

Comment faire de la France un leader de l'innovation en santé

L'Institut Montaigne propose quatre axes d'action pour favoriser l'émergence de champions tricolores.

53,2

milliards d'euros
Chiffre d'affaires
de la filière
du médicament
en France en 2015

MARIE-CÉCILE RENAULT @Firesault

SANTÉ Il y a urgence à agir. Alors que le numérique révolutionne la santé, la France est de moins en moins perçue comme une terre d'innovation dans ce domaine, alerte l'Institut Montaigne, dans un rapport rédigé sous la houlette de Claude Le Pen (économiste) et André-Michel Ballester (LivaNova), que *Le Figaro* révèle en avant-première.

Les start-up hexagonales n'atteignent que rarement la taille criti-

que, voire quittent la France pour des pays plus accueillants, et les innovations créées ne bénéficient que tardivement aux patients français. « Nous sommes exportateurs dans le secteur du médicament mais importateurs dans les dispositifs médicaux et nous avons peu de champions français de rang mondial », observe Claude Le Pen. La France décline dans la recherche clinique, avec des essais qui se font de plus en plus à l'étranger et elle ne parvient pas à attirer des chercheurs de rang mondial. Pourtant, la France a de

réels atouts. « On peut faire beaucoup plus en s'organisant mieux », affirme Claude Le Pen.

Lyon, le nouveau Boston

Face à ce constat, le think-tank propose quatre axes d'action. D'abord, renforcer l'attractivité des carrières dans la recherche publique grâce à une hausse des rémunérations, une plus grande flexibilité des parcours et le développement de passerelles avec le privé. « La France sous-paie ses chercheurs », note Claude Le Pen. Ré-

sultat, nombre d'entre eux partent à l'étranger et les étudiants se détournent du secteur.

La France, dont les acteurs travaillent trop souvent en silo, doit ensuite éviter le saupoudrage et renforcer les complémentarités régionales pour faire émerger « un écosystème puissant et visible ». L'Hexagone pourrait faire de Lyon, autour de Sanofi (leader mondial du vaccin) et bioMérieux (leader mondial en microbiologie), un « méga-hub » en santé, comme l'a fait le Massachusetts avec Boston, deve-

me en dix ans la capitale mondiale de l'innovation en santé.

Il faut aussi améliorer le financement des biotechs et autres medtechs qui, si elles trouvent les quelques millions d'euros nécessaires pour démarrer, peinent ensuite à passer au stade préindustriel. Enfin, il faudra alléger l'arsenal normatif, la lourdeur se traduit par une mise en œuvre plus rapide des innovations françaises à l'étranger que dans l'Hexagone. Un paradoxe dont les patients français sont les premiers perdants. ■



En quelques années, la puissance des éoliennes (ci-dessus : un parc offshore aux Pays-Bas) a plus que doublé, réduisant considérablement le coût de production de l'électricité et poussant les États à en baisser le tarif de rachat. T.W. VAN URK/KRUUIT/STOCK.ADOBE.COM

Éoliennes en mer : l'État veut alléger la facture

Le gouvernement a déposé un amendement qui lui permettrait de renégocier les appels d'offres coûteux de 2012 et 2014.

THOMAS LESTAVEL @lestavel

ÉNERGIE L'exécutif veut pouvoir renégocier les six projets de parcs éoliens en mer attribués en 2012 et 2014, dont le tarif, très élevé, ne correspond plus aux prix actuels et entraîne « des rémunérations excessives pour les candidats retenus ». Le gouvernement a déposé pour cela un amendement au Sénat, dans le cadre du projet de loi sur « l'État au service d'une société de confiance » qui entrera en vigueur d'ici à fin juin. Il souhaite ainsi se donner la possibilité « d'adapter les projets aux évolutions technologiques, de renégocier les contrats, voire de les annuler », explique-t-on au ministère de la Transition écologique.

