

Prévisions 2009 pour le secteur canadien des sciences de la vie



Table des matières

- 1 Introduction
- 3 Principaux résultats
- 4 Profil des répondants
- 5 Perspectives et défis
- 7 Financement
- 9 Soutien gouvernemental
- 10 Produits et rentabilité
- 11 Fusions et acquisitions
- 12 Alliances et collaboration
- 14 Les gens et les lieux
- 17 Références et auteurs

Introduction

Nous avons le plaisir de vous présenter les résultats du sondage Prévisions 2009 pour le secteur canadien des sciences de la vie réalisé par PricewaterhouseCoopers (PwC) en collaboration avec BIOTECanada. Ce rapport vise à aider les parties prenantes du secteur des sciences de la vie et de la biotechnologie à comprendre les défis et les préoccupations de leurs pairs, particulièrement devant l'évolution récente de la situation économique.

Les entreprises canadiennes du secteur des sciences de la vie et de la biotechnologie jouissent d'une réputation mondiale et sont des leaders avérés en innovation, mais elles font également face à une concurrence mondiale et à des conditions économiques difficiles. Le resserrement du crédit réduit par ailleurs l'accès aux capitaux, tandis que la volatilité des marchés rend l'évaluation risquée, ce qui a des répercussions négatives sur le cours des actions et la valeur des biens.

Dans le cadre du sondage en ligne mené en octobre et novembre 2008, nous avons posé à 167 parties prenantes du monde des affaires, des universités, des pouvoirs publics et de certaines organisations du secteur des sciences de la vie et de la biotechnologie une série de questions visant à cerner les points de vue sur une diversité de problèmes auxquels le secteur fait face à l'heure actuelle ou qui pourraient se poser plus tard.

Il s'agit du troisième rapport de cette nature et les conclusions qu'il contient s'appuient sur celles que nous avons tirées des sondages de 2006 et 2007. À notre avis, les renseignements recueillis mettent en lumière les domaines dans lesquels des efforts doivent être déployés pour rehausser la compétitivité du Canada. Nous pensons que cette information vous sera utile et qu'elle permettra d'élargir la portée des discussions sur ces questions.

Peter Brenders
Président et chef de la direction
BIOTECanada

Gord Jans
Leader national, Groupe des sciences de la vie
PricewaterhouseCoopers LLP/s.r.l./s.e.n.c.r.l.



Principaux résultats

Les principaux résultats de l'étude pourront être utilisés par les intervenants du secteur et les administrations publiques pour assurer l'avenir des entreprises canadiennes qui exercent des activités dans le domaine des sciences de la vie et de la biotechnologie.

1. Perspectives et défis

La confiance des répondants a été ébranlée. En effet, les deux tiers des répondants ont affirmé être peu ou pas du tout confiants en ce qui concerne les perspectives à court terme du secteur au Canada. Le défi le plus important est toujours l'obtention de capitaux.

2. Financement

Les répondants prévoient des rondes de financement de moins de 10 millions de dollars et sont de plus en plus pessimistes quant à l'accès au capital de risque comme source de financement.

3. Soutien gouvernemental

La plupart des répondants comptent sur le gouvernement pour créer des incitatifs à l'investissement de capital de risque et des incitatifs fiscaux intéressants. Devant la situation économique actuelle, les pouvoirs publics devront agir rapidement pour maximiser les possibilités de réussite du Canada dans ce secteur où la concurrence mondiale est importante.

4. Produits et rentabilité

Parmi les répondants qui ne génèrent actuellement aucun revenu, 25 % croient qu'il leur faudra plus de cinq ans pour y arriver. Parmi les répondants qui ne vendent actuellement aucun produit, 73 % pensent qu'il leur faudra plus de deux ans pour atteindre l'étape de la commercialisation.

5. Fusions et acquisitions

Les fusions et acquisitions demeurent la stratégie de sortie privilégiée dans le secteur, alors que la continuité de l'entreprise est toujours la solution la moins populaire. Le principal obstacle aux fusions et acquisitions est la question de l'évaluation.

6. Alliances et collaboration

Les répondants pensent que les réseaux de collaboration joueront un rôle essentiel dans les modèles d'affaires futurs. Cependant, les résultats indiquent que les Canadiens utilisent moins ces réseaux que leurs homologues étrangers et qu'ils sont aussi moins convaincus que ces réseaux leur permettront de réaliser leurs objectifs d'affaires.

7. Les gens et les lieux

Le recrutement de cadres supérieurs chevronnés est la deuxième mesure que le secteur devrait prendre pour améliorer la compétitivité mondiale du Canada, mais les répondants ne sont pas prêts à investir des ressources pour y parvenir. La grande majorité pense conserver leurs activités opérationnelles au Canada, mais davantage de R. et D. sera réalisée à l'étranger.

Profil des répondants

En tout, 167 personnes ont répondu au sondage sur le secteur canadien des sciences de la vie cette année. Ces répondants, qui proviennent tant du secteur public que du secteur privé, représentent environ 5 000 employés à la grandeur du pays et un chiffre d'affaires d'environ 2 milliards de dollars.

Toutes les régions du Canada étaient représentées dans ce sondage. Les sièges sociaux des entreprises se trouvaient dans 47 % des cas en Ontario, dans 30 % dans les provinces de l'Ouest (Manitoba, Saskatchewan, Alberta et Colombie-Britannique), dans 11 % au Québec, dans 8 % au Canada atlantique et dans 4 % à l'étranger.

Sur l'ensemble des entreprises des sciences de la vie et de la biotechnologie sondées, 83 % comptaient moins de 100 employés à temps plein et 25 % ont affirmé avoir cinq employés à temps plein ou moins.

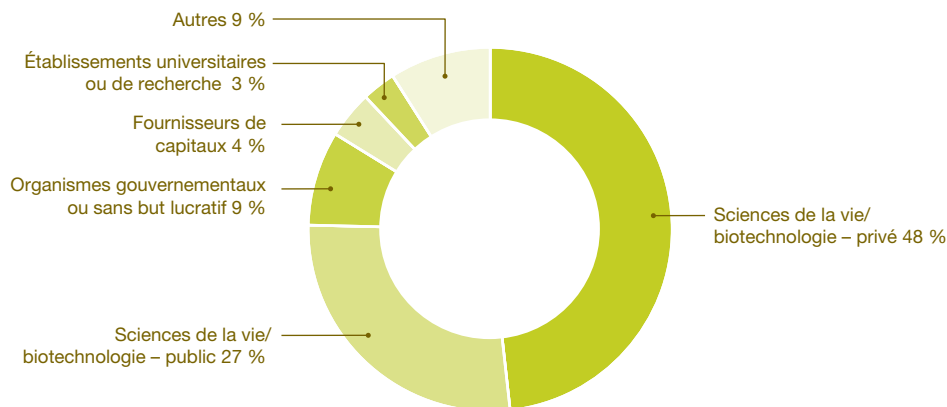
Cinquante pour cent des personnes interrogées étaient chefs de la direction ou présidents et 13 %, chefs des finances, le restant occupant divers postes – directeur de l'exploitation, directeur de l'expansion des affaires, directeur des affaires réglementaires, etc.

