

Prévisions 2011 pour le secteur canadien des sciences de la vie : *À la croisée des chemins*



Table des matières

1	Introduction
2	Principaux résultats
3	Profil des répondants
4	Perspectives et défis
10	Financement
14	Soutien gouvernemental
16	Produits, rentabilité et lieux
20	Liquidité – Fusions, acquisitions et alliances stratégiques
23	Impartition
25	Prochaines étapes
28	Références et auteurs

Introduction

PwC a le plaisir de publier la quatrième édition de ses *Prévisions pour le secteur canadien des sciences de la vie*, réalisée en collaboration avec BIOTECanada. Le sondage en ligne, mené en août et septembre 2010, a été rempli par 100 répondants du monde des affaires, des universités, des pouvoirs publics et de certaines organisations sectorielles. Ce rapport vise à aider les parties prenantes à comprendre les enjeux et les préoccupations du secteur canadien des sciences de la vie, à se familiariser avec les nouvelles tendances et à communiquer au sujet de thèmes récurrents. Les éléments d'information recueillis et présentés dans ce document s'inscrivent dans la continuité des rapports précédents et offrent un aperçu des enjeux et des tendances qui caractérisent le secteur. Nous espérons que ces renseignements seront utiles en vue d'enrichir les débats sur ces questions.

Le secteur canadien des sciences de la vie a connu d'importantes avancées au fil des ans, mais la commercialisation de ces réalisations scientifiques devient de plus en plus problématique à mesure que la recherche se déplace vers l'Est et que la mobilisation de capitaux, au Canada du moins, demeure difficile.

Notre secteur se trouve à la croisée des chemins. Confrontées à des conditions économiques difficiles, les sociétés canadiennes continuent d'explorer toutes les pistes pour trouver le financement dont elles ont désespérément besoin. Elles font preuve de ténacité et de persévérance quand il s'agit d'assurer l'essor de ce secteur si important de l'économie canadienne. La difficulté à soutenir les sociétés tout au long du cycle de commercialisation reste une priorité à laquelle doivent s'atteler les responsables des politiques publiques et l'ensemble du secteur pour assurer la croissance à long terme du secteur des sciences de la vie au Canada.

Peter Brenders

Président et chef de la direction
BIOTECanada

Gord Jans

Leader national, Pharmaceutique et sciences de la vie
PwC

Principaux résultats

Plusieurs résultats de l'étude pourront être utilisés par les intervenants du secteur et les administrations publiques afin d'assurer l'avenir du secteur canadien des sciences de la vie.

1. Perspectives et défis

La mobilisation de capitaux reste le plus grand défi des sociétés. Les répondants du monde des affaires indiquent qu'ils ont besoin de plus de 1 milliard de dollars en capitaux. Cette réalité se traduit par des anticipations croissantes d'une aide, financière ou non, de la part des gouvernements.

2. Financement

Près de la moitié des répondants à la recherche de capitaux souhaitent recueillir des sommes supérieures à 10 millions de dollars. Les répondants se tournent vers des partenaires stratégiques avant tout pour mobiliser ce financement.

3. Soutien gouvernemental

Les répondants croient que le gouvernement a un grand rôle à jouer dans leur succès et celui du secteur, quant au financement et autres mesures incitatives qu'il peut offrir. Parmi les interventions les plus importantes que l'État peut entreprendre figurent la création d'un stimulant fiscal et d'incitatifs à l'investissement de capital de risque.

4. Produits, rentabilité et lieux

Parmi les répondants qui ne génèrent pas de revenus, 25 % croient qu'il leur faudra plus de cinq ans pour le faire. En ce qui concerne les entreprises qui ne vendent pas de produits à l'heure actuelle, 73 % s'attendent à voir passer plus de deux ans avant d'atteindre l'étape de la commercialisation.

5. Liquidité – Fusions, acquisitions et alliances stratégiques

Si elles veulent réussir, les sociétés canadiennes du secteur des sciences de la vie, bien au fait de la conjoncture économique, sont confrontées à la perspective de se laisser acquérir ou de participer à une fusion d'entreprises. La question de l'évaluation continue de présenter le plus grand obstacle à de telles transactions.

6. Impartition

La plupart des sociétés répondantes n'impartissent pas leurs activités et ne se perçoivent pas comme des organisations virtuelles. L'avantage principal du modèle d'activités virtuel et de l'impartition est principalement d'ordre financier.

En tout, 100 personnes du monde des affaires, des universités, des pouvoirs publics et d'autres organisations du secteur ont répondu au sondage sur le secteur canadien des sciences de la vie cette année. Ces répondants représentent quelque 3 000 employés à la grandeur du pays et un chiffre d'affaires d'environ 2 milliards de dollars.

Profil des répondants

Toutes les régions du Canada étaient représentées dans ce sondage. Les sièges sociaux des entreprises étaient répartis ainsi : 39 % en Ontario, 28 % dans les provinces de l'Ouest (Manitoba, Saskatchewan, Alberta et Colombie-Britannique), 21 % au Québec, 7 % au Canada atlantique et 5 % à l'étranger.

Sur l'ensemble des entreprises des sciences de la vie et de biotechnologie sondées, 81 % comptaient moins de 100 employés à temps plein et 27 % ont affirmé avoir cinq employés à temps plein ou moins.

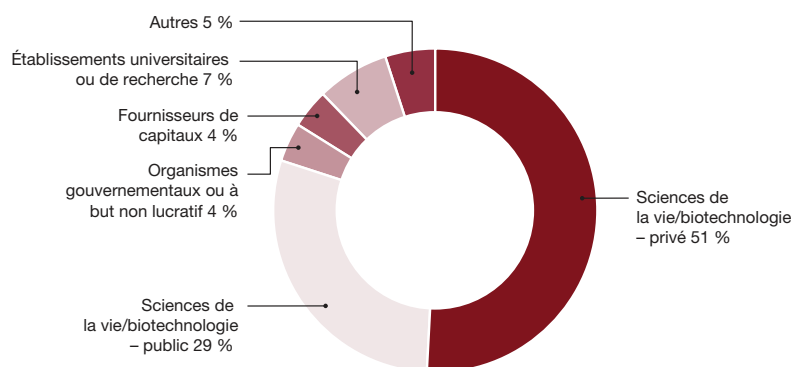
Quelque 54 % des intervenants interrogés étaient chefs de la direction ou présidents et 6 %, chefs des finances, les autres occupant divers postes – directeur de l'exploitation, directeur du développement des affaires, directeur des affaires réglementaires, etc.

Parmi les sociétés qui ont répondu à la question sur les revenus, plus de 60 % ont indiqué en avoir généré. Parmi ces dernières, 52 % ont déclaré des revenus annuels inférieurs à 5 millions de dollars.

Les entreprises privées constituaient plus de la moitié des répondants, tandis que les entreprises publiques en représentaient environ le tiers. Parmi les autres répondants figuraient des organismes gouvernementaux ou à but non lucratif, des fournisseurs de financement aux entreprises des sciences de la vie et des établissements universitaires ou de recherche (figure 1).

Les répondants interrogés offrent une grande variété de produits et de services. Le champ d'activité le plus fortement représenté est la thérapeutique (24 %), suivie des produits pharmaceutiques de marque (14 %), puis des fournisseurs de services et d'outils (12 %).

Figure 1 : Répartition des répondants par secteur d'activité



Perspectives et défis



Mobiliser des capitaux ou négocier avec des partenaires stratégiques et recruter une main-d'œuvre hautement qualifiée représentent des défis cruciaux pour l'avenir du secteur à court et à long terme.

