

Grand Prix de la Fondation de la Maison de la Chimie

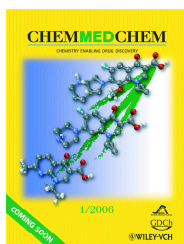
Ce prix, destiné à récompenser une œuvre originale concernant la chimie, au bénéfice de l'homme, de la vie, de la société ou de la nature, a été créé en 1986 et attribué en 2000 au Pr Guy Ourisson, en 2002 aux Pr Hisashi Yamamoto et Henri Kagan et en 2004 au Pr Neil Bartlett. Le Grand Prix 2006 (doté de 30 000 euros) sera remis le 12 mai 2006 à la Maison de la Chimie, lors d'une séance solennelle, à un ou plusieurs lauréats. A cette occasion, le lauréat fera un exposé sur ses travaux.

Les **candidatures** doivent obligatoirement être présentées **au plus tard le 15 novembre 2005** par une société savante ou un organisme scientifique national ou international sans lien direct avec le candidat. Elles seront adressées, de préférence par courrier électronique, au secrétariat du Grand Prix et seront examinées par un jury formé de personnalités françaises et étrangères, présidé par Pierre Potier.

• Secrétariat du Grand Prix de la Fondation de la Maison de la Chimie, 28 rue Saint-Dominique, 75341 Paris Cedex 07.
Tél. : 01 40 62 27 00. Fax : 01 40 62 95 21.
Courriel : presidence@maisondelachimie.com

Recherche et développement

ChemMedChem, un nouveau journal de l'EUChemSoc



Lors de la dernière réunion de l'Editorial Union of Chemical Societies (EUChemSoc), qui possèdent déjà *Chemistry - A European Journal*, *European Journal of Inorganic Chemistry*, *European Journal of Organic Chemistry*, *ChemBioChem* et *ChemPhysChem*, une convention a été signée entre la Société Chimique Italienne (SCI), la Société des Chimistes Allemands (GDCh) et Wiley-VCH pour créer un nouveau périodique résultant de la transformation du journal *Il Farmaco* en *ChemMedChem*.

Ce nouveau journal européen sera « porté » par *Angewandte Chemie International Edition* comme le furent en leur temps *Chemistry - A European Journal*, *ChemBioChem* et *ChemPhysChem*. Rappelons que ce dernier résultait de la transformation du *Journal de Chimie Physique* et possède déjà un indice d'impact de 3,316.

ChemMedChem publiera des articles et communications, revues et minirevues, concepts et percées selon les principes et règles qui ont fait le succès des journaux de l'EUChemSoc. La conception et la mise au point de médicaments, la modélisation moléculaire, la chimie combinatoire, la validation des cibles, les études PCADMET, etc. constituent les domaines privilégiés de ce journal interdisciplinaire couvrant les champs en pleine expansion de la chimie médicale et des sciences pharmaceutiques.

ChemMedChem sera publié chaque mois à compter de janvier 2006. Son Comité de lecture sera présidé par Giorgio Tarzia (Università degli Studi di Urbino, Italie) et Rainer Metternich (Schering AG, Berlin, Allemagne) ; Peter Göllitz (Wiley-VCH) assurera la fonction de rédacteur en chef. Les manuscrits peuvent être soumis en ligne dès maintenant.

Notons que les souscripteurs institutionnels aux éditions de *Angewandte Chemie* bénéficieront gratuitement de *ChemMedChem* pendant la période de lancement.

• <http://www3.interscience.wiley.com/cgi-bin/jhome/110485305>
Courriel : chemmedchem@wiley-vch.de

Industrie

Roche : bilan 2004 et perspectives

Le 21 avril dernier, les bilans de 2004 et du premier trimestre de 2005 ont été présentés à Paris par Franz B. Humer, CEO (« chief executive officer ») de Roche, Henry Charbonné, président de Roche France et Bertrand Le Bert, président de Roche Diagnostics France. Cette période marque un nouveau changement dans le périmètre du 2^e groupe pharmaceutique suisse puisqu'elle correspond à son **désengagement (hors Japon) de l'activité OTC** (automédication) : Roche Consumers Health (Laboratoires Roche Nicolas) et toutes ses unités opérationnelles ont été vendus à Bayer avec effet au 31 décembre 2004 pour 3,6 milliards de francs suisses. D'autre part, Roche a ouvert depuis le 1^{er} janvier 2004 ses **capacités de production en France** (Fontenay-sous-Bois) à d'autres acteurs

de l'industrie pharmaceutique tout en y développant sa production : **création de la filiale CENEXI**.