Sur les 125 entreprises qui ont répondu à la question sur les revenus, près de 60 % ont indiqué en avoir généré. Cinquante-quatre pour cent d'entre elles ont indiqué des revenus annuels inférieurs à 5 millions de dollars.

Les entreprises privées constituaient près de la moitié des répondants, alors que les entreprises publiques en représentaient environ le quart. Parmi les autres répondants figuraient des organismes gouvernementaux ou sans but lucratif, des fournisseurs de financement aux entreprises des sciences de la vie ou de la biotechnologie et des établissements universitaires ou de recherche (figure 1).

Les répondants offrent une grande variété de solutions et de produits. Le champ d'activité le plus fortement représenté en 2009 est la thérapeutique (22 %), suivie des produits pharmaceutiques de marque (16 %) et l'agriculture (9 %).

Figure 1 : Répartition des répondants par secteur d'activité



1. Perspectives et défis

Confiance dans le secteur

Les deux tiers des répondants ont affirmé être peu ou pas du tout confiants dans les perspectives à court terme du secteur au Canada.

Ce sentiment peut être attribué principalement à la crise économique qui sévit. En effet, le secteur des sciences de la vie dans son ensemble dépend fortement des liquidités pour le soutien à la recherche et à la commercialisation de produits. Il n'est donc pas surprenant que la situation économique actuelle ait d'énormes répercussions sur ce secteur. Par comparaison, les chefs de direction d'entreprises pharmaceutiques qui ont participé au 12th Annual Global CEO Survey de PwC étaient beaucoup plus confiants.

Comme l'indique la figure 2, les trois principaux défis que devront relever les organisations au cours des deux prochaines années sont l'obtention de capitaux (54 %, soit à peu près comme en 2007 [53 %]), le développement de produits (31 %, soit à peu près comme en 2007 [29 %]) et le recrutement et la conservation d'employés clés (25 %, contre 39 % en 2007). Le fait que ce dernier élément figure encore parmi les trois facteurs les plus problématiques révèle que les personnes talentueuses sont extrêmement appréciées et que les répondants admettent l'importance des employés clés en période économique difficile.

Il est également intéressant de noter que la protection de la propriété intellectuelle est passée de 12 % en 2007 à 20 % en 2009 chez les répondants qui la citent comme un problème, ce qui porte à croire qu'elle est de plus en plus difficile à gérer.

Le problème le plus aigu pour le secteur canadien des sciences de la vie et de la biotechnologie est l'accès aux capitaux (pour 78 % des répondants, comme l'illustre la figure 3); c'est d'ailleurs une constante depuis que PwC mène des sondages sur ce secteur. Les autres défis comprennent l'accès aux partenaires stratégiques (47 %) et l'émergence d'entrepreneurs expérimentés (41 %). L'accès aux partenaires financiers était un choix de réponse proposé pour la première fois en 2009. Par ailleurs, l'importance du développement d'entrepreneurs expérimentés s'est maintenue par rapport à 2007, ce qui porte toujours à croire que les gens comptent pour beaucoup en période de difficultés économiques.

Figure 2 : Quels sont les trois éléments qui, selon vous, représenteront le plus grand défi pour votre organisation au cours des deux prochaines années?

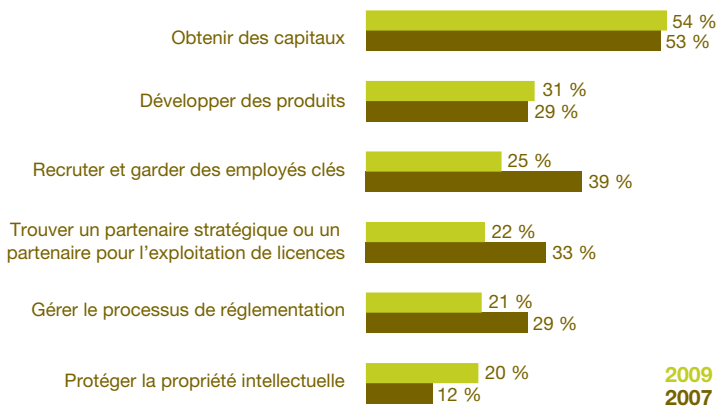
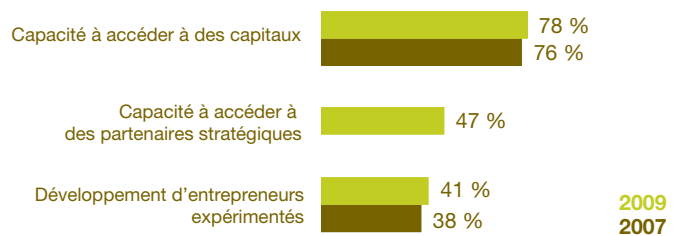


Figure 3 : Quels sont les trois principaux éléments qui, selon vous, empêchent le secteur canadien des sciences de la vie et de la biotechnologie de devenir un concurrent mondial plus fort?



1. Le 12th Annual Global CEO Survey a été mené par PwC en janvier 2009. Dans le présent document, il est appelé « Sondage mondial 2009 auprès des chefs de la direction ».

Enfin, comme l'illustre la figure 4, les facteurs de succès les plus importants pour le secteur sont encore l'accès à des capitaux, l'accès à des employés de talent, les incitatifs fiscaux et des marchés financiers solides.

Figure 4 : Quels sont, selon vous, les trois plus importants facteurs de réussite au sein du secteur canadien des sciences de la vie et de la biotechnologie?



2. Financement

Des attentes en évolution

L'accès à des capitaux joue un rôle crucial dans le succès à court terme du secteur.