Le secteur canadien des sciences de la vie se trouve à la croisée des chemins. Nos répondants du monde des affaires cherchent au-delà de 1 milliard de dollars en capitaux. Cette réalité se traduit par des anticipations croissantes d'une aide, financière ou non, de la part des gouvernements afin de stimuler l'investissement.

Notre secteur continue d'avoir le potentiel immense de susciter la croissance économique au Canada, une croissance vitale pour assurer la prospérité économique à long terme. Les grands paramètres restent les mêmes : population mondiale croissante et vieillissante, demande accrue de sources de nourriture durables, pouvoir d'achat grandissant pour les nouveaux médicaments (notamment dans les marchés émergents), avancées des connaissances scientifiques concernant les maladies et les populations. Or, la question est de savoir si l'industrie sortira de la dernière crise économique réduite mais plus robuste et ainsi se renforcer au fur et à mesure qu'elle inscrira de nouveaux succès commerciaux.

Dans l'ensemble, le secteur des sciences de la vie a un grand besoin de capitaux pour entreprendre des recherches et commercialiser ses produits. Si le financement a esquissé une hausse en 2010, malheureusement, les niveaux de financement global restent en deçà des moyennes historiques. Il ne faut donc pas s'étonner que l'industrie souffre d'un manque de confiance en raison des conditions actuelles de financement. D'ailleurs, de nombreuses sociétés ont été dans l'obligation d'effectuer des réductions de personnel, de céder des actifs ou de prendre d'autres mesures pour préserver leur trésorerie. Comparativement aux chefs de la direction des sociétés pharmaceutiques mondiales qui ont participé au 13^e sondage annuel de PwC auprès des chefs de la direction¹, les répondants de notre enquête se sont montrés beaucoup moins confiants en l'avenir.

La confiance à court terme s'est redressée légèrement depuis notre dernier rapport, puisque 63 % des répondants ont affirmé être peu ou pas du tout confiants dans les perspectives à court terme du secteur au Canada, comparativement à 68 % en 2009. Interrogés sur les perspectives à long terme du secteur, 57 % des répondants



¹ PricewaterhouseCoopers s.r.l. (2010). *13th Annual Global CEO Survey*, en ligne à www.pwc.com/gx/en/ceo-survey/download.jhtml (en anglais seulement).

ont indiqué être peu ou pas du tout confiants, contre 43 % qui se sont dits modérément ou extrêmement confiants. Les résultats révèlent un subtil déplacement au niveau de la confiance à long terme : à peine 16 % des répondants ne sont pas du tout confiants alors que 41 % le sont peu (comparativement à 31 % et à 32 % respectivement pour la confiance à court terme). Vraisemblablement, ce manque de confiance s'explique d'abord par les traces de la dernière récession mondiale. Pour se sortir du ralentissement économique, les sociétés ont établi comme objectifs prioritaires de dénicher du financement, de nouer des partenariats stratégiques et de réunir des équipes hautement qualifiées en vue de se préparer pour les grandes étapes à venir.

Comme l'illustre la figure 2, les trois principaux défis que devront relever les organisations au cours des deux prochaines années sont l'obtention de capitaux (60 %, comparativement à 54 % en 2009), la recherche d'un partenaire stratégique ou d'un partenaire pour

l'exploitation de licences (43 %, contre 22 % en 2009) et le recrutement et la conservation d'employés clés (39 %, comparativement à 25 % en 2009). L'intérêt renouvelé à l'égard de ce dernier élément révèle que les répondants accordent davantage d'importance aux employés clés en période économique difficile.

Le problème le plus aigu pour le secteur canadien des sciences de la vie est l'accès aux capitaux (pour 84 % des répondants, comme l'illustre la figure 3); il s'agit d'ailleurs d'une constante depuis que PwC mène des sondages sur ce secteur. Les autres défis comprennent l'accès aux partenaires stratégiques (46 %) et la disponibilité de savoir-faire au Canada (33 %), qui est devenue un nouvel enjeu important en 2011. Le besoin de synchronisation des initiatives gouvernementales a fortement augmenté depuis 2009, ce qui indique que les acteurs canadiens ont réaffirmé le souhait déjà exprimé en 2007 de voir le gouvernement soutenir le secteur à mieux affronter la concurrence sur l'échiquier mondial.

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

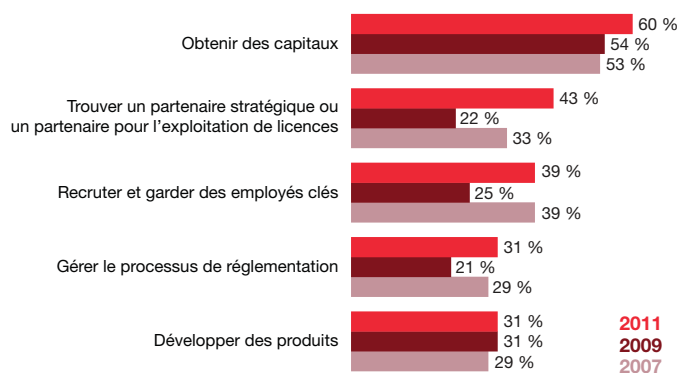
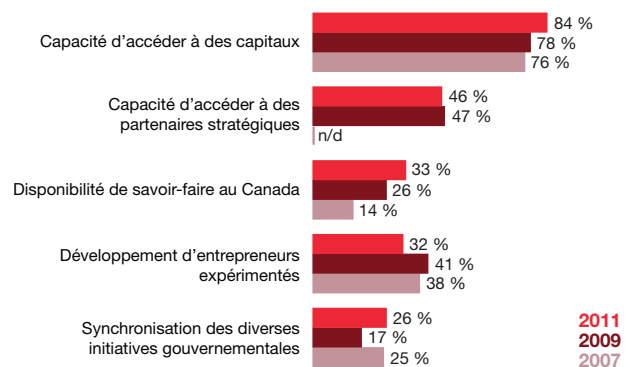


Figure 3 : Quels sont les principaux éléments qui, selon vous, empêchent le secteur canadien des sciences de la vie et de la biotechnologie de devenir un concurrent mondial plus fort? (Choisissez les trois principaux.)



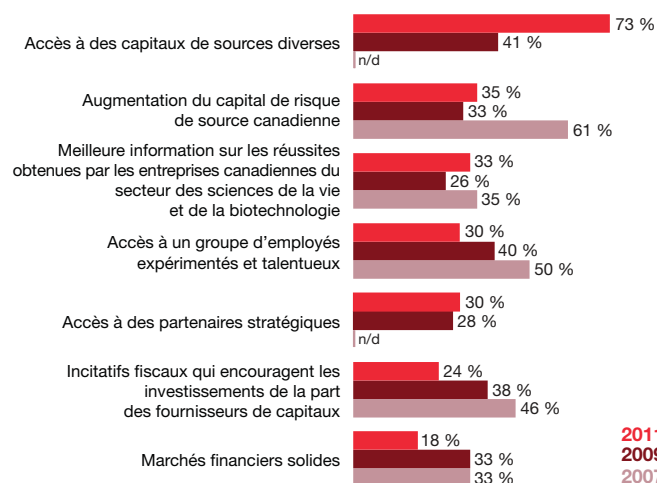
Enfin, comme l'illustre la figure 4, les facteurs de succès les plus importants pour le secteur sont encore l'accès aux capitaux, l'accès à des employés de talent et à des partenaires stratégiques, l'augmentation du capital de risque de source canadienne ainsi qu'une meilleure communication des réussites canadiennes. L'accès à un groupe d'employés expérimentés et talentueux ne se classe plus parmi les trois premiers facteurs de succès, en forte chute d'une année à l'autre. Pour l'année en cours, le facteur de l'accès aux capitaux a fortement augmenté et le facteur des réussites obtenues est devenu crucial. En effet, les histoires de réussites ont une forte influence à la fois sur les investisseurs et sur les entreprises. La remontée de ce facteur traduit sans doute en partie le peu de belles réussites au cours des deux dernières années.

