

DÉMOCRATIE SANITAIRE LES NOUVEAUX POUVOIRS DU PATIENT



P
N° 236
Avril 2016

CSIS
14 MESURES
NOVATRICES

ZIKA
LES LABOS DANS
LA COURSE

Mayoly Spindler, l'alliance du dynamisme et de la maturité

Laboratoire français, familial et indépendant, existant depuis 1929, Mayoly Spindler axe son développement sur deux de ses activités « historiques », la gastroentérologie et la dermo-cosmétique. Depuis deux ans, le laboratoire s'est engagé dans le renforcement de son management opérationnel, avec l'arrivée de Stéphane Thiroloix au poste de Directeur Général en septembre 2014. Cette nomination marque une transition majeure pour Mayoly Spindler, qui, pour la première fois depuis quarante ans, ne sera pas dirigé par un membre de la famille Vernin.

Ce choix s'explique à la fois par la personnalité et l'expertise de Stéphane Thiroloix et par la nécessité de doter le laboratoire d'un Directeur conjuguant maturité et expérience des virages associés à la mise en œuvre d'un cycle ambitieux de développement. « Notre laboratoire doit établir des priorités pour gérer l'importante volumétrie de projets dont nous disposons, explique Jean-Nicolas Vernin, Président de Mayoly Spindler. C'est la raison pour laquelle je voulais un Directeur Général qui soit en mesure de métaboliser autant de projets et d'ambitions. » Autre élément déterminant, le parcours de Stéphane Thiroloix dont la carrière s'est déroulée à la fois dans des groupes internationaux et des laboratoires français. En tant que vice-président d'Ipsen, ce dernier avait déjà travaillé à des opérations de partenariats avec Mayoly Spindler. « Au-delà des ambitions fortes de développement, il était important d'être alignés sur l'un des choix majeurs du laboratoire, la conservation de notre indépendance », souligne Jean-Nicolas Vernin.



Stéphane Thiroloix

Mayoly Spindler présente aujourd'hui une configuration assez unique dans l'environnement pharmaceutique français. Le laboratoire a non seulement la capacité à maîtriser sa trajectoire grâce à son autonomie capitalistique mais il est aussi doté de son propre outil de production, avec quatre sites industriels totalisant un effectif de 250 personnes sur deux lieux géographiques (Dammarié-les-Lys et Chatou). « Cette situation nous permet à la fois d'être un employeur significatif dans deux communes françaises et d'être présent dans des fonctions expertes couvrant la diversité de la palette des métiers du secteur pharmaceutique », précise Stéphane Thiroloix.

Dans un environnement où l'heure est plutôt à l'externalisation et/ou à la délocalisation de la production pharmaceutique, ces sites présentent l'avantage de produire à des niveaux tout à fait compétitifs par rapport aux offres que peuvent faire des prestataires extérieurs. Ils sont également un élément majeur de la réactivité de Mayoly Spindler face à des augmentations des besoins de production.

Dans le secteur pharmaceutique, le laboratoire dispose d'un portefeuille très complet dans la mesure où il s'adresse à une grande partie de la chaîne de soins depuis le médecin hospitalier spécialiste jusqu'à la médication familiale en pharmacie, en passant par des produits de médecine générale à prescription facultative. Derrière la gamme de médication familiale en pharmacie, se retrouvent

des marques historiques telles qu'Euphon®, Perubore®, Aroma®, Borostyrol® qui permettent à Mayoly Spindler d'avoir une relation de qualité avec les pharmaciens auxquels le laboratoire propose des produits de prescription et des produits de conseil.

Très actif en gastroentérologie qui représente 70 à 80 % de son activité pharmaceutique, Mayoly Spindler dispose déjà de plusieurs partenariats significatifs. Depuis 2008 et 2009, le laboratoire collabore avec Ipsen pour la promotion croisée auprès des médecins généralistes et des pharmaciens en France. Cette collaboration prévoit aussi la promotion de Meteospasmyl® par Ipsen en Chine tandis que Mayoly Spindler prend en charge celle de Smecta® au Mexique. En 2013, le laboratoire allemand Dr Falk, qui est un référent en gastroentérologie en Europe, lui a confié la commercialisation, en France, d'un produit

dans la maladie de Crohn. Deux autres partenariats ont aussi été conclus ces deux dernières années avec un laboratoire américain pour la commercialisation d'un laxatif en Europe et avec une société anglaise. Cette politique d'accords a vocation à se développer et Mayoly Spindler est régulièrement en discussion avec d'autres acteurs européens qui, sur la base de la réputation de confiance et de sérieux du laboratoire, viennent lui proposer des produits.

D'abord associée à la marque de capillaires Charlieu, l'activité dermo-cosmétique de Mayoly Spindler s'est ensuite développée dans les années 90 sous l'impulsion de Jean-Gilles Vernin au travers de la gamme de soins et de crèmes réparatrices et hydratantes Topicrem. Une orientation que Jean-Nicolas Vernin a prolongée dès son arrivée en 2008, lors du déploiement de la vision stratégique du laboratoire. A cette époque, Mayoly Spindler venait tout juste de sortir d'une vague de déremboursements et avait besoin de réduire son exposition aux évolutions des politiques réglementaires et d'encadrement des prix du médicament en France. La dermo-cosmétique constituait donc une solution très concrète aux chocs économiques nationaux liés au médicament, en offrant de surcroît des perspectives intéressantes au niveau international avec l'export de produits à l'image « Made In France ».



Jean-Nicolas Vernin

Mayoly Spindler a l'ambition de devenir un référent en gastro entérologie et en dermo-cosmétique, aussi bien en France qu'à l'international. Le chiffre d'affaires du laboratoire, qui atteignait 105 millions d'euros en 2004-2005, s'est établi à 167 millions d'euros en 2015. « Notre croissance a été de trois points supérieure à celle de nos marchés en 2015 et notre objectif est d'être systématiquement à un niveau supérieur à celui de nos concurrents », souligne Stéphane Thiroloix. A l'international, où Mayoly Spindler réalise près de 45 % de son activité, le laboratoire a déjà mis en place des filiales majeures en Algérie, au Mexique et en Russie, et des filiales de taille moindre, en Espagne

et en Belgique. Actif dans un total de 60 pays au travers d'accords et de partenariats de distribution, Mayoly Spindler n'a cependant pas encore de présence directe sur les marchés majeurs et stables de l'Europe de l'Ouest que sont l'Allemagne, l'Espagne, l'Italie et le Royaume-Uni. « Un de nos objectifs stratégiques est de trouver une voie d'accès dans ces quatre pays, indique Stéphane Thiroloix. Des progrès significatifs ont été enregistrés au cours de ces deux ou trois dernières années et nous avons maintenant plus de projets que nous ne pouvons en réaliser sur ce sujet ». Les opportunités sont donc là et le travail à finaliser repose maintenant sur la sélection des marchés où Mayoly Spindler possède une vraie compétitivité, avec un choix précis et avisé d'objectifs géographiques.

Mayoly Spindler, une stratégie qui passe par les partenariats

Le laboratoire français Mayoly Spindler affiche ses ambitions dans la gastroentérologie et la dermo-cosmétique en France et à l'international. Entretien croisé avec son Président, Jean-Nicolas Vernin, et son Directeur Général, Stéphane Thiroloix.

Quelles aires thérapeutiques Mayoly Spindler a-t-il choisi de privilégier pour son développement ?

Jean-Nicolas Vernin : La stratégie de Mayoly Spindler repose sur la gastroentérologie et la dermo-cosmétique. La première est à

la fois notre histoire, notre présent et notre futur et nous pensons qu'il existe encore de nombreuses solutions thérapeutiques à apporter au vu du nombre de pathologies à prendre en charge au sein du tube digestif. Depuis quatre à cinq ans, nous continuons

d'accélérer notre développement, que ce soit au travers de lancements de produits internes ou de partenariats avec d'autres laboratoires référents en gastroentérologie. Parallèlement à cette activité pharmaceutique historique, le laboratoire s'est doté



d'une expertise en dermo-cosmétique au début des années 80, amplifiée par le succès de Topicrem dans les années 90. Cette vision, concrétisée par mon père Jean-Gilles Vernin, est aujourd'hui féconde. La dermo-cosmétique nous offre une agilité très intéressante en complément de la résilience de l'activité pharmaceutique.

Comment ces deux axes se matérialisent-ils dans la stratégie globale du laboratoire ?