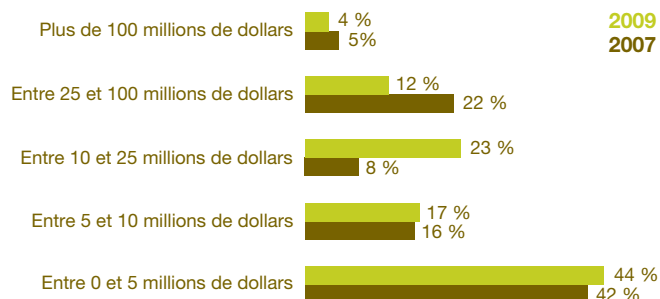
Les chiffres des figures 2, 3 et 4 confirment l'importance des capitaux. En outre, soulignant la situation économique actuelle, 64 % des personnes interrogées ont répondu que la conjoncture défavorable du secteur et du marché est le principal obstacle à l'obtention de capitaux auquel se heurtent les entreprises canadiennes du secteur des sciences de la vie et de la biotechnologie (figure 5). Accéder à des capitaux a toujours été difficile, car le secteur est en compétition avec d'autres domaines pour le capital de risque. Cependant, la situation a empiré en raison de la présente crise économique et de la baisse globale du capital disponible.

Parmi les répondants du milieu des affaires, 43 % sont actuellement à la recherche de fonds et 35 % en rechercheront au cours des deux prochaines années. Le montant souhaité par les répondants est semblable à celui de 2007. Seulement 39 % des répondants recherchent plus de 10 millions de dollars (figure 6) et la majorité d'entre eux continuent à viser des sommes inférieures à 5 millions de dollars (44 % en 2009, 42 % en 2007). Selon nous, les objectifs dans ce domaine reflètent la grande difficulté à obtenir des capitaux et correspondent à un niveau de financement clairement insuffisant pour assurer la croissance à long terme.

Figure 5 : Quels sont, selon vous, les trois principaux obstacles à l'obtention de capitaux auxquels font face les entreprises canadiennes des sciences de la vie ou de la biotechnologie?



Figure 6 : Quelle somme approximative recherchez-vous lors de votre prochaine ronde de financement?



Par ailleurs, un tiers des répondants s'attendent à ce que les partenaires stratégiques (figure 7) soient la principale source de financement. Les fonds d'actions privés (20 %), les sociétés de capital de risque (19 %), d'investisseurs providentiels (18 %) et pouvoirs publics (16 %) ont aussi été cités. Avec la fermeture des marchés publics, un des répondants s'interroge sur la façon dont le secteur pourra attirer le capital de risque nécessaire pour commercialiser les programmes actuels s'il ne vient pas des sociétés de capital de risque elles-mêmes. De toute évidence, les répondants s'attendent à ce que les partenaires stratégiques et les fonds d'actions privés combrent l'écart.

La figure 7 révèle également une baisse inquiétante de la proportion de répondants qui prévoient obtenir des fonds de sociétés de capital de risque – de 48 % en 2006 à 19 % en 2009. Alors que le financement par capital de risque a toujours été limité au Canada, il l'est encore plus dans le climat économique actuel. Selon Thomson Reuters, le Canada a connu en 2008 le plus bas financement de capital de risque depuis 12 ans, avec 1,3 milliard de dollars, contre 2,1 milliards en 2007 – une baisse de 38 %. Sur ce montant, 27 %

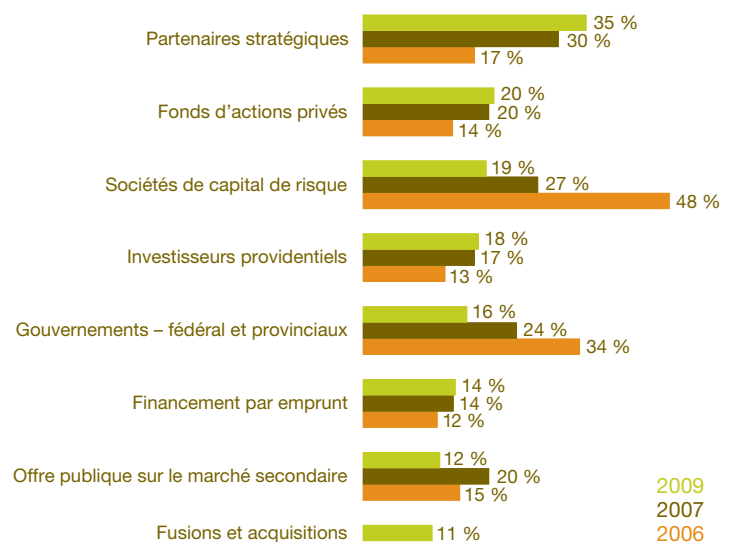
a été investi dans le secteur des sciences de la vie en 2008, contre 31 % en 2007.

Par comparaison, ce sont 28 milliards de dollars de capitaux de risque qui ont été investis aux États-Unis en 2008, selon le MoneyTree Report². Il s'agit d'une baisse de 8 % en dollars investis et de 4 % en nombre de transactions par rapport à 2007. Les investissements en capital de risque dans le secteur des sciences de la vie sont passés de 9,3 milliards de dollars en 2007 à 8 milliards en 2008 – une baisse de 15 %. Cependant, puisque le nombre de transactions au profit des sciences de la vie, lui, n'a baissé que de 3 %, on peut conclure que le montant en dollars des transactions a diminué sensiblement. Le secteur des sciences de la vie a profité de 28 % du total des investissements en capital de risque aux États-Unis – la plus grande proportion de tous les domaines. Comme cela était à prévoir, c'est au quatrième trimestre de 2008 – lorsque les difficultés du marché des capitaux se sont amplifiées – que la baisse du montant total et du nombre de transactions a été la plus marquée.

« Il n'y a pas de capital de risque pour les sciences de la vie? C'est un mythe! Là où il y a de l'argent, il y a des gens et des transactions. »

Commentaire tiré du sondage Prévisions 2009 pour le secteur canadien des sciences de la vie

Figure 7 : Selon vous, quelles seront les trois plus importantes sources de financement?



2. Moneytree™ Report de PricewaterhouseCoopers et de la National Venture Capital Association, d'après des données fournies par Thomson Reuters.

3. Soutien gouvernemental

Incitatifs à l'investissement de capital de risque

Les trois quarts des répondants pensent que la création d'incitatifs à l'investissement de capital de risque est le geste le plus important que doivent poser les pouvoirs publics pour améliorer la compétitivité du Canada sur la scène mondiale dans le secteur des sciences de la vie et de la biotechnologie.