Quelques exemples de réussites obtenues au Canada se trouvent aux pages 8, 9 et 27.

« Plus vous enregistrez de réussites et vous les communiquez publiquement, plus il est facile d'attirer des capitaux. Il est important de faire connaître et de célébrer les belles réussites, les partenariats, les projets conjoints et les collaborations. »

**Un répondant au sondage
Prévisions 2011 pour le secteur
canadien des sciences de la vie**

Figure 4 : Actuellement, quels sont, selon vous, les plus importants facteurs de réussite au sein du secteur canadien des sciences de la vie? (Choisissez les trois principaux.)



Ententes récentes visant des sociétés canadiennes



ISRAËL
Alliance stratégique
.....
*iCo Therapeutics
et Immune
Pharmaceuticals :
33 M\$*

JAPON
Alliance stratégique
.....
*Protox
Therapeutics
et Kissei
Pharmaceutical :
75 M\$*

CHINE
Alliance stratégique
.....
*ProMetic Life
Sciences et Allist
Pharmaceuticals :
59 M\$*

AFRIQUE DU SUD
Investissement
stratégique
.....
*Paladin et
Pharmaplan*

AUSTRALIE
Fusion
.....
*YM Biosciences
et Cytopia*



Financement

Est-ce bientôt la fin du tunnel?
L'accès aux capitaux continue de
représenter un défi de taille pour
le secteur.

Les données de la figure 2 (éléments représentant le plus grand défi pour votre organisation), de la figure 3 (éléments empêchant le secteur de devenir un concurrent mondial plus fort) et de la figure 4 (principaux facteurs de réussite) confirment l'importance des capitaux. Le sondage révèle que 80 % des répondants ont désigné la situation du secteur et un marché peu propice comme principaux obstacles à l'obtention de capitaux auxquels se heurtent les entreprises canadiennes du secteur des sciences de la vie (figure 5). Accéder à des capitaux a toujours été difficile, car le secteur est en concurrence avec d'autres domaines pour attirer le capital de risque. Cependant, la situation semble être en voie de s'améliorer pour les plus innovateurs à mesure que les grandes entreprises biotechnologiques et pharmaceutiques cherchent à assurer leur approvisionnement, que les investissements américains de capitaux de risque dans le secteur augmentent et que le marché américain des premiers appels publics à l'épargne reprenne de la vigueur (quoique lentement). Le Canada continue d'accuser un retard par rapport aux pays qui arrivent, en partie, à alimenter leur reprise économique grâce aux technologies innovatrices.

Parmi les répondants du milieu des affaires, 54 % sont actuellement à la recherche de capitaux et 33 % en rechercheront au cours des deux prochaines années. Le nombre de répondants du milieu des affaires qui recherchent plus de 10 millions de dollars est passé à 47 %, contre 39 % en 2009 (figure 6). Ceux qui visent des sommes inférieures à 5 millions de dollars sont encore nombreux, mais moins qu'auparavant. Selon nous, la hausse des attentes de financement est attribuable à la conjonction de trois facteurs : tarissement des réserves-encaisse, grande difficulté à obtenir des capitaux et constatation par les entreprises du besoin de mobiliser toujours plus de capitaux pour soutenir leurs objectifs de croissance à long terme.

Si l'on prend la moyenne de chaque tranche de financement recherché (p. ex., 7,5 millions pour la tranche « entre 5 et 10 millions de dollars » et 100 millions pour la tranche « plus de 100 millions de dollars »), la somme recherchée par l'ensemble des répondants associés aux entreprises privées et publiques du secteur des sciences de la vie dépasse 1 milliard de dollars. De toute évidence, il n'y a pas assez de capitaux disponibles pour répondre à

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? (Choisissez les trois principaux.)

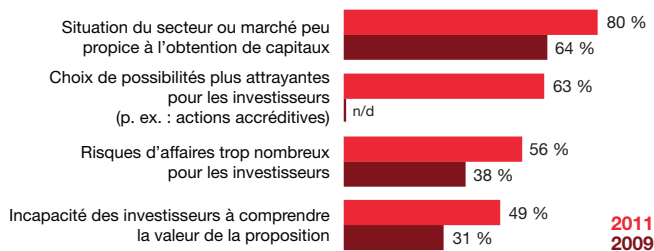
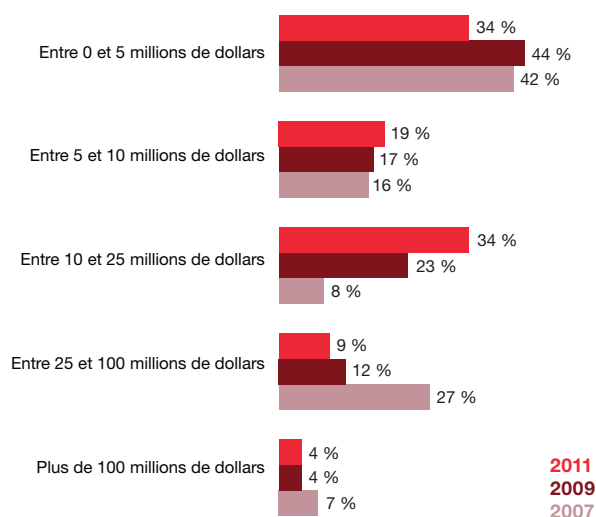


Figure 6 : Quelle somme approximative rechercherez-vous dans votre prochaine ronde de financement?



cette demande, surtout sachant que nos répondants représentent moins d'un tiers des entreprises canadiennes du secteur des sciences de la vie.

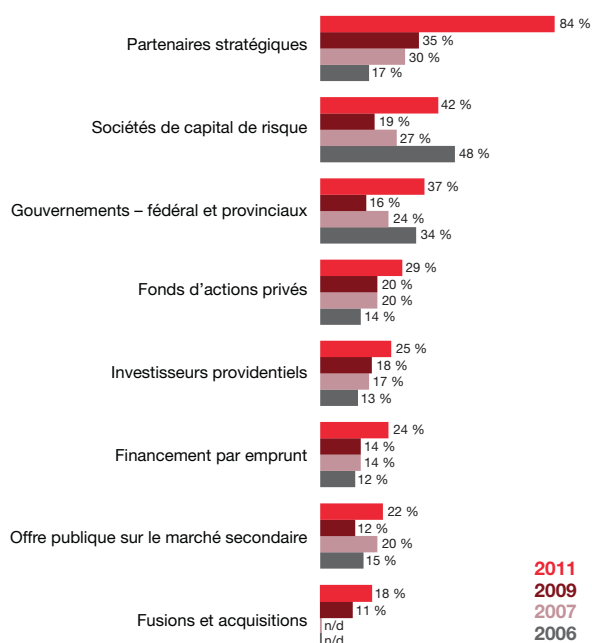
Quand nous leur avons demandé leur avis sur les trois plus importantes sources de financement, la majorité de répondants ont d'abord parlé des partenaires stratégiques (figure 7). Ils ont aussi cité les sociétés de capital de risque, les pouvoirs publics, les fonds d'actions privés et les investisseurs providentiels.

