



**INDUSTRIE PHARMACEUTIQUE :
L'AVENIR, C'EST L'INNOVATION...**

**Interview de M. Ayman CHEIKH LAHLOU
DG DES LABORATOIRES COOPER-PHARMA**

Propos recueillis par Zitouni IMOUNACHEN

Rédaction InfoSanté : Après la baisse des prix des médicaments, comment se porte l'industrie pharmaceutique au Maroc aujourd'hui ?

Réponse de M. A. CHEIKH LAHLOU:

Je tiens à rappeler que Cooper Pharma, comme toute l'industrie pharmaceutique, a salué l'initiative du Ministère de la Santé, relative à la baisse du prix des médicaments.

L'évolution des modalités de fixation des prix comme celle du benchmark sur une base internationale est tout à fait dans l'ordre des choses.

Cette comparaison aux prix des médicaments dans 7 autres pays a naturellement conduit à la baisse de plus de 1500 produits, essentiellement des médicaments princeps.

Maintenant, le Ministère de la Santé a également revu le système de marge avec un transfert d'une partie de la marge de l'industriel vers l'officiel.

C'est l'impact de cette mesure qui a été le plus important chez les industriels, notamment ceux qui fabriquent du générique.

Mais cette mesure a été faite pour pérenniser le tissu officinal et bien évidemment nous ne pouvons qu'en être solidaires.

Une pharmacie d'officine forte est essentielle dans le système de santé marocain et il ne saurait y

avoir d'industrie forte sans officine forte.

L'année 2015 devrait continuer sur la même tendance baissière que 2014. Cette tendance pourrait, néanmoins, être atténuée par le lancement de nouveaux produits et l'augmentation des volumes de vente tant attendue. Nous sommes confiants sur une reprise à moyen terme de notre activité et nous avons, pour notre part, décidé de maintenir le cap en termes d'investissements, notamment industriels.

Quels sont les plus grands problèmes rencontrés aujourd'hui par l'industrie pharmaceutique au Maroc? Et quelles mesures préconisez-vous pour les dépasser ?

Il faut savoir que nous sommes sur un marché privé qui ne dépasse guère le milliard de dollars en prix fabricant hors taxe (PFHT).

Au début des années 2000, nous étions sur de fortes croissances annuelles, de l'ordre de 7%, mais la croissance sur ces 5 dernières années s'est beaucoup amoindrie. L'augmentation du nombre d'affiliés à l'AMO et le Ramed n'ont pas eu l'effet escompté sur les volumes de vente de médicaments sur le marché privé.

Il y a une autre problématique dont nous avons également souffert ces dernières années et qui n'est autre que le processus d'attribution des AMM. La durée d'obtention des AMM a pu atteindre dans certains cas plus de 3 ans. Vous comprenez que sans le relais de croissance apporté par les lancements, la situation aurait pu rapidement devenir tendue.

Ceci dit, il y a eu des réunions à ce sujet avec la Direction du Médicament et de la Pharmacie (DMP)

et nous commençons à avoir une accélération des attributions des AMM. Le Ministre s'est engagé personnellement sur le sujet pour accompagner le déploiement de la politique du médicament et nous espérons que les choses vont continuer à s'améliorer.

Toujours dans l'idée de développer notre secteur au Maroc, une agence du médicament et de la pharmacie mériterait d'être mise sur pied.

Enfin, il y a la problématique des petites séries qui a toujours existé, mais la baisse des prix, l'a accentuée. D'ailleurs, un certain nombre de laboratoires réfléchissent à l'arrêt de production de certains médicaments à très petits prix et qui doivent encore baisser. Il y a des discussions avec le ministère par rapport à cette problématique. Je pense qu'il faudrait envisager des révisions pour les prix de ces médicaments car le principe du benchmark a été appliqué uniquement pour les produits qui coutaient plus chers ailleurs qu'au Maroc mais le benchmark n'a pas pris en considération les produits dont les prix étaient inférieurs aux autres pays alors même que la pérennité

de ces produits est en jeu du fait de leurs petits prix.

Pour finir, il serait souhaitable de commencer à réfléchir puis à mettre en place un cadre et une politique des médicaments OTC aujourd'hui encore en marge du système alors que dans d'autres pays, ils constituent

un marché à part entière.

“ Une pharmacie d'officine forte est essentielle dans le système de santé marocain et il ne saurait y avoir d'industrie forte sans officine forte ”

En 2013, un contrat programme a été signé entre le gouvernement et l'industrie pharmaceutique sous la présidence de Sa Majesté le Roi. Qu'en est-il de son application ?