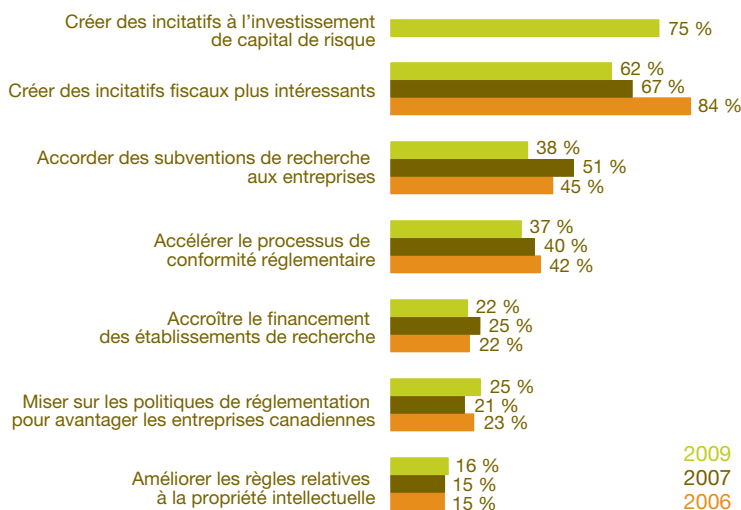
Les répondants indiquent également que les gouvernements fédéral et provinciaux peuvent aussi favoriser cette compétitivité en créant des incitatifs fiscaux plus intéressants (62 %) et en octroyant des subventions de recherche aux entreprises (38 %) (figure 8). Créer des incitatifs à l'investissement de capital de risque est une option proposée pour la première fois cette année; les années précédentes, la majorité des personnes interrogées avaient répondu que la création d'incitatifs fiscaux plus intéressants était la mesure la plus importante que le gouvernement pouvait prendre pour rendre le Canada plus concurrentiel à l'échelle mondiale dans ce secteur (67 % en 2007 et 84 % en 2006). Élaborer des incitatifs fiscaux encourageant l'investissement des fournisseurs de capitaux a également été cité comme le troisième facteur de réussite en importance pour le secteur (figure 4). Si le gouvernement ne parvient pas à soutenir le secteur par des initiatives de cette ampleur, ce dernier aura encore plus de mal à réussir à l'échelle mondiale.

Bien que des améliorations aient été apportées sur le plan fiscal depuis notre rapport de 2007 (notamment l'accroissement des crédits

d'impôt remboursable pour la R. et D. pour certaines entreprises et un certain assouplissement des règles de divulgation et de retenues d'impôts pour les investissements transfrontaliers), il est peu probable que ces changements seront suffisants pour soutenir le secteur à long terme. Malheureusement, malgré des pressions politiques notables, le budget fédéral 2009 ne contient ni incitatif fiscal ni incitatif à l'investissement de capital de risque permettant d'aider le secteur.

Lorsqu'on leur a demandé si le gouvernement canadien devait axer son soutien sur des sous-secteurs particuliers du secteur des sciences de la vie et de la biotechnologie, la moitié des personnes interrogées ont répondu « oui ». Il s'agit d'une augmentation par rapport aux résultats des sondages des années précédentes où seulement le tiers des répondants considéraient que le soutien aux sous-secteurs était important. Il semble que de plus en plus de gens voient la spécialisation comme le meilleur moyen d'être concurrentiel à l'échelle mondiale. Les sous-secteurs mentionnés comme importants comprenaient la thérapeutique, le diagnostic, l'agriculture et les appareils médicaux.

Figure 8 : Quelles sont, selon vous, les trois plus importantes mesures que le gouvernement peut prendre pour améliorer la compétitivité du Canada sur la scène mondiale dans le secteur des sciences de la vie et de la biotechnologie?



« Les gouvernements accordent des subventions qui sont les bienvenues, mais le processus d'attribution est trop long et inefficace. »

Commentaire tiré du sondage Prévisions 2009 pour le secteur canadien des sciences de la vie

4. Produits et rentabilité

Une question de patience

Près des trois quarts des entreprises qui ne vendent pas de produits pour le moment pensent qu'il leur faudra plus de deux ans pour atteindre l'étape de la commercialisation.

Près de 25 % des entreprises qui ne génèrent pas de revenus croient qu'il leur faudra plus de cinq ans pour le faire (similaire à 2007). Lorsqu'on a demandé aux personnes sondées, qui n'avaient pas de produits à vendre pour le moment, si leur organisation planifiait en avoir dans les deux prochaines années, 73 % ont répondu « non ». Ce résultat est semblable à celui enregistré pour la même question les années précédentes (71 % en 2007 et 62 % en 2006).

Pour les entreprises qui ne réalisent actuellement aucun bénéfice, plus de 70 % des répondants croient qu'il leur faudra plus de trois ans pour le faire, et plus de 30 % croient qu'il leur faudra plus de cinq ans. Ces proportions sont demeurées relativement stables les deux dernières années.

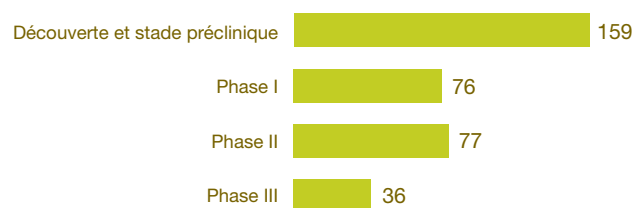
Selon les données de la *Canadian Life Sciences Database*³, 90 % des produits courants se trouvent entre le stade préclinique et la phase II de développement (figure 9), ce qui confirme que la réalisation de revenus et de bénéfices est le fruit d'un long processus.

Le délai anticipé avant la réalisation de revenus et de bénéfices est probablement la principale raison pour laquelle les répondants ont cité l'accès aux capitaux comme l'un des plus importants défis du secteur canadien des sciences de la vie et de la biotechnologie.