La figure 7 révèle également une hausse de la proportion de répondants qui prévoient obtenir des fonds de sociétés de capital de risque; cette proportion est passée de 19 % en 2009 à 42 % en 2010. Le financement par capital de risque a toujours été limité au Canada. Ce problème a été aggravé par la consolidation du secteur, le manque de nouveau capital de risque mobilisé expressément pour le secteur et la demande élevée de financement complémentaire. Il n'est donc pas étonnant de constater que le

nombre d'opérations de financement en capital de risque faisant intervenir de nouveaux investisseurs soit si limité. Selon Thomson Reuters², le Canada a connu en 2009 le plus bas financement de capital de risque depuis 13 ans, avec 1 milliard de dollars, contre 1,3 milliard en 2008 – une baisse de 23 %. Sur ce montant, 21 % ont été investis dans le secteur des sciences de la vie en 2009, contre 27 % en 2008. Cependant, au cours des neuf premiers mois de 2010, l'Association canadienne du capital de risque et Thomson Reuters³ ont fait état de 905 millions de dollars investis en tout, en hausse de 28 % par rapport aux 709 millions de dollars investis pendant la même période en 2009. Une proportion de 26 % de ces sommes ont été dirigées vers le secteur des sciences de la vie en 2010.

Aux États-Unis, les investissements de capital de risque dans le secteur des sciences de la vie sont prometteurs, la cadence pour l'exercice 2010 s'annonçant supérieure à celle de 2009 d'après le MoneyTree Report⁴. Les investissements dans ce secteur en 2010 depuis le début de l'exercice se chiffrent à 5,1 milliards de dollars portant sur 619 transactions, comparativement à 4,3 milliards de

Figure 7 : Quelles seront vos plus importantes sources de financement? (Choisissez les trois principales.)



2 Thomson Reuters. (2009). *Canada's Venture Capital Industry*.

3 Thomson Reuters. (2010). *Canada's Venture Capital Industry in Q3, 2010*.

4 PricewaterhouseCoopers s.r.l. et The National Venture Capital Association (2010). *The Moneytree Report, Q3*. D'après des données fournies par Thomson Reuters.

dollars investis dans 541 transactions au cours des trois premiers trimestres de 2009, ce qui représente une hausse de 17 %. La taille moyenne de la transaction en 2010, évaluée à 8,2 millions de dollars, est comparable à celle des trois premiers trimestres de 2009, qui s'établissait à 8 millions de dollars. Les investissements pour l'ensemble de 2009 ont totalisé 6,2 milliards de dollars répartis sur 749 transactions, comparativement à 7,9 milliards de dollars répartis sur 885 transactions pour l'ensemble de 2008. Le secteur des sciences de la vie, qui comprend les industries de la biotechnologie et des dispositifs médicaux, a continué à retenir la part du lion. Le MoneyTree Report du 3^e trimestre⁴ indique que le nombre de premières transactions dans le secteur a augmenté de 44 % comparativement à l'année précédente, ce qui laisse entendre que les investisseurs de capital de risque font davantage confiance aux innovateurs du secteur.

Le MoneyTree Report cite un sondage à chaud administré par Thomson Reuters et la NVCA selon lequel une certaine activité au niveau des fusions et acquisitions et l'observation d'un certain nombre de premiers appels public à l'épargne cadrent avec une reprise économique lente, mais continue.

« La demande de produits est à la hausse, mais sans capitaux, nous ne pourrons pas rester dans la course. »

**Un répondant au sondage
Prévisions 2011 pour le secteur
canadien des sciences de la vie**



⁴ PricewaterhouseCoopers s.r.l. et The National Venture Capital Association (2010).
The Moneytree Report, Q3. D'après des données fournies par Thomson Reuters.



Soutien gouvernemental

« Il faut continuer à créer des conditions favorables en offrant des crédits d'impôt pour la R.-D. ou tout autre type d'apport en espèces non dilutif. »

**Un répondant au sondage
Prévisions 2011 pour le secteur
canadien des sciences de la vie**

Les pouvoirs publics s'engageront-ils à répondre aux attentes? Il est évident que les répondants perçoivent les gouvernements fédéral et provinciaux comme ayant une grande influence sur leur succès et celui du secteur, de par le financement et les autres incitatifs qu'ils ont à offrir. Comme les années précédentes, les sociétés ont la conviction que même si l'État n'est pas nécessairement la source de financement la plus recherchée (il s'agit plutôt des partenaires stratégiques), son rôle primordial consiste à créer des mesures incitatives pour le capital de risque.

Selon 78 % des répondants, la création d'incitatifs à l'investissement de capital de risque reste 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 (figure 8). Parmi les autres gestes à poser, la création d'incitatifs fiscaux plus intéressants (63 %) et l'octroi de subventions de recherche aux entreprises (49 %) suivent. Ces résultats traduisent le besoin continu de financement, besoin qui s'est d'ailleurs intensifié dans les dernières années à mesure que l'économie s'est affaiblie et que l'accès aux capitaux a diminué. La récente initiative de BIOTECanada visant à solliciter les pouvoirs publics pour que le secteur des sciences de la vie ait accès au régime fiscal d'actions accréditatives constitue un exemple de mesure incitative qui concorde avec les attentes de nos répondants. On a d'ailleurs demandé à PwC de modéliser les retombées économiques potentielles de la proposition de BIOTECanada et, d'après notre analyse, la médiane des effets économiques directs, indirects et induits du programme sur la production brute du Canada atteindraient 1 milliard de dollars, y compris la création de 7 600 équivalents emplois à temps plein. Par ailleurs, il est intéressant de noter qu'à la question des trois plus importants obstacles à l'obtention de capitaux pour les entreprises des sciences de la vie du Canada, les répondants ont évoqué, comme deuxième facteur en importance, l'accès à des incitatifs fiscaux plus intéressants, telles les actions accréditatives.

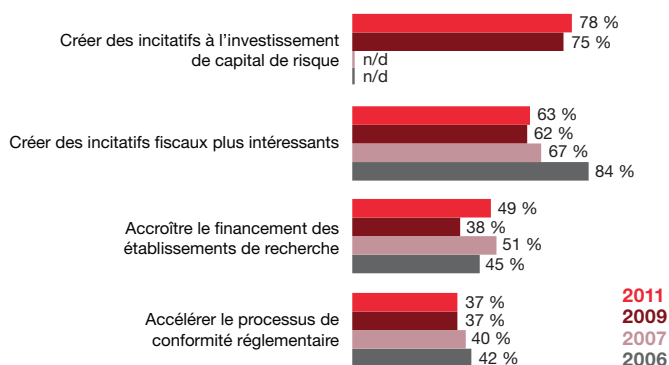
Interrogés sur le rôle du gouvernement dans la réussite de leur propre organisation, les répondants ont continué d'insister sur l'importance des pouvoirs publics au niveau du financement : 72 % ont encore indiqué que la R.-D. et les autres incitatifs fiscaux remportaient la palme; près des deux tiers (66 % en 2011 comparativement à 56 % en 2009) ont mentionné les subventions gouvernementales ou les autres formes de financement et un peu plus d'un tiers ont évoqué l'aide à l'emploi – une forte hausse par rapport à 2009. Les répondants affirment également que la sollicitation des pouvoirs publics représente la mesure la plus efficace que le secteur peut prendre pour améliorer la compétitivité du secteur canadien sur la scène mondiale. Comme le révèle la figure 7, les attentes relatives au financement de l'État ont augmenté pour s'établir au niveau le plus élevé jamais décelé dans nos rapports. Ces résultats indiquent qu'au cours des deux dernières années, à une époque où les préoccupations d'ordre macroéconomique continuent d'avoir une grande incidence sur un secteur à court d'argent, les entreprises des sciences de la vie comptent toujours davantage sur l'aide de l'État.