La signature du plan d'accélération industriel par les 3 associations représentant l'industrie pharmaceutique, le ministère de l'industrie et le ministère de la santé vient d'avoir lieu. Ce plan reprend les grandes lignes du contrat programme dont la finalité est de favoriser le développement du générique, favoriser les exportations vers l'étranger en cherchant des solutions en terme de formation et en terme de mutualisation des plates-formes de distribution, apporter l'aide à l'innovation, apporter une aide au niveau des biosimilaires, etc.

Après cette signature, nous rentrerons dans une phase d'études de mise en application.

Les industriels ont-ils une vision claire par rapport à la politique des génériques ?

Tous les industriels marocains ont investi de manière importante dans le générique et croient en leur avenir.

Aujourd'hui, ce que les industriels demandent c'est une accélération de l'attribution des AMM pour les produits génériques. Ces derniers permettent de baisser les prix et de réduire les factures des gestionnaires de santé. Ils permettent aussi l'exportation de médicaments à partir du Maroc et permettent aux laboratoires marocains d'être propriétaires des licences de leurs produits.

Ce qu'il faut retenir, c'est que le choix des génériques a été fait de manière collective chez les industriels. Ils ont contribué à sortir du problème de perception et à imposer

l'usage du générique dans le contexte marocain.

Où en est le décret relatif à la bioéquivalence ?

En ce qui nous concerne, la démarche de bioéquivalence a toujours été intégrée dans notre processus.

Un texte de loi vient d'être promulgué, à ce sujet, mais l'AMIP (Association Marocaine de l'Industrie Pharmaceutique) et l'AMMG (Association Marocaine du Médicament Générique) ont demandé une période de transition pour que l'ensemble des laboratoires puissent s'y conformer et aussi pour laisser le temps aux centres locaux de bioéquivalence d'émerger.

Cooper Pharma compte aujourd'hui parmi les leaders de l'industrie pharmaceutique au Maroc. Quelles sont les grandes lignes de votre stratégie afin de renforcer cette position, voire l'améliorer ?

D'un point de vue général, le premier axe de notre stratégie sur ces 10 dernières années a été de développer le générique de marque. Aujourd'hui, nous sommes le premier laboratoire national sur le marché privé du générique, ce dont nous sommes particulièrement fiers, et cela continuera à être au centre de notre stratégie. Le deuxième point est de continuer à développer nos relations avec les firmes internationales de l'innovation, firmes avec lesquelles nous avons travaillé historiquement et qui continuent à nous choisir pour les héberger au Maroc. Elles nous permettent également de mettre à la disposition des concitoyens marocains des molécules innovantes qui ne sont pas encore sur le marché. Le troisième axe de notre stratégie consiste à établir des partenariats avec d'autres firmes



Crédit - infosante - Droits réservés

pharmaceutiques dans le but de promouvoir la production locale des médicaments.

Il y a deux ans, nous avons lancé un projet de partenariat, sur les contraceptifs oraux et nous avons créé Gynebio Pharma, dont l'usine devrait être prête début 2016. Ce sera la première unité marocaine de fabrication dédiée aux hormones contraceptives aux normes européennes.

Après l'hormonologie, nous lançons avec les laboratoires Phi et Cipla une nouvelle société au Maroc. Elle se concentre sur 2 sphères thérapeutiques : le système nerveux central et le système respiratoire. A cet effet, nous allons construire la première unité de fabrication d'aérosols au Maroc. D'importateurs d'aérosols, le Maroc deviendra fabriquant. Cette structure va permettre également au Maroc d'exporter ses produits vers l'Afrique, grâce notamment aux relations tissées par Cooper Pharma en Afrique et au Moyen Orient ces 20 dernières années.

Comment voyez-vous l'avenir de l'industrie pharmaceutique au Maroc ?

Le secteur de l'industrie pharmaceutique est un secteur sain, car il a été encadré avec des choix d'industrialisation permettant au Maroc d'être aujourd'hui autonome. Néanmoins, nous avons constaté ces dernières années une augmentation des importations en médicaments, ce qui devrait interpeller les autorités et les mobiliser pour soutenir la fabrication locale. Celle-ci nous permet de baisser notre facture de paiement en devises, de mettre en place un tissu industriel marocain, d'avoir une offre exportable et d'être tout simplement indépendant.

Si le choix de l'industrialisation est renforcé et encouragé, si le marché s'élargit avec l'AMO et si nous continuons notre développement en Afrique, nous continuerons à pérenniser notre secteur. Enfin, le tissu officinal doit être en bonne santé sinon l'industrie en pâtira aussi.

Vu la période difficile que traverse l'industrie pharmaceutique à travers le monde, beaucoup d'acteurs appellent à plus de rapprochements gagnant-gagnant, qu'en pensez-vous ?