« Si vous m'aviez demandé ce que je préfère, je vous aurais dit assurer la pérennité de mon entreprise. C'est quelque chose qu'on ne fait pas suffisamment au Canada; les investisseurs incitent trop rapidement les entreprises à vendre. »

Commentaire tiré du sondage Prévisions 2009 pour le secteur canadien des sciences de la vie

Figure 9 : Nombre de produits thérapeutiques de biotechnologie en cours d'élaboration au Canada



3. Données de février 2009.

5. Fusions et acquisitions

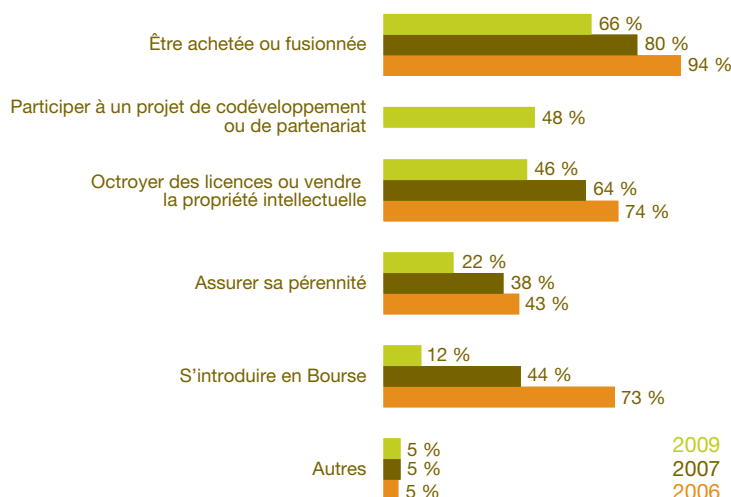
Une autre année tranquille?

Près des deux tiers des répondants indiquent qu'une acquisition ou une fusion est le scénario le plus plausible pour une entreprise canadienne des sciences de la vie ou de la biotechnologie.

De plus, près de la moitié d'entre eux pensent qu'il est probable qu'une entreprise attribue des licences ou vende de la propriété intellectuelle, ou encore participe à des projets de codéveloppement ou de partenariat (figure 10). Encore une fois, il est probable que ces réponses reflètent la situation économique actuelle, puisque l'accès aux capitaux est limité et que les entreprises chercheront probablement à regrouper leurs ressources. À plus long terme, le fait que l'option « assurer sa pérennité » n'ait jamais été considérée comme très importante dans tous nos rapports de prévisions pour le secteur canadien des sciences de la vie porte à croire, qu'à moins d'un changement opérationnel important, le secteur canadien n'atteindra jamais la masse ni l'échelle critique requises pour être concurrentiel sur la scène internationale.

De plus, les répondants croient que les alliances stratégiques joueront un rôle plus important dans la croissance de leur entreprise que les fusions et acquisitions (50 %, contre un peu moins de 40 %). Par contraste, dans le *11th Annual Global CEO Survey*⁴, ces deux options avaient le même poids, ce qui porte à croire que les fusions et acquisitions sont perçues moins favorablement au Canada que dans le reste du monde.

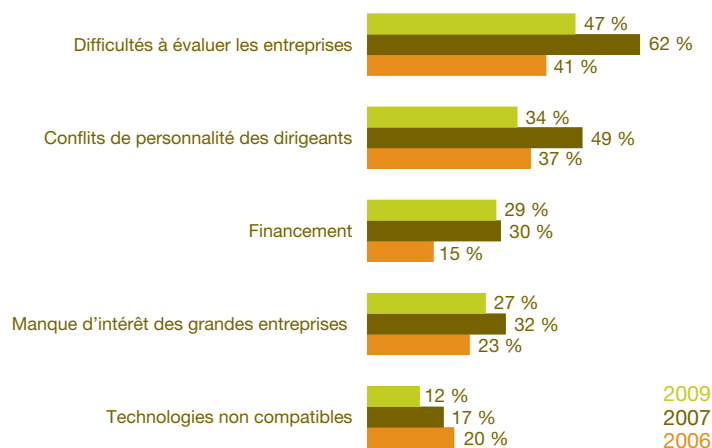
Figure 10 : Quelles sont, selon vous, les trois solutions les plus plausibles d'une entreprise type du secteur des sciences de la vie et de la biotechnologie pour assurer sa réussite?



Quarante-sept pour cent des répondants indiquent que la difficulté à évaluer les entreprises est le principal obstacle aux fusions et acquisitions dans le secteur (figure 11). Ce facteur figurait également parmi les principaux obstacles en 2007 et 2006. Les autres barrières comprennent les conflits de personnalité des dirigeants (34 % en 2009; 49 % en 2007), le financement (29 % en 2009; 30 % en 2007) et le manque d'intérêt des grandes entreprises (27 % en 2009; 32 % en 2007).

Étant donné l'impact de la crise économique actuelle sur les évaluations, l'opinion des répondants à l'égard des fusions et acquisitions et la faible priorité accordée aux acquisitions à l'aide des fonds nouvellement obtenus (figure 15), on peut penser que 2009 pourrait de nouveau être relativement tranquille sur le plan des fusions et acquisitions. Cependant, il se peut aussi que la situation économique que nous vivons force davantage d'entreprises à envisager les fusions et acquisitions comme stratégie de survie.

Figure 11 : Quels sont, selon vous, les trois plus importants obstacles aux fusions et acquisitions dans le secteur des sciences de la vie et de la biotechnologie?



4. Le *11th Annual Global CEO Survey* a été mené par PwC en janvier 2008. Dans le présent document, il est appelé « Sondage mondial 2008 auprès des chefs de la direction ».

6. Alliances et collaboration

Comparaison entre les perspectives canadiennes et mondiales

Les résultats du Sondage mondial 2008 auprès des chefs de la direction mené par PwC révèlent que le nombre et la diversité des collaborations dans le secteur sont en croissance. Cependant, même si les répondants canadiens voient la collaboration d'un bon œil, ils n'adoptent pas entièrement ce principe dans la pratique.

La grande majorité des répondants canadiens (70 %) pensent que les réseaux de collaboration joueront un rôle clé dans les modèles d'affaires futurs du secteur. Ils estiment également que les avantages de la collaboration surpassent les coûts et les risques qui leur sont associés. Cependant, comme l'indique la figure 12, les personnes interrogées au Canada ont beaucoup moins recours à la collaboration que leurs homologues étrangers dans divers domaines, notamment l'utilisation de réseaux pour partager les meilleures pratiques, atténuer le risque opérationnel, réduire les coûts, trouver des personnes talentueuses et répondre aux menaces importantes.

De plus, comme l'illustre la figure 13, les Canadiens sont en général moins optimistes que les répondants internationaux quant aux possibilités qu'offre la collaboration pour la réalisation de divers objectifs d'entreprise, notamment dans les champs cruciaux de l'apprentissage de meilleures pratiques, de l'accroissement de l'innovation et de l'accès à de nouvelles compétences ou aux talents rares. D'après les résultats du sondage, on peut déduire

que dans certains domaines clés, bien que la collaboration soit considérée comme une bonne idée en théorie, elle ne s'est pas répandue dans la pratique. Toutefois, la situation pourrait changer en raison de l'importance accordée à la collaboration, aux alliances stratégiques et au partage des ressources en période de difficultés économiques.