Nous avons aussi constaté une croissance progressive de la volonté de bénéficier d'une aide gouvernementale axée sur certains sous-secteurs. À peine 25 % des répondants s'opposent à ce concept, contre 33 % en 2009 et environ 44 % en 2007 et en 2006. Cependant, on note un glissement vers la catégorie des indécis, 32 % des répondants déclarant ne pas savoir si cette aide est justifiée, comparativement à 43 % qui y sont favorables. Il reste à voir si le gouvernement réagira à ce besoin, et de quelle façon.

« Le gouvernement peut venir en aide et essaie d'ailleurs de le faire. Il doit par contre simplifier l'accès aux capitaux et le niveau de financement doit être assez substantiel pour permettre aux sociétés de franchir une étape. »

**Un répondant au sondage
Prévisions 2011 pour le secteur canadien des sciences de la vie**

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



Produits, rentabilité et lieux

Les entreprises canadiennes continuent de développer leurs activités et d'effectuer l'essentiel de leur R.-D. ici. Près des deux tiers des entreprises qui ne vendent pas de produits à l'heure actuelle s'attendent à voir s'écouler plus de deux ans avant d'atteindre l'étape de la commercialisation. Et près de 25 % des entreprises qui ne génèrent pas de revenus croient qu'il leur faudra plus de cinq ans pour le faire (comme en 2009 et en 2007).





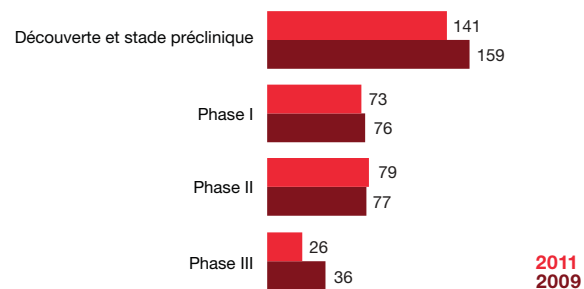
À peine un tiers des sociétés sont rentables et la moitié de celles-ci génèrent des profits de 5 millions de dollars ou moins. Dans la même veine que le sondage de 2009 pour les entreprises qui ne réalisent actuellement aucun bénéfice, plus de 70 % des répondants croient qu'il leur faudra plus de trois ans pour le faire, et plus de 30 % croient qu'il leur faudra plus de cinq ans. Ces proportions sont demeurées relativement stables les quatre dernières années.

Selon les données de la Base de données canadienne des sciences de la vie, 92 % des produits courants se trouvent entre le stade préclinique et la phase II de développement (figure 9), ce qui confirme que les revenus et les bénéfices sont 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.

Quelque 70 % des répondants ne projettent pas de relocaliser leurs activités à l'étranger, en tout ou en partie, au cours des deux prochaines années. Cela représente une baisse par rapport au résultat de 80 % enregistré dans le sondage de 2009.

Figure 9 : Nombre de produits thérapeutiques de biotechnologie en cours d'élaboration au Canada⁵



Données en date de décembre 2010

⁵ BIOTECANADA. Base de données canadienne des sciences de la vie.

Parmi les 30 % de répondants qui prévoient une relocalisation, près de 66 % visent les États-Unis, comparativement à 85 % en 2009. Ils pensent principalement transférer leur service des ventes (24 %), leur service de R.-D. (17 %) et leur siège social (14 %). Le nombre de répondants qui ont indiqué vouloir déplacer l'ensemble de leur entreprise est passé à 14 %, en hausse par rapport aux 4 % en 2009. Ces plans semblent motivés par l'accès aux capitaux, un marché plus vaste et un bassin de personnes talentueuses plus étendu (figure 10), ce qui cadre avec les constatations précédentes. Pour l'exercice en cours, un nombre nettement accru de répondants citent de meilleurs incitatifs de la part des autres gouvernements comme motivation.

Interrogées sur la façon dont elles comptent dépenser leurs capitaux, 74 % des sociétés classent la R.-D. dans les trois premiers rangs (figure 11) et 78 % ont l'intention de réaliser leur R.-D., en totalité ou en partie, au Canada dans les deux prochaines années (62 % en 2009, 75 % en 2007 et 58 % en 2006).

Le Canada (76 %) et les États-Unis (38 %) semblent être les pays où la majorité des répondants mèneront leurs activités de R.-D. (figure 12). L'Asie, important centre d'activités effectuées en sous-traitance, n'est pas mentionnée à cet égard, ce qui laisse entendre que les répondants prévoient garder la R.-D. tout près, voire à l'interne. D'ailleurs, une grande majorité de répondants (87 %) déclarent que plus de la moitié de leur R.-D. se déroule au pays et 67 % indiquent qu'ils projettent d'augmenter leurs dépenses au titre de la R.-D. au cours du prochain exercice malgré la dernière récession. L'augmentation récente des limites de dépense dans le cadre du crédit d'impôt remboursable pour la R.-D., qui sont passées de 2 à 3 millions de dollars, pourrait être un facteur expliquant l'intention des répondants de poursuivre la R.-D. au Canada, surtout si l'on sait que 51 % des répondants représentent des entreprises privées.

Figure 10 : Quelles sont les principales raisons qui vous inciteraient à délocaliser? (Choisissez les trois raisons les plus probables.)

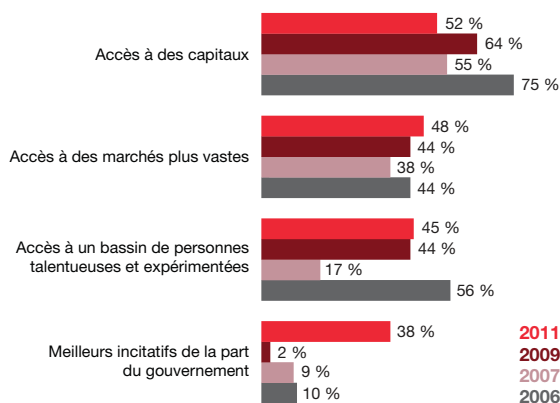


Figure 11 : Quelle utilisation ferez-vous des fonds tirés de votre prochaine ronde de financement? (Choisissez les trois utilisations les plus probables.)