La situation de l'éolien offshore est pour le moins paradoxale. Le progrès technique améliore la puissance des turbines et réduit le coût de production de l'électricité, ce qui rend les exploitants en capacité de proposer des prix de plus en plus attractifs. Mais la France n'en profite pas : trop rigide, la loi associe un appel d'offres à un équipement précis et ne prévoit pas la possibilité de faire évoluer un projet en cours de route en fonction des dernières avancées technologiques.

Pour ne rien arranger, les associations de riverains déposent des recours systématiques sur toutes les étapes d'un projet, d'où un délai d'une dizaine d'années entre la réponse à l'appel d'offres et la mise en service d'un parc (contre cinq ans en Allemagne).

Résultat, non seulement aucun des six projets n'a entamé la phase de construction, mais la facture négociée lors des appels d'offres parait aujourd'hui disproportionnée : le tarif de rachat, proche de 200 euros le mégawattheure (MWh), est bien plus élevé que le prix de marché actuel de l'électricité (qui tourne autour de 40 euros le MWh) et que

les appels d'offres qui se sont tenus à l'étranger depuis le temps. Fin 2016, Shell a ainsi remporté deux parcs éoliens offshore aux Pays-Bas à... 54,50 euros le MWh.

En juillet dernier, la Commission de régulation de l'énergie estimait à 40,7 milliards d'euros le coût sur vingt ans de la subvention publique pour les six projets français, une somme colossale pour une puissance de 3 gigawatts (3GW). À titre de comparaison, le futur réacteur nucléaire EPR de Flamanville, très critiqué pour son coût, aura représenté un investissement de 10,5 milliards d'euros pour une puissance de 1,65 GW.

Par ailleurs, la technologie a progressé depuis les appels d'offres de 2012. Ceux-ci prévoient des turbines de 6 MW, alors que des réponses récentes aux appels d'offres à l'étranger s'engagent sur une puissance unitaire de 10 à 15 MW, anticipant des équipements qui n'existent pas encore.

Simplification juridique

L'initiative de l'État français est loin d'être isolée. En 2014, l'Espagne avait modifié le système de rétribution des énergies renouvelables au détriment de son industrie éolienne. La Belgique, de son côté, a réduit de 3,9 milliards d'euros son soutien aux parcs offshore Northwester 2, Mermaid et Seastar en mer du Nord (qui seront construits d'ici à 2020), passant le tarif de rachat à 79 euros le MWh en moyenne contre 138 euros initialement.

L'opération n'en est pas moins délicate dans la mesure où la France accuse déjà un retard conséquent dans l'éolien offshore. Renégocier le prix n'entraînerait pas de délais supplémentaires, mais modifier le nombre d'éoliennes ou leur puissance (donc leur taille) ouvrirait la voie à de nouveaux recours de la part des riverains et retarderait donc encore la mise en production.

Quant à l'annulation pure et simple, elle entraînerait une indemnité

« de l'ensemble des dépenses engagées », précise l'amendement, ce qui est sensible politiquement vis-à-vis des contribuables. « À ce stade, les dépenses des trois consortiums correspondent aux études préliminaires, qu'on peut estimer à 100 ou 200 millions d'euros », avance Benjamin Frémaux, spécialiste à l'Institut Montaigne.

Dans ce scénario, le gouvernement relancerait des appels d'offres et il faudra quatre à cinq ans avant que les éoliennes ne soient en service. Il s'est engagé à ce que les six projets sortent de mer d'ici à la fin du quinquennat. Les projets futurs, à commencer par celui de Dunkerque dont l'appel d'offres se tiendra au printemps, bénéficieront de la simplification juridique mise en place en 2016, avec des délais de mise en production réduits à six ou sept ans. Pas encore au niveau des voisins européens... ■

Les ambitions du nouvel actionnaire de Fnac Darty

Le courtier Sfam lance ses premiers services en dehors de l'assurance.

KEREN LENTSCHNER @Kerenschnier

DISTRIBUTION Sfam (Société française d'assurance multirisque) entend bien rester sur le devant de la scène. Le courtier, spécialisé dans la téléphonie, tablettes et autres appareils multimédias, est sorti de l'ombre en février en devenant le deuxième actionnaire de Fnac Darty, avec 11 % du capital. Il vient d'annoncer qu'il créera cette année mille emplois en France.