Il est intéressant de noter que les Pays-Bas, la Corée du Sud, l'Australie, Israël et les États-Unis sont réputés utiliser efficacement les réseaux de collaboration en encourageant l'établissement de centres d'excellence et d'organismes dont le mandat est de faire la promotion de la coopération, du partage des ressources et de la mise en relation des innovateurs et des investisseurs. L'exploitation des réseaux de collaboration permet à ces pays d'être des leaders dans la commercialisation de l'innovation, selon les critères des dépenses brutes de recherche et de développement par habitant et du nombre de familles triadiques de brevets. Dans ces États, les réseaux de collaboration semblent donc ajouter de la valeur et représentent un modèle que le Canada devrait suivre.

Figure 12 : Dans quelle mesure votre organisation participe-t-elle à chaque type de collaboration par l'intermédiaire de réseaux d'affaires? Choisissez une réponse par énoncé. (Résultats indiqués pour les réponses modérées à significatives.)

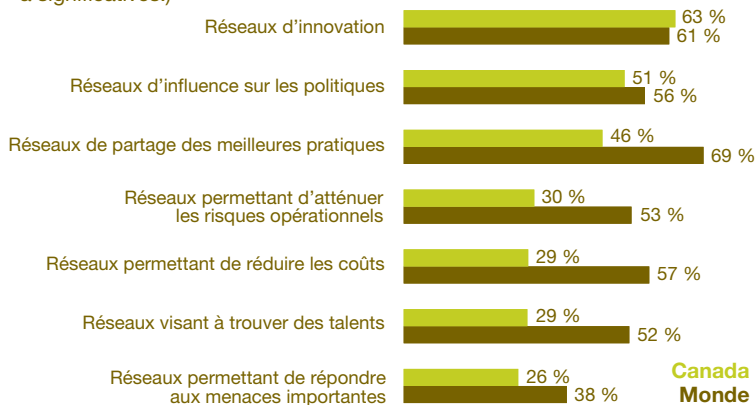
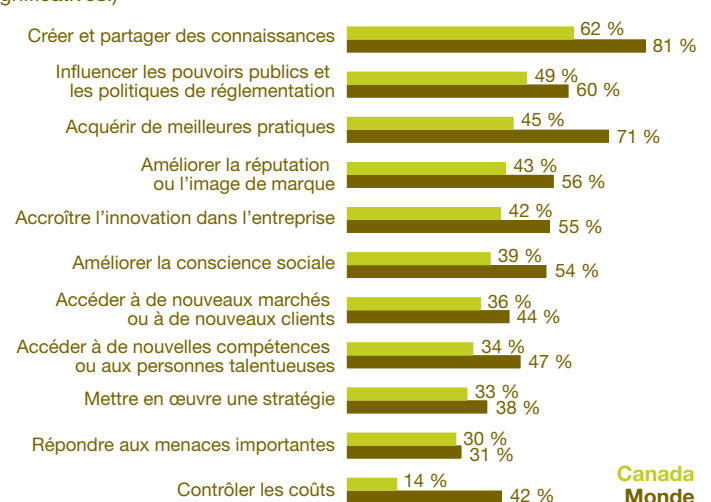


Figure 13 : Dans quelle mesure la collaboration par l'intermédiaire de réseaux d'affaires permet-elle de réaliser les objectifs suivants? Choisissez une réponse par énoncé. (Résultats indiqués pour les réponses modérées à significatives.)



Soutenez-vous des initiatives visant à remplacer le modèle classique de développement de médicaments par un concept de licence évolutive?

Le principe de licence évolutive consiste à délivrer une licence pour la commercialisation limitée d'un produit une fois qu'il a été démontré, lors d'un essai initial, que son efficacité, sa valeur et sa sécurité sont suffisantes. Par opposition, la licence traditionnelle est octroyée à l'issue d'un processus extrêmement long d'approbation réglementaire. La majorité des répondants du sondage (63 %) se montrent indécis. Cependant, on note un écart considérable entre ceux qui sont favorables à ce concept (33 %) et ceux qui ne le sont pas (4 %). Les personnes sondées semblent donc estimer que le processus réglementaire et d'approbation doit être transformé afin d'accélérer la commercialisation des produits, sans toutefois négliger la sécurité des patients. Dans sa publication *Pharma 2020: Which Path Will You Take?*, PwC prévoit que le principe de licence évolutive sera plus répandu dans le futur de façon qu'un groupe plus large de patients aient accès à davantage de thérapies, et ce, dans un délai plus court.

7. Les gens et les lieux

Rester concurrentiel

Les personnes interrogées indiquent que la deuxième mesure que le secteur devrait prendre au Canada pour améliorer sa compétitivité est de recruter des cadres supérieurs chevronnés.

Comme l'embauche de cadres expérimentés représente l'une des réponses les plus souvent citées (figure 14), on s'attendrait à ce que les organisations investissent dans le recrutement. Pourtant, ce n'est pas ce qu'indiquent les résultats du sondage (tout comme en 2006). En effet, seulement 11 % des personnes sondées prévoient utiliser les fonds obtenus pour recruter des cadres supérieurs expérimentés. Comme l'illustre la figure 15, l'embauche de cadres supérieurs expérimentés est la deuxième réponse la moins fréquemment donnée à la question sur l'emploi des fonds, en forte baisse par rapport à 2007 et 2006. Les répondants notent que les

trois postes les plus difficiles à combler sont ceux de directeur du développement clinique, de directeur des affaires réglementaires et, à égalité en troisième place, de vice-président à l'expansion des affaires et de conseiller scientifique en chef.

Si le recrutement de cadres supérieurs chevronnés est véritablement la mesure la plus importante que le secteur pense devoir prendre pour améliorer la compétitivité du Canada, les entreprises devraient dépenser les sommes nécessaires pour attirer et garder les personnes les plus brillantes.

Figure 14 : Quelles sont, selon vous, les trois plus importantes mesures que doit prendre le secteur pour améliorer la compétitivité mondiale du Canada dans le secteur des sciences de la vie et de la biotechnologie?