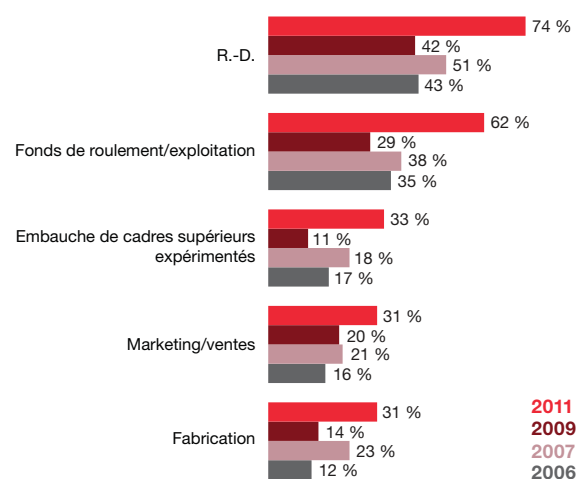
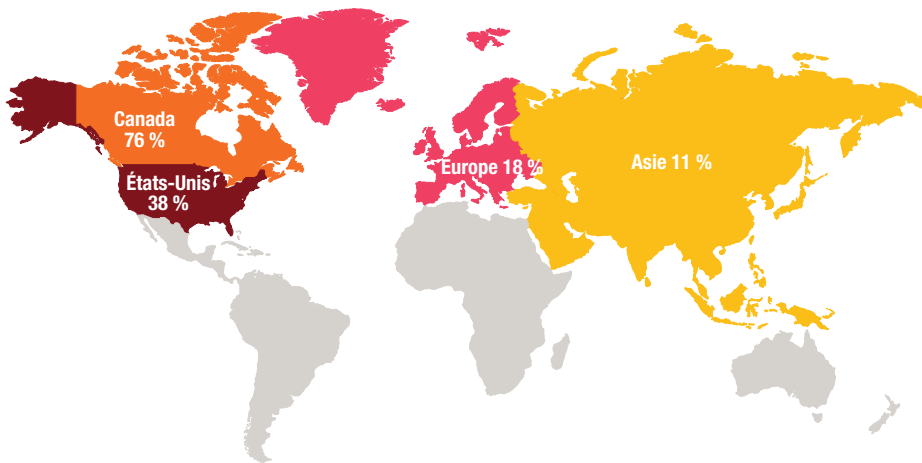
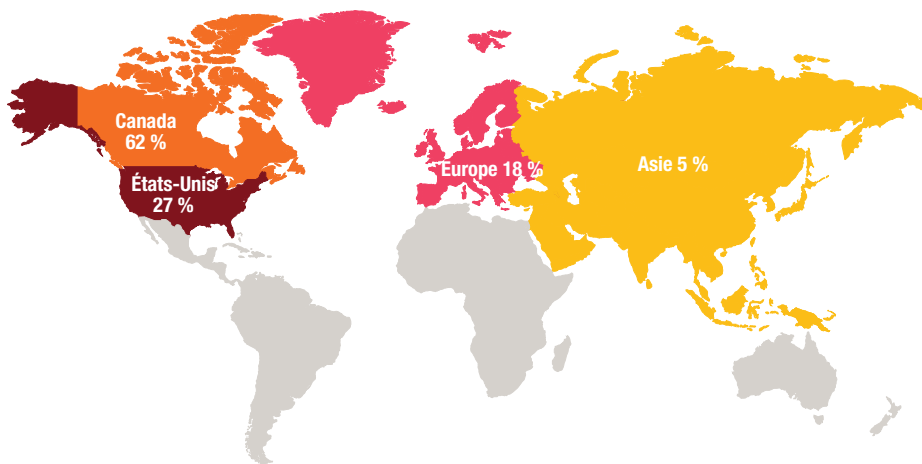


Figure 12 : Où effectuerez-vous la majorité de vos activités de R.-D. au cours des deux prochaines années? (Cochez tous les choix pertinents.)



2011



2009

« Pour réussir, il faut un mélange de recherche scientifique, de commercialisation, de capitaux et de personnel expérimenté. Celui qui n'a pas les bons ingrédients ne réussira pas à faire un gâteau. »

**Un répondant au sondage
Prévisions 2011 pour le secteur
canadien des sciences de la vie**

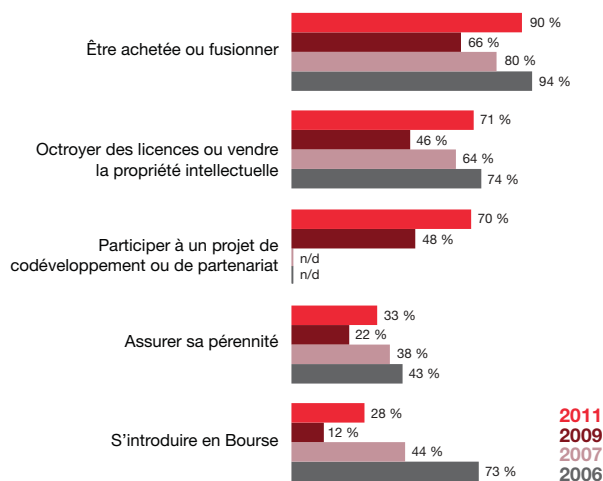


Liquidité – Fusions, acquisitions et alliances stratégiques

Quelque 90 % des répondants indiquent qu'une acquisition ou une fusion figure parmi les trois scénarios les plus plausibles pour une entreprise florissante dans le secteur des sciences de la vie au Canada.

De plus, 70 % des répondants pensent qu'il est aussi 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 13). Nous croyons que ces réponses reflètent bien la conjoncture économique, puisque l'accès aux capitaux est limité et les entreprises chercheront probablement un effet de levier à leurs ressources. À plus long terme, nous continuons d'être préoccupés par 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. Cela porte à croire que le secteur canadien n'atteindra jamais la masse ni l'échelle critiques requises pour être concurrentiel sur la scène internationale, à moins qu'il ne s'attaque rapidement au besoin de trouver d'importants niveaux de financement et des partenaires mondiaux. Pour ce faire, il faut que les pouvoirs publics et le secteur collaborent afin de créer un environnement favorable pour conserver les activités au Canada.

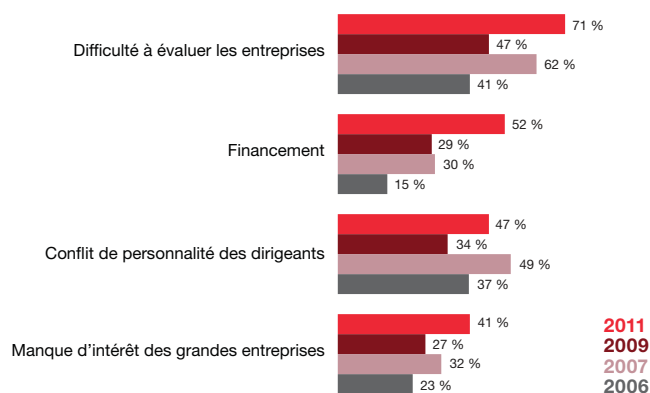
Figure 13 : Quelles sont, selon vous, les solutions les plus plausibles d'une entreprise type du secteur des sciences de la vie pour assurer sa réussite? (Choisissez les trois principales.)



En outre, les répondants croient que les alliances stratégiques joueront un rôle plus important dans la croissance de leur entreprise que les fusions et acquisitions (59 %, contre 24 %). Quelque 71 % des répondants indiquent que la difficulté à évaluer les entreprises est le principal obstacle aux fusions et acquisitions dans le secteur (figure 14). Le resserrement du crédit a d'ailleurs eu un effet négatif sur les évaluations. Ce facteur figurait également parmi les principaux obstacles en 2009, en 2007 et en 2006. Les autres barrières comprennent les conflits de personnalité des dirigeants, le financement et le manque d'intérêt des grandes entreprises.

D'après le groupe Vente, acquisition et financement d'entreprises de PwC, le secteur nord-américain de la pharmaceutique et des sciences de la vie continue de se réorienter en réaction aux complexités croissantes relatives à la santé dans le monde, aux demandes de réforme des soins de santé publics, aux expirations de brevets et aux avancées technologiques, comme en témoigne le rythme constant de fusions et d'acquisitions d'une année sur l'autre.