En 2004, les ventes de Roche (hors OTC) ont atteint 29,522 milliards de francs suisses (Md CHF), ce qui représente une augmentation de 8,6 % par rapport à 2003. La *division Pharmacie* a réalisé une performance supérieure (CA : 21,695 Md CHF, + 9,6 %), alors que la *division Diagnostics* a été un peu moins performante (CA : 7,827 Md CHF, + 5,6 %). La répartition des ventes 2004 par division est donc de 74 % pour Roche Pharma et 26 % pour Roche Diagnostics, alors que la répartition par régions varie selon les divisions : 38 % Amérique du Nord et 32 % Europe pour Roche Pharma, 31 % Amérique du Nord et 47 % Europe pour Roche Diagnostics. Roche, avec les firmes Genentech (EU) et Chugai (Japon) où il est majoritaire, est le leader mondial en biotechnologie : les produits issus des biotechnologies représentent près de 70 % de son chiffre d'affaires, tant pour Pharma que pour Diagnostics.

En France, la *division Pharmacie* a réalisé un chiffre d'affaires de 743 millions d'euros (+ 17 %), en léger recul par rapport à 2001 ; Roche France est le 8^e laboratoire français (1^{er} à l'hôpital et 16^e en ville) avec une part de marché de 3,3 %. La *division Diagnostics* a réalisé un chiffre d'affaires de 289,5 millions d'euros et reste leader sur ce marché.

Pour la *division Pharmacie*, la répartition des ventes en 2004 par domaine thérapeutique des produits de prescription a été : oncologie 35 % (Roche est leader mondial), maladies infectieuses et virologie 18 %, anémie 8 %, désordres métaboliques 8 %, maladies cardiovasculaires 8 %, transplantation 8 %, maladies du système nerveux central 5 %, autres 10 %. Son budget de recherche a atteint 4,4 Md CHF en 2004, soit 20,1 % de son chiffre d'affaires.

En France, le portefeuille est diversifié mais basé essentiellement sur la cancérologie (29 %), l'anémie-transplantation (28,8 %) et la virologie (19,4 %), avec une répartition de 55 % des ventes à l'hôpital et 45 % en ville ; 81 % de produits sont classés comme rendant un service médical majeur ou important (classement ASMR). A noter que 50 % des ventes sont constituées de produits issus des biotechnologies (anticorps monoclonaux, interférons, protéines). Concernant la *division Diagnostics*, la répartition des ventes en 2004 par secteur d'activité a été : diagnostics centraux 35 %, diabète 37 %, diagnostics moléculaires 14 %, tests sur patients 7 % et « applied science » 7 %. Dans

ce secteur, Roche continue de progresser plus vite que ses concurrents et renforce donc sa place de leader mondial avec une part de marché supérieure à 20 %.

En France, Roche Diagnostics réalise les mêmes performances que sur le marché mondial.

Le premier trimestre 2005 a été **excellent** pour la division Pharmacie (+ 18 %), soit une croissance trois fois plus rapide que celle du marché mondial, et bon pour la division Diagnostics (+ 1 %), conforme à la croissance du marché mondial.

Pour l'année 2005, Roche confirme ses prévisions d'une croissance à deux chiffres du chiffre d'affaires en monnaies locales et une marge d'exploitation conforme ou supérieure à celle de 2004 (25,7 %).

Pour les prochaines années, Roche a 107 projets de recherche en cours au 31 décembre 2004 dans sept domaines thérapeutiques majeurs. Il a renforcé significativement son « pipeline » de nouveaux produits, qui contient 64 nouvelles entités moléculaires dont 13 en phase II et 8 en phase III, et 12 demandes d'autorisation de mise sur marché en cours. En 2005-2006, Roche prévoit notamment les nouveaux lancements suivants : Avastin® en Allemagne et au Royaume-Uni pour le traitement du cancer du colon métastasié, Boniva/Bonviva® en Europe et aux États-Unis pour le traitement de l'ostéoporose, Tarceva® en Europe pour le traitement du cancer du poumon, ainsi que des extensions d'indications pour Pegasys® (antiviral), Mabthera® (polyarthrite rhumatoïde) et Xeloda® (cancer du colon).

Dans la division Diagnostics, de nombreux lancements sont prévus en 2005 dans le domaine du diabète, de la prévention cardiovasculaire, de l'ostéoporose et du cancer.

En réponse à des questions de l'assistance, F.B. Humer a précisé les points suivants :

- Concernant la filiale de production CENEXI, son avenir (maintien chez Roche ou vente) passe d'abord par sa rentabilisation.

- En Chine, Roche, qui est actuellement la 2^e firme pharmaceutique étrangère, va créer un centre de recherche avec 40 à 50 chimistes dans un premier temps et 300 à 400 personnes à l'horizon 2015, pour les raisons suivantes : les différences culturelles apportent un « plus » dans la recherche, les scientifiques chinois formés en Europe souhaitent retourner travailler en Chine, et la Chine sera avec l'Inde et la Russie l'un des plus importants marchés pharmaceutiques dans les années à venir.

