors AMM" (e.g. "Contrat de bon usage")
  - n Des mécanismes de prix/remboursement innovants (e.g. Initiative NICE/J&J en UK sur le Velcade®)
- n Un marché qui n'est pas épargné par l'arrivée des génériques
  - n Expiration récente des brevets de Eloxatine® (2007) de Sanofi-Aventis et Camptosar de Pfizer (2008)
  - n Expiration à venir des brevets de Casodex® (2008) et d'Arimidex® (2009) d'AstraZeneca et de Taxotère® (2010) de Sanofi-Aventis



# Dans ce contexte, plusieurs questions se posent pour les industriels du secteur

---

- n Quelle sont les stratégies optimales de développements cliniques ?
  - n Domino vs. Blitz
  - n Essais "face-face"
- n Quels sont les segments de marchés à cibler ? (i.e. forte prévalence, besoin médical important et compétition limitée ?)
- n Comment réduire les risques liés aux taux d'attrition ?
  - n Développer des portefeuilles équilibrés
  - n Favoriser la recherche translationnelle et la mise au point de modèles précliniques adéquats
- n Comment capter et optimiser l'innovation apportée par les Biotechs ?
- n Comment garantir des prix élevés pour les innovations thérapeutiques ?
  - n Mécanismes de prix/remboursement innovants
  - n Médecine Personnalisée
- n Comment anticiper et gérer les changements émergents relatifs aux prescripteurs ?
  - n Quelles sont les structures médico-marketing optimales pour atteindre chaque cible de client ?
  - n Quelles sont les organisations de forces de ventes à mettre en place (i.e. dédiée vs. globale)



# Les enseignements clés

Un eldorado attendu par la majorité des acteurs Pharma/Biotech qui devrait faire quelques heureux mais beaucoup de déçus

## *3 facteurs clés de succès majeurs*

1

Engagement fort  
en oncologie

*Capacité à investir  
significativement*

*Aptitude à prendre des  
risques*

2

Diversification  
du risque

*La diversité des  
approches  
thérapeutiques  
développées*

3

Légitimité  
développée

*Aptitude à capter  
l'innovation développée  
par les biotechs*

*Capacité/Culture à  
nouer des partenariats*



# Bionest Partners

---

- n Société de conseil en stratégie et finances dédiée aux entreprises de la Santé
- n Une équipe de +40 consultants
- n Localisée à Paris (Siège) et New-York
- n Website: [www.bionest.com](http://www.bionest.com)
- n Demander une version de notre étude sur le secteur de l'oncologie ("Up or Out in Oncology"): <http://www.bionest.com/publication.html>

# Un marché de plus en plus investigué et concurrentiel (2/2)

Programmes cliniques des principaux acteurs en oncologie (Juill. 2007)