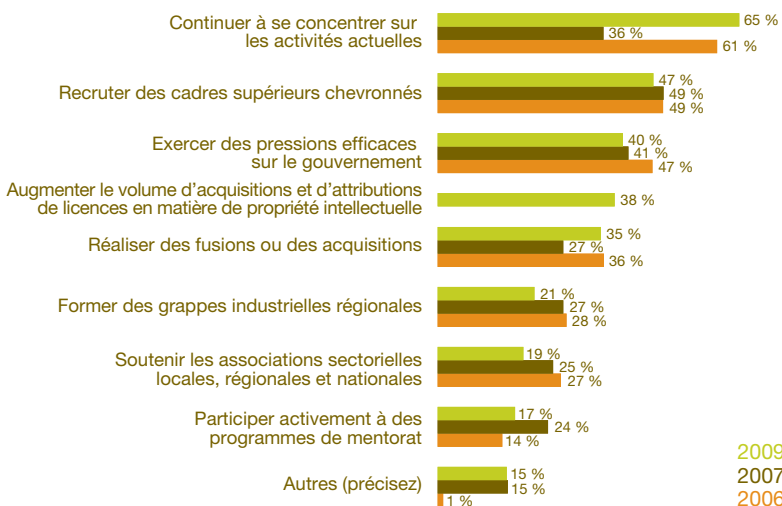
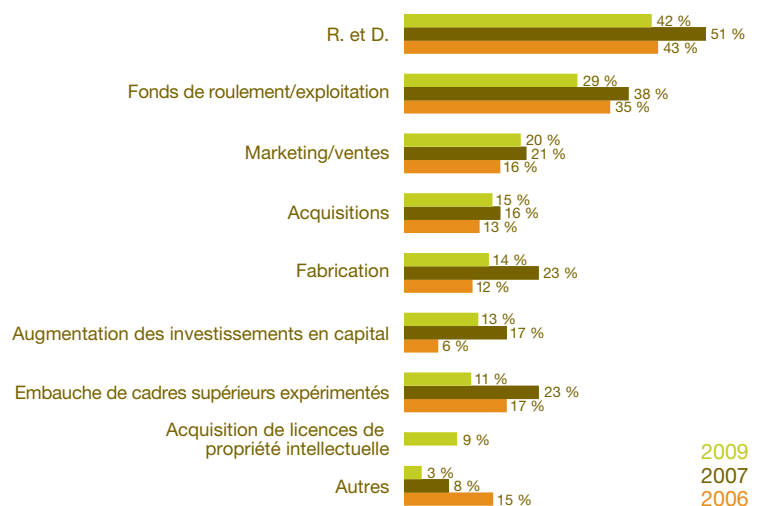


Figure 15 : Quelle utilisation ferez-vous des fonds tirés de votre ronde de financement? Choisissez les trois utilisations les plus probables.



Les lieux

On reste à la maison

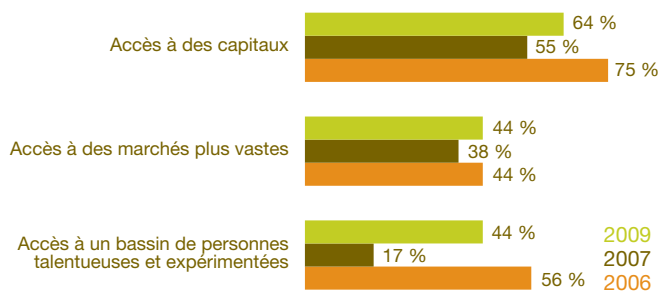
Quatre-vingts pour cent des personnes interrogées n'ont pas de plans de délocalisation de leur entreprise ou d'une partie de celle-ci à l'étranger dans les deux prochaines années.

Parmi les 20 % de répondants qui prévoient une délocalisation, près de 85 % visent les États-Unis. Ils pensent principalement transférer leur service des ventes (48 %) et leur siège social (20 %), et non la totalité de leurs activités (4 %). Ces plans semblent motivés par l'accès aux capitaux, un marché plus vaste et un bassin de personnes talentueuses plus étendu (figure 16).

Les personnes interrogées prévoient également une forte baisse de l'utilisation du financement pour la R. et D. Seulement 42 % d'entre elles classent la R. et D. parmi les trois principales utilisations des

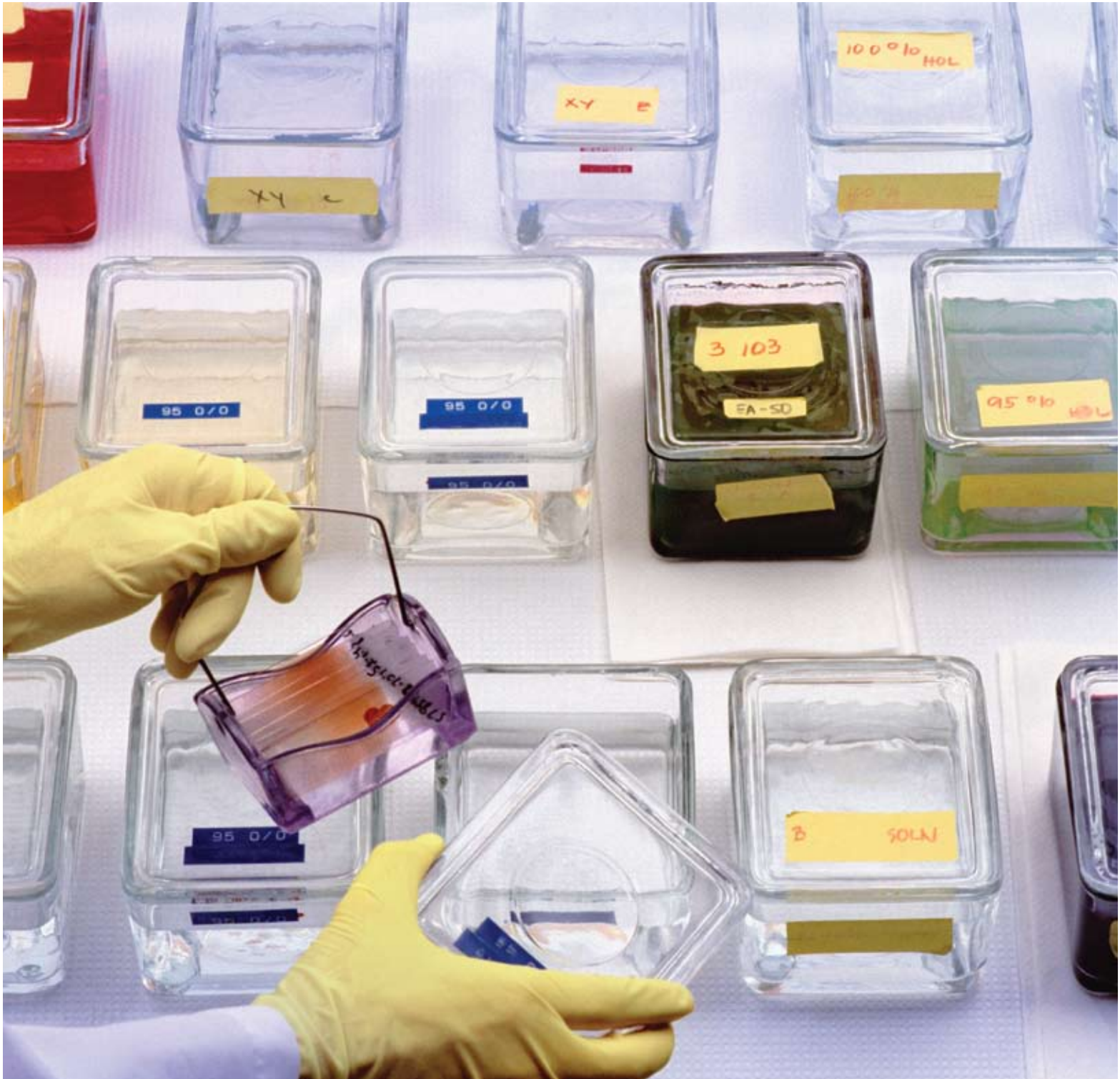
fonds (figure 15) et seulement 62 % ont l'intention de réaliser leur R. et D. au Canada dans les deux prochaines années (75 % en 2007 et 58 % en 2006). On peut déduire de ces chiffres que l'on connaîtra une diminution des activités de recherche menées au Canada, ce qui n'aidera certainement pas à atteindre une masse critique dans ce domaine. Il est probable que le budget fédéral 2009, qui a alloué relativement peu d'argent à la recherche dans le secteur public des sciences de la vie, amplifiera ce phénomène.