Figure 14 : Quels sont, selon vous, les plus importants obstacles aux fusions et acquisitions dans le secteur des sciences de la vie? (Choisissez les trois principaux.)



« La collaboration est primordiale. »

**Un répondant au sondage
Prévisions 2011 pour le secteur
canadien des sciences de la vie**



Le nombre de transactions en Amérique du Nord au troisième trimestre de 2010 s'élevait à 63, contre 70 au deuxième trimestre et 53 au premier trimestre, soit un total de 186 transactions annoncées depuis le début de l'exercice. La valeur déclarée des transactions pour le troisième trimestre se chiffrait à 30 milliards de dollars, comparativement à 25 milliards pour le deuxième trimestre de 2010 et à 43 milliards pour le premier trimestre, lequel comprend une transaction évaluée à 28 milliards de dollars. Cela mène au total de 98 milliards de dollars en transactions depuis le début de l'exercice. Le Canada continue de représenter environ 10 % du volume total des transactions.

Les petites entreprises innovatrices qui cherchent une sortie continueront de profiter du besoin qu'ont les grandes sociétés pharmaceutiques et biotechnologiques de remplir leur filière de développement. Un grand nombre de ces grandes sociétés ont accumulé d'importantes réserves-encaisse pour se protéger pendant la récession. Si l'économie poursuit sa reprise, leur situation pourrait laisser présager un avenir prometteur pour les innovateurs du secteur des sciences de la vie à court d'argent.

« Les grandes entreprises qui ont peu de projets de R.-D. se tournent vers les collaborations, les fusions et acquisitions, et les placements en actions pour alimenter l'innovation, explique Tracy Lefteroff, associée directrice mondiale des services du capital d'investissement chez PwC. Ces éléments ne viennent pas de l'interne. Voilà la cible privilégiée pour les jeunes entreprises de biotechnologie et d'instruments médicaux. » Cependant, comme l'indique la figure 14, un des enjeux clés pour les sociétés canadiennes consiste à attirer l'attention de ces importants acteurs mondiaux, ce qui révèle le besoin d'adopter de nouvelles façons de penser et de nouveaux mécanismes d'appui au Canada.

La plupart des sociétés répondantes n'impartissent pas leurs activités et ne se perçoivent pas comme des organisations virtuelles.

Impartition

Étant donné que l'impartition et le recours à un modèle d'activités virtuel font souvent l'objet de discussions au sein du secteur, nous avons pour la première fois décidé de consacrer quelques questions à l'analyse de ce sujet.

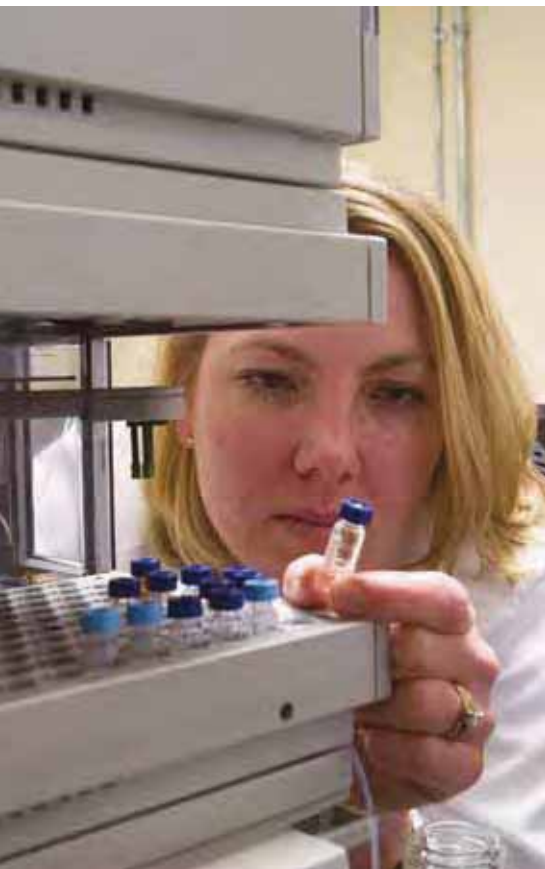
Les résultats généraux du sondage montrent qu'une majorité de répondants (58 %) n'impartissent aucune fonction centrale. Si l'on regarde plus en détail, on note que la tendance à l'impartition dans les organisations comptant moins de 20 employés ne diffère pas de celle dans les organisations plus grandes (42 % contre 41 %), ce qui signifie que l'impartition est omniprésente dans toutes les tailles d'entreprises. Pour les organisations qui ont recours à ce procédé, l'avantage principal est d'ordre financier (figure 15), notamment la

réduction des frais et la protection contre la récession. Cela n'est pas surprenant compte tenu des difficultés continues qu'ont bien des sociétés à mobiliser des capitaux. L'activité la plus susceptible d'être externalisée est la recherche de base et la mise au point de produits (50 %). Or, il semble peu probable que des activités de R.-D. externalisées prennent la route de pays à faibles coûts à l'extérieur de l'Amérique du Nord puisqu'une grande majorité des sociétés comptent effectuer l'essentiel de leur R.-D. au Canada au cours des deux prochaines années et, dans une moindre mesure, aux États-Unis (figure 12). Parmi les autres activités susceptibles d'être externalisées, mentionnons les fonctions administratives (33 %) et les fonctions de gestion (14 %).

Figure 15 : Quels sont pour vous les principaux avantages de l'impartition? (Choisissez tous ceux qui s'appliquent.)

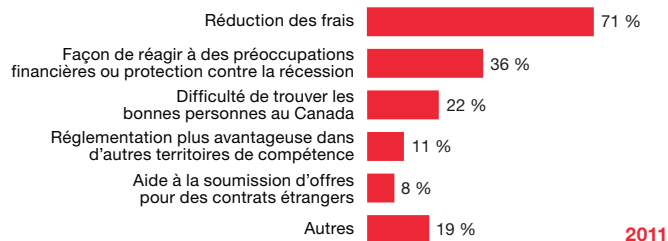


2011



De même, les résultats généraux révèlent qu'une majorité de répondants (59 %) ne se perçoivent pas comme étant des organisations virtuelles. Il est peu étonnant de constater que les entreprises qui comptent moins de 20 employés se voient comme étant plus virtuelle que les grandes entreprises (56 % contre 20 %). Parmi les sociétés qui n'ont pas de modèle d'activités virtuel, nos résultats indiquent que presque toutes (93 %) sont loin d'envisager d'en adopter un. C'est là un signe encourageant car, compte tenu de la baisse du nombre d'entreprises et des niveaux de financement au cours des deux dernières années, une réorientation en faveur du modèle virtuel aurait pu représenter un obstacle supplémentaire à l'intention du Canada d'améliorer sa compétitivité mondiale dans le secteur des sciences de la vie. Les principaux avantages du modèle d'activités virtuel sont similaires à ceux de l'impartition, à savoir d'ordre financier (figure 16).

Figure 16 : Quels sont, selon vous, les principaux avantages liés au modèle d'activités virtuel? (Choisissez tous ceux qui s'appliquent.)