Dans un secteur où la plupart de ses concurrents préfèrent délocaliser, l'entreprise basée à Romans-sur-Isère choisit de maintenir ses équipes de téléconseillers sur le territoire national. « Cela permet d'avoir une réactivité et une qualité de service optimales en vue d'une meilleure satisfaction de nos clients, explique son président, Sadri Fegaier, 38 ans, qui emploie 1 300 personnes. Ces recrutements accompagneront notre croissance exponentielle. » En janvier et février, l'entreprise a souscrit 400 000 nouveaux contrats. Elle comptera fin mars 5 millions de clients en Europe.

Créé en 1999, Sfam s'est imposé en un temps record comme le premier acteur européen. Après avoir réalisé 250 millions d'euros de volume d'affaires l'an passé, il vise le double en 2018 et 1 milliard en 2019. Déjà installé en Espagne, en Suisse et en Belgique, il prévoit de s'implanter cette année aux Pays-Bas, en Italie et en Allemagne. Si Fnac Darty est son deuxième partenaire commercial, Sfam ne devrait pas s'arrêter là. D'autant que l'annonce de son entrée au capital du distributeur lui a of-

fert un coup de projecteur inespéré. Le courtier est en discussions avec quatre acteurs européens, trois distributeurs et un opérateur de télécoms. Selon nos informations, il s'agirait notamment de Saturn et de Media Markt, enseignes de l'allemand Ceconomy, premier actionnaire de Fnac Darty. Si Sfam parvient à ses fins, il n'aura pas tardé à tirer parti de son investissement.

« Fnac Darty a su tirer son épingle du jeu face à la concurrence d'Amazon, se félicite Sadri Fegaier. C'est sur le retail et la gestion des clients omnicanaux qu'il doit aujourd'hui concentrer ses efforts. Sur la partie services, il faut continuer à innover. Là-dessus, Sfam a une carte à jouer. »

Sur les services de Fnac Darty, Sfam a une carte à jouer

SADRI FEGAIER, SFAM

Car les ambitions de Sadri Fegaier ne se limitent plus à l'assurance. « Nous voulons devenir un opérateur de services à la distribution », confie-t-il. Première étape : le lancement en mai d'Hubside, un service permettant aux particuliers de se doter de leur propre site Web et d'une appli personnalisables en deux minutes chrono. Le prix de ce service, qui inclura le stockage sécurisé des documents, s'échelonnera de 0 à 15,99 euros par mois. « Ce sera le premier service tech disponible chez un distributeur », indique le fondateur de Sfam. Pour lancer Hubside, il a racheté l'agence digitale Actualis. Une manière de recruter d'un coup l'équipe nécessaire au projet. ■

LES ÉOLIENNES OFFSHORE EN CHIFFRES

6 appels d'offres passés en 2012 et 2014

40,7 milliards d'euros de subventions sur 20 ans (source : CRE)

15 000 emplois directs et indirects



Groupe Revue Fiduciaire

Éditeur du Code du Travail Annoté

vous propose

une formation d'exception

Le nouveau droit du travail au service de la stratégie sociale de l'entreprise

Mardi 10 avril 2018
9h00 - 17h30 Paris

en partenariat avec



Avec 8 intervenants dont :

Antoine Foucher,
Directeur de cabinet de Muriel Pénicaud, ministre du Travail

Paul-Henri Antonmattei,
Avocat associé du Cabinet Barthélémy, professeur à l'Université de Montpellier

Jacques Barthélémy,
Avocat associé, fondateur de Barthélémy avocats



Nicolas Raymond,
Rédacteur en chef de RF Social et RF Paye et du Code du Travail Annoté Groupe Revue Fiduciaire

Renseignements, programme et inscription **Tél. 01 47 70 87 09** ecogoss@groupe.f.com
www.rfformation.com