Figure 16 : Quelles sont les trois principales raisons qui vous inciteraient à délocaliser?



« L'ensemble du système mondial de soins de santé subit actuellement une transformation radicale. Tous les acteurs de la chaîne attribuent désormais au secteur une plus grande part de responsabilité pour ce qui est de la conception de produits efficaces à un coût raisonnable. Pour assurer leur réussite, les entreprises devront investir davantage dans la recherche, connaître et prouver la valeur de leurs produits, réduire les coûts de distribution, collaborer avec des partenaires locaux comme à l'étranger et offrir à leurs clients des services à valeur ajoutée. Si elles relèvent ces défis, la santé humaine et les entreprises elles-mêmes en tireront d'énormes avantages. »

Simon Friend, leader, Groupe mondial du secteur pharmaceutique et des sciences de la vie
Sondage mondial 2008 auprès des chefs de la direction



Références

Canada's Venture Capital Industry in Q4, 2008, Thomson Reuters
2008 The Moneytree™ Report, PwC et la National Venture Capital Association, d'après des données fournies par Thomson Reuters
2008 11th Annual PwC Global CEO Survey
2009 12th Annual PwC Global CEO Survey
Pharma 2020: Which Path Will You Take?
Canadian Life Sciences Database

À propos de PricewaterhouseCoopers

Au Canada, PricewaterhouseCoopers compte plus de 5 200 associés et employés et a des bureaux de St. John's, à Terre-Neuve, jusqu'à Vancouver, en Colombie-Britannique.

Célébrant 100 ans d'excellence au Canada, nous fournissons des services de certification et de conseils ainsi que des services fiscaux adaptés aux secteurs d'activité des sociétés ouvertes ou fermées et des administrations publiques dans les domaines de la reddition de comptes, de la structuration d'opérations, des fusions et acquisitions et de l'amélioration de la performance et des procédés.

En tant que société membre d'un vaste réseau comptant 154 000 personnes dans 153 pays, nous cherchons à mettre en commun notre expérience et les meilleures idées et solutions afin de renforcer la confiance du public et de créer la valeur ajoutée que recherchent les clients et les parties prenantes.

Groupes Pharmaceutique et Sciences de la vie de PricewaterhouseCoopers

PricewaterhouseCoopers LLP/s.r.l./s.e.n.c.r.l. possède une vaste expérience du travail avec des organisations de l'ensemble du secteur, dont les fabricants de médicaments de marque et génériques, les fabricants de médicaments spécialisés, les fournisseurs d'appareils et de diagnostics médicaux, les entreprises de biotechnologie, les détaillants, les gestionnaires de soins pharmaco-thérapeutiques, les organismes de recherche sous contrat et les associations sectorielles. PwC a aussi rédigé de nombreux articles démontrant un leadership éclairé sur les questions émergentes du secteur. Pour en savoir plus, visitez son site Web au www.pwc.com/ca/lifesciences.

Pour de plus amples renseignements sur ce rapport, veuillez communiquer avec :

Peter Brenders
Président et chef de la direction
BIOTECanada
613 230-5585 poste 229

Gord Jans
Leader national, Groupe Pharmaceutique et sciences de la vie
PricewaterhouseCoopers LLP/s.r.l./s.e.n.c.r.l.
905 897-4527

Auteurs

PricewaterhouseCoopers LLP/s.r.l./s.e.n.c.r.l.

Gord Jans
Lisa Simeoni
Liane Kim
Lauren Leech
Shivang Chawla

BIOTECanada

Peter Brenders
Cate McCready

À propos de BIOTECanada

BIOTECanada est l'association nationale qui représente de multiples acteurs de la biotechnologie, c'est-à-dire les entreprises émergentes et établies des secteurs de la santé, de l'agriculture et de l'industrie, ainsi que les entreprises de services connexes; elle est financée par l'industrie. 2007 a marqué le 20^e anniversaire de l'association nationale qui se consacre à la promotion de la biotechnologie et des politiques publiques pertinentes, ainsi qu'au travail de sensibilisation en la matière. Fondée en 1987 sous le nom d'Association canadienne de l'industrie de la biotechnologie, notre association nationale continue de servir de porte-parole pour le secteur tout en créant un milieu propice pour sa communauté de chercheurs et d'innovateurs. BIOTECanada est vouée au développement commercial durable de la biotechnologie au Canada. Pour en savoir plus, visitez son site Web au www.biotech.ca.

www.pwc.com/ca/lifesciences

© PricewaterhouseCoopers LLP/s.r.l./s.e.n.c.r.l., 2009. Tous droits réservés. Selon le contexte, « PricewaterhouseCoopers » s'entend de PricewaterhouseCoopers LLP/s.r.l./s.e.n.c.r.l., Canada, société à responsabilité limitée de l'Ontario, ou du réseau mondial de PricewaterhouseCoopers ou encore des autres cabinets membres de ce réseau, chacun étant une entité distincte et indépendante sur le plan juridique. 5312-0209