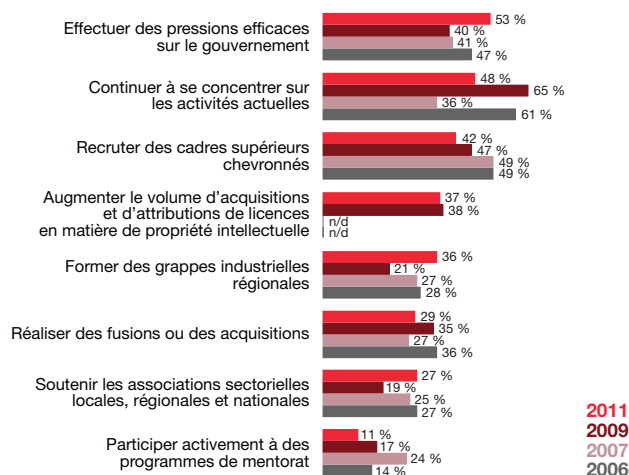


Prochaines étapes

Comme nous l'avons évoqué dans notre récente publication intitulée *Biotech Reinvented*⁶, le secteur mondial des sciences de la vie est confronté à d'importants défis et transformations. En particulier, le modèle de fonctionnement auquel les sociétés des sciences de la vie ont adhéré au cours des trente dernières années est en défaillance. Il est devenu de plus en plus difficile de mobiliser du capital de risque, le secteur des sciences de la vie n'a pas réduit le risque inhérent à la découverte et à la mise au point de médicaments, et le déplacement accéléré de la recherche vers l'Asie risque de modifier dramatiquement le paysage économique au sein du secteur dans un proche avenir. Entre-temps, le besoin qu'éprouve le secteur de la santé de répondre aux demandes croissantes visant à améliorer les soins de santé, à perfectionner la gestion des ressources, à apporter des innovations agricoles, à prendre en charge la santé animale et à élaborer de nouveaux procédés manufacturiers et industriels ne cesse de s'intensifier.

D'après nos répondants, la solution se trouve en partie dans les réponses énoncées à la figure 17. Les mesures les plus importantes que doit prendre le secteur pour améliorer la compétitivité mondiale du Canada consistent d'abord à effectuer des pressions efficaces sur le gouvernement, puis aussi à continuer de se concentrer sur les activités actuelles pour assurer leur réussite. L'importance accrue accordée au lobbying du gouvernement est intéressante, quoiqu'elle se soit toujours classée dans les trois premiers choix chaque fois que nous avons mené le sondage. Il est également intéressant de noter que la formation de grappes industrielles régionales gagne en importance, tandis que le recrutement de cadres supérieurs chevronnés perd graduellement du terrain. Chacune des mesures mentionnées à la figure 17 a sa raison d'être, certes, mais nous sommes d'avis qu'il s'agit de facteurs de réussite insuffisants (bien que nécessaires).

Figure 17 : Quelles sont, selon vous, les plus importantes mesures que doit prendre le secteur pour améliorer la compétitivité mondiale du Canada dans le secteur des sciences de la vie? (Choisissez les trois principales.)



⁶ PricewaterhouseCoopers (2010). *Biotech Reinvented; Where Do You Go From Here?*
En ligne à <http://www.pwc.com/gx/en/pharma-life-sciences/pdf/biotech-reinvented.pdf>
(en anglais seulement).

« La mesure du succès tient vraiment à la capacité de transformer l'innovation en commercialisation. »

**Un répondant au sondage
Prévisions 2011 pour le secteur
canadien des sciences de la vie**

Selon nous, la voie du succès passe en partie par la modification du modèle de fonctionnement, à savoir l'adoption d'une démarche davantage axée sur la collaboration, comme il est question dans notre rapport. Pour justifier le besoin d'un nouveau modèle fonctionnel dans le secteur des sciences de la vie, nous avons établi dans ce rapport que ce secteur doit s'optimiser; une façon d'atteindre cette efficacité consiste à intensifier la collaboration et les partenariats, non seulement au niveau du processus de R.-D., mais aussi de la commercialisation et de la chaîne d'approvisionnement. Un autre élément de réponse a aussi trait au besoin de favoriser le capital de risque au Canada. Que cette solution passe par l'élargissement des règles relatives aux actions accréditatives, par la mise en place de meilleurs crédits d'impôt pour la R.-D., par l'imposition de faibles charges fiscales pour certaines zones économiques spéciales ou par des incitatifs fiscaux à l'investissement de capital de risque, il faut d'abord et avant tout agir à court terme pour mettre en place des mesures incitatives assorties de mécanismes de rendement explicites et transparents afin de tenir les entrepreneurs et gestionnaires responsables des avantages liés à ces mesures incitatives. Il s'agira aussi de concentrer plus efficacement nos ressources limitées pour soutenir les efforts de commercialisation afin de pouvoir mieux concurrencer les autres pays et leurs initiatives visant à atteindre ce que le Canada a déjà réalisé au niveau de sa bioéconomie.

Quelque 80 milliards de dollars de notre PIB proviennent de la mise au point et de l'application de l'innovation axée sur les biotechnologies⁷. Pour un pays aussi riche en savoir et en ressources, le Canada est dans la position unique de pouvoir faire croître sa bioéconomie pour la transformer en moteur clé de croissance économique. L'alignement de politiques publiques selon un modèle écosystémique dynamisant qui appuie l'ensemble du cycle de développement, de l'étape de la découverte jusqu'à la commercialisation, est crucial pour assurer notre compétitivité internationale. Malgré la conjoncture économique difficile des deux dernières années, le secteur canadien des sciences de la vie reste concentré sur ses objectifs à long terme, qui consistent à commercialiser des produits capables d'améliorer des vies.

Que ce soit en parrainant de jeunes entrepreneurs ou en recherchant des consensus pour le secteur, tous les intervenants ont un rôle à jouer, de pair avec les pouvoirs publics, pour poursuivre l'édification de notre secteur.

⁷ Journal of Industrial Biotechnology (2008, décembre).
« Measuring the biobased economy: A Canadian perspective ».

Grands événements commerciaux

Cardiome – lancement de Brinavess dans l’UE	La formulation intraveineuse Brinavess ^{MC} , de Cardiome Pharma, a reçu l’approbation marketing dans l’Union européenne, en Islande et en Norvège pour la conversion rapide de la fibrillation auriculaire en rythme sinusal chez les adultes.
Labopharm – lancement d’Oleptro aux É.-U.	La FDA des États-Unis a autorisé Labopharm à commercialiser les comprimés à libération prolongée Oleptro ^{MC} (chlorhydrate de trazodone), une formulation innovante à prise unique quotidienne de l’antidépresseur trazodone, conçue pour le traitement des troubles dépressifs majeurs chez les adultes.
Nuvo Research – prise en charge de Pennsaid aux É.-U. par Covidien	Nuvo Research commercialisera et distribuera son médicament-phare Pennsaid ^{MC} aux États-Unis par l’intermédiaire de la société Covidien. Pennsaid ^{MC} est un anti-inflammatoire non stéroïdien indiqué pour le traitement des symptômes de l’arthrose du genou. Le détenteur de licence américain de Nuvo, Covidien, lancera maintenant les activités de commercialisation de Pennsaid ^{MC} aux États-Unis.
Theratechnologies – homologation et lancement d’Egrifta aux É.-U. (EMD Serono)	Theratechnologies a reçu l’homologation de la FDA pour Egrifta ^{MC} , le premier et seul traitement indiqué pour réduire l’excès de graisse abdominale chez les patients atteints de lipodystrophie associée au VIH (lipohypertrophie abdominale). Egrifta ^{MC} sera exclusivement commercialisé aux États-Unis par EMD Serono.

Références

- Base de données canadienne des sciences de la vie.
<http://www.canadianlifesciences.com>
- Association canadienne du capital de risque et d'investissement.
<http://www.cvca.ca>
- Journal of