Aujourd'hui, il est indispensable de développer des coopérations ! Malheureusement, nous sommes plus dans un état d'esprit de compétition que de coopération. Or, dans tous les modèles économiques, on sait très bien que la compétition complète crée moins de valeur que la coopération, mais cela paraît contre-intuitif de dire à quelqu'un de coopérer avec son concurrent. Il doit y avoir coopération et beaucoup de choses peuvent être faites. Bien entendu, je parle de coopération saine.

Pouvez-vous nous citer des exemples ?

Nous pouvons travailler sur la mutualisation de tous les intrants, sur l'achat des emballages, etc. Le pouvoir de négociation n'est plus le même lorsque vous vous mettez à plusieurs. Le co-développement de produits doit être également augmenté de la même manière que cela est fait en Europe et aux États-Unis.

Il y a aussi beaucoup d'unités de fabrication qui ont été construites au Maroc et il n'y a pas assez de façonnage. Cela n'a pas de sens d'aller construire une usine alors qu'un confrère dispose déjà d'une unité qui tourne à peine à 30% !

Tous les acteurs parlent de la nécessité de cette coopération, qu'en est-il dans les faits?

Concernant Cooper Pharma, Nous avons déjà développé 6 partenariats avec des laboratoires nationaux. Nous avons décidé de ne pas fabriquer certains médicaments car ils sont déjà produits par d'autres laboratoires, et au même titre nous produisons aussi certains produits pour d'autres laboratoires.

Pensez-vous que l'industrie marocaine a les atouts nécessaires pour relever le défi de l'export, notamment face à des concurrents aussi féroces que peuvent l'être les laboratoires indiens ou chinois ?

L'industrie pharmaceutique marocaine dispose de 3 atouts : le premier est la qualité de ses produits. Celle-ci répond aux standards européens. Le produit marocain est considéré en Afrique comme un produit de qualité et cela le distingue des produits asiatiques par exemple.

Le 2^{ème} atout majeur est celui de la langue et de l'histoire. Je vous le dis pour avoir fait l'expérience dans les pays où on ne parle pas arabe, français ou anglais, et je peux vous dire que c'est difficile de se développer avec la barrière de la langue, notamment en Europe de l'Est.

Le 3^{ème} atout dont dispose l'industrie pharmaceutique marocaine est la maîtrise de l'information scientifique autour du médicament à dispenser aux pharmaciens et aux médecins. Car il faut savoir qu'il y a un manque d'information médicale en Afrique, et le rôle des laboratoires dans cette zone c'est de participer à cette formation continue.

Le Maroc cherche à devenir un hub vers l'Afrique, quel sera l'impact d'une telle éventualité sur l'industrie pharmaceutique marocaine ?

Tout investissement étranger est bénéfique pour le Maroc. De même, une concurrence saine ne peut être que bénéfique. Et plus on a d'acteurs, plus l'image du label Maroc sera renforcée. Concernant les éventuels nouveaux entrants génériques, je pense que sur les molécules leaders du marché, il est très difficile de pénétrer. Les nouveaux entrants devront se spécialiser dans certaines classes, car la configuration du marché aujourd'hui, va présenter plus d'opportunités sur certaines niches.

Les nouveaux entrants vont faire travailler les unités déjà existantes et cela aussi sera très bénéfique pour le Maroc.

Un dernier mot?

Pour finir, je dirais que pour que l'industrie pharmaceutique marocaine aille de l'avant, il faut :

- 1- une accélération de la politique du médicament générique, avec une accélération de l'octroi des AMM,
- 2- plus de coopération entre les laboratoires marocains,
- 3- et passer à une étape d'innovation. Nous devons nous poser la question de ce que nous pouvons développer de plus que les génériques. Et là, nous disposons de différentes pistes : la piste de l'amélioration galénique mais aussi la piste de l'innovation. Il faut travailler avec des facultés locales et étrangères qui disposent de programmes de recherche. Car, c'est là que les projets sont intéressants.



QUESTIONS INATTENDUES

Si vous étiez une maladie ?

Un rhume, car ça se soigne bien.

Si vous étiez un remède ?

La générosité.

Si vous étiez un livre ?

De Natura Rerum (ou De La nature des Choses) de Lucrèce. Dans ce livre, Lucrèce aborde la composition du monde. 600 ans avant Jésus-Christ, il avait déjà commencé à appréhender l'atome. Moi, je trouve cela formidable.

Si vous étiez une chanson ?

Une chanson d'Oum Keltoum avec des textes très anciens.

Si vous étiez une forme galénique ?

Le comprimé dispersible ou effervescent, parce qu'ils sont discrets.

Si vous étiez une profession autre que la votre ?

Je serais professeur.

Si vous étiez une qualité ?

La discrétion.

Si vous étiez un début ?

Le début de la continuité