

DeviceMed

Le magazine des fabricants de dispositifs médicaux

3

www.devicemed.fr
Année 10 | Mai/Juin 2017
ISSN 2198-3410
Euro 11,-



FOCUS

Plastiques et silicones

Nouveaux grades lubrifiés
de PEEK implantable

Page 55

DOSSIER

Electronique et e-santé

Page 22

Avant-première salon

Quoi de neuf sur EPHJ-EPMT-SMT
pour l'édition 2017 ?

Page 36

Réglementation

MEDDEV 2.7/1 rév. 4 : une révolution
pour l'évaluation clinique ?

Page 16

SPECIAL Orthopédie

La mutation du secteur peut
profiter aux sous-traitants

Page 40

Mutation de l'industrie orthopédique : une opportunité pour les sous-traitants

Ali Madani, CEO
d'Avicenne Medical

A l'approche de la conférence Implants 2017, Ali Madani d'Avicenne Medical analyse les opportunités que les évolutions de l'industrie orthopédique offrent aux sous-traitants. A condition que ceux-ci se structurent pour pouvoir répondre au besoin croissant d'externalisation de la production.

Si le marché des implants orthopédiques peut apparaître comme mature, l'industrie n'a réellement émergé qu'il y a 20 ans. Une jeunesse qui rend naturelle la tendance, observée depuis 15 ans, à la consolidation des sous-traitants. Les leaders comme Tecomet, Orchid ou Greatbatch (renommé Integer) ont grossi par l'acquisition d'en-

treprises plus petites, en réaction à une tendance générale : la volonté des fabricants d'externaliser leur production. Car si les plus gros fabriquent encore eux-mêmes la plupart de leurs produits, ils voudraient pouvoir se concentrer sur la conception et le développement de nouveaux produits, puis sur leur commercialisation.

L'industrie de l'orthopédie suit ainsi la même voie que l'aéronautique et l'automobile, où jusqu'à 70 % de la production est externalisée. Des sous-traitants comme Symmetry, Tecomet et Orchid viennent d'ailleurs de ces industries. Nous pouvons donc attendre à ce que la consolidation des sous-traitants se poursuive, et même s'accélère.

Une structuration encore insuffisante

Les "majors" de l'orthopédie ont commencé à transférer une partie de leur production à des sous-traitants. C'est le cas de DePuy, Stryker et Medtronic. Mais leur volonté d'externaliser davantage se heurte à un manque de structuration de la sous-traitance. Ils ne veulent pas sous-traiter leur production pièce par pièce auprès d'un trop grand nombre d'entreprises différentes. Ils souhaitent pouvoir, comme Renault par exemple, travailler avec des sous-traitants de rang 1, capables de gérer des volumes importants et de travailler à leur tour avec des sous-traitants certifiés de rang 2. Les premiers signes de cette structuration sont déjà perceptibles, avec des sous-traitants qualifiés de "fournisseurs privilégiés" ou de "partenaires stratégiques" par les fabricants.

En termes de taille, on voit que même les plus grands sous-traitants sont encore trop petits pour saisir les opportunités de demain. Les études d'Avicenne montrent que la moyenne du CA annuel des 15 premiers sous-traitants s'élève à 142 M\$ (500 M\$



„Les challengers des majors de l'orthopédie externalisent déjà jusqu'à 80 % de leur production.“

Ali Madani, Avicenne Medical

pour le premier), à comparer aux 10 Md\$ d'un fabricant majeur, qui dépense environ 2 Md\$ en production. On comprend pourquoi les majors sont encore obligés de fabriquer eux-mêmes leurs produits. Il y a tout simplement trop peu d'alternatives disponibles, qui soient à leurs mesures.

Soit dit en passant, grossir n'est pas l'unique moyen pour un sous-traitant de devenir un fournisseur "stratégique" aux yeux des fabricants. Ce qui compte le plus est d'acquérir ou de développer des compétences déterminantes, comme la capacité à proposer des innovations, à gérer les aspects réglementaires, ou encore à partager une partie du risque produit. En bref, pour devenir "stratégique", le sous-traitant doit être capable d'être partie prenante des projets, voire d'en gérer tous les aspects.

Des perspectives positives

Si on se dirige vers davantage d'externalisation de la production des majors, c'est déjà concrétisé du côté de leurs challengers. Ces concurrents agiles externalisent jusqu'à 80 % de leur production, et gagnent progressivement des parts de marché. Ce qui profite évidemment à leurs sous-traitants.

Plus globalement, la croissance à deux chiffres du marché de l'orthopédie dans les pays en développement est derrière nous puisqu'on s'attend à une croissance annuelle de 4,4 % jusqu'en 2020. Mais les principaux acteurs sont à la recherche de relais de croissance comme les pays émergents, ou encore le marché chinois des implants de hanche et de genou, dont la croissance est évaluée à plus de 20 % pour les années à venir.

En dehors de ce glissement géographique, certains secteurs et produits offrent un potentiel de croissance rapide. C'est le cas de l'orthobiologie dans les pays développés, des secteurs "Extrémités" (plusieurs milliards de dollars avec une croissance à deux chiffres) et "Trauma" (croissance historiquement constante), ainsi que des segments de niche en forte croissance comme les disques vertébraux.

Malgré un risque de ralentissement

Au niveau global, le risque de ralentissement économique ne peut pas être écarté. Car si le nombre d'implants vendus dans le monde va continuer à croître, cela peut ne pas se traduire par une augmentation du chiffre d'affaires.

La réduction des dépenses engagées par tous les systèmes de santé induit en effet une forte pression sur les prix. Sans parler, dans certains pays, de la montée en puissance des achats groupés. Les marges sont aussi entamées par le coût des exigences réglementaires croissantes. Au point que certaines entreprises comptent davantage d'employés dédiés à la réglementation qu'à la R&D. Le nouveau règlement européen renforce d'ailleurs ses exigences en matière d'implants.

Ceci dit, la baisse des prix frappe davantage les fabricants que leurs sous-traitants. Les majors signent en effet souvent des contrats de sous-traitance pluriannuels dans lesquels est négociée une baisse des prix "normale et légère" sur plusieurs années. Et pour la plupart des challengers, la baisse des prix n'est pas significative, en raison de la spécificité de leurs produits. *pr*

www.avicenne.com

DeviceMed

LE 8 JUIN À PARIS

Face à 200 industriels de l'orthopédie, la conférence Implants 2017 proposera des présentations de haut niveau sur les évolutions des technologies de fabrication et des stratégies d'achat, notamment en matière de fabrication additive.

Masquage d'implants orthopédiques pour projection Plasma de Titane et HAP



INTERCARAT

1 rue Jean Bugatti
67129 DUPPIGHEIM - France
Tél. : +33 (0)3 88 48 21 20
Fax : +33 (0)3 88 49 14 82
sales@intercarat.com

www.intercarat.com