Stéphane Thiroloix : Aujourd'hui, le secteur pharmaceutique et la dermocosmétique représentent respectivement 80 % et 20 % de notre activité et, au sein de la pharma, la gastro-entérologie compte pour 70 à 80 % de l'activité. Les questions se posent différemment en gastro-entérologie et en dermo-cosmétique. Les choix et les capacités de manœuvre sont beaucoup plus rapides en dermo-cosmétique parce que les processus réglementaires y sont plus courts et la possibilité de lancer les produits plus fluide. De plus, Mayoly Spindler a les capacités pour développer ses propres produits dermo-cosmétiques de A à Z. Le laboratoire a déjà de beaux succès en dermo-cosmétique en France, en Afrique et en Russie, avec une gamme de produits qui grignote la part de marché de ses concurrents. L'Asie, qui représente à peu près 40 % du marché, est aussi un marché qu'il nous reste à pénétrer. Nous devons nous adapter à ses spécificités, mais l'Asie offre une vraie opportunité stratégique et ce, toujours en utilisant l'image de marque de la France dans le domaine de la dermocosmétique. Cette approche est d'autant plus pertinente quand le produit phare de la gamme Topicrem, Topicrem Ultra Hydratant Corps, est l'hydratant corps le plus vendu en France. Notre position forte en France nous donne un argument majeur pour réussir à l'international.

Jean-Nicolas Vernin : Notre savoir-faire pharmaceutique est également un atout pour l'ensemble de nos activités dermo-cosmétiques : celles-ci sont réalisées avec des niveaux d'exi-

gence proches de ceux de nos spécialités pharmaceutiques. C'est un gage majeur de qualité auprès de nos praticiens et de nos patients, partout dans le monde.

Stéphane Thiroloix : Notre stratégie en gastro-entérologie est différente. Mayoly Spindler est actif sur l'ensemble de la chaîne pharmaceutique, mais notre taille ne nous permet pas d'aspirer à être un acteur de R&D au sens plein et entier. Aussi, notre activité d'innovation passe essentiellement par le business développement et la recherche d'alliances. Notre objectif est donc d'accompagner un ou deux projets extrêmement pertinents et de nous allier avec des partenaires ayant des actifs complémentaires des nôtres.

Mayoly Spindler serait-il prêt à des acquisitions de produits ? Si oui, dans quelle fourchette de prix ?

Stéphane Thiroloix : Notre valeur est celle du pragmatisme. Les ordres de grandeur seront très différents selon l'objectif visé : recherche d'un partenaire pour la distribution d'un produit dans un pays, acquisition d'un produit pour le commercialiser en France ou dans d'autres pays, acquisition d'une présence dans plusieurs pays avec un portefeuille déjà constitué. Mayoly Spindler est en très bonne santé financière. L'entreprise dispose d'une réserve de trésorerie et d'une capacité d'endettement auprès des banques. Nous avons donc la capacité de réaliser des acquisitions transformantes et assez significatives dans les limites de ce que nous autorise l'indépendance. Maintenant, ces opérations devront être réalisées selon des modalités



qui n'incluent pas l'entrée au capital d'un des co-financeurs.

Jean-Nicolas Vernin : Nous connaissons le « portrait-robot » des acquisitions que nous cibons. Si cette acquisition devra nécessairement rejoindre un de nos axes stratégiques, elle ne devra pas nécessairement disposer d'un volume d'affaires significatif. Nous regardons plutôt son potentiel de développement avec le reste de nos gammes existantes et les synergies géographiques.

Comment Mayoly Spindler s'est-il organisé pour sa recherche de partenariats et/ou d'acquisitions ?

Stéphane Thiroloix : Aujourd'hui Mayoly Spindler a une petite unité de business développement extrêmement active et compétente. Mais toute la société participe à cette activité et un très bon dialogue s'est établi entre la structure de business développement et l'unité internationale. Notre préoccupation n'est pas la capacité à identifier une quantité d'opportunités, mais de choisir les bonnes et de mener des évaluations très complètes pour donner tous les moyens du succès. Une fois qu'un accord a été signé avec un partenaire, il faut que nous soyons en mesure de nous assurer que les deux parties pourront en tirer toute la satisfaction possible. Cette activité est vraiment primordiale pour nous.



Mayoly Spindler
6, avenue de l'Europe - 78400 Chatou - France
infomedical@mayoly.com
www.mayoly-spindler.fr