- Roche, qui considère avoir la masse critique suffisante en recherche (3 milliards d'euros en 2004) estime qu'une fusion éventuelle avec Novartis (qui détient environ 20 % de ses actions) ou avec toute autre société pharmaceutique n'est ni nécessaire ni souhaitable. En revanche, des accords ou des petites acquisitions ciblées ne sont pas à exclure.

- Roche, qui s'est désengagé en Europe de l'activité OTC, confirme sa stratégie fondée sur l'innovation, présentant certes un certain risque, mais dont la rentabilité est de loin supérieure à celle des « génériques ».

Yves Dubosc

Alcimed, une société de conseil portée par des scientifiques de haut niveau

Le 12 mai dernier, les associées fondatrices, Valérie Kniazeff et Géraldine Börtlein, et les responsables des « Business Units » (agroalimentaire, biotechnologies, chimie et matériaux, santé) d'Alcimed ont tenu leur première conférence de presse à Paris.

Après un premier essai avec une société de mise à disposition de forces de recherche en biologie, les deux fondatrices se réorientent et créent Alcimed en 1993 à Paris. Cette société de conseil et d'aide à la décision est tout d'abord spécialisée dans les biotechnologies, puis dans les sciences de la vie et leurs applications (santé, agroalimentaire). En 1999, elle étend son activité à la chimie et aux matériaux. Elle s'appuie actuellement sur une équipe jeune (29 ans de moyenne d'âge) de 70 ingénieurs, biologistes et chimistes de haut niveau (25 % de plus qu'en 2003), dotés d'une double compétence scientifique et économique-financière, et dont 15 font partie du bureau de Lyon ouvert en 2002. Leurs missions, très diverses, sont souvent à la frontière entre la R & D, la communication et le business.

En une dizaine d'années, Alcimed n'a cessé de croître et son chiffre d'affaires a atteint 5,2 milliards d'euros en 2004 (+ 30 % par rapport à 2003). Pour 2005, la société affiche une forte volonté de croissance et prévoit une augmentation du chiffre d'affaires de 30 à 40 % et un effectif de 90 personnes en fin d'année. Les premiers clients d'Alcimed ont été les industriels, dont de grands groupes comme Danone ou Nestlé, avec trois dominantes dans les missions : R & D, marketing (études de marchés...) et stratégie (diversification, développement, achats...). Les questions traitées sont généralement très pointues et portent sur des portefeuilles de produits spécifiques.

En 2004, de nouvelles missions sont apparues avec de grandes études commandées par des institutionnels.

Fort de ce contexte, Alcimed ambitionne de relever le défi de l'Europe en 2005 et de développer une société de conseil européenne à visage humain, attachée au civisme. Elle compte implanter tout d'abord des bureaux commerciaux en Allemagne, en Espagne, aux Pays-Bas et en Suisse, et y établir ensuite des équipes en fonction des résultats obtenus. « *L'Europe n'a qu'à bien se tenir, on arrive !* »

Le « Business Unit » Chimie et Matériaux (12 personnes) a réalisé 80 % de son activité en 2004 avec de grands groupes internationaux (généralement sur des marchés d'application) et 20 % des études émanaient des institutions. Le ministère de la Défense a ainsi interrogé Alcimed sur ce que les nanotechnologies pourraient apporter aux soldats du futur. Le groupe étudie actuellement l'impact de REACH à la demande du Minefi. Il intervient également pour l'INRS, l'ADEME, la Commission européenne...

En 2004, trois thématiques clé sont revenues pour la chimie :

- La question asiatique : opportunité ou menace ? L'arrivée massive de producteurs et les prix très compétitifs inquiètent, mais c'est aussi un immense nouveau marché qui s'ouvre aux Européens, notamment pour le traitement de l'eau. Le problème est donc à traiter actuellement au cas par cas.

- Le domaine des services : quels services ayant une valeur ajoutée puis-je proposer à mes clients, et comment, en tant que chimistes ou dans les matériaux ? Ces services peuvent reposer sur la formulation, la fonctionnalisation (une plaque de plâtre avec un traitement antibactérien par exemple).

- REACH, le Responsable Care, le développement durable et l'impact des produits sur la santé, sous la poussée à la fois du contexte réglementaire et de la volonté des industriels. L'impact de REACH sur les grands groupes est bien connu à l'heure actuelle et ceux-ci sont déjà bien adaptés car on sait combien cela va coûter sur les grands tonnages (> 10 tonnes). Le problème d'appliquer la réglementation sans diminuer la compétitivité se pose pour les petits tonnages et les petites structures. Un point positif : cette situation pousse les industriels à innover. On l'a vu notamment dans le domaine des peintures : avec solvants avant, en phase aqueuse actuellement et sans solvant demain !

• <http://www.alcimed.com>

Séverine Bléneau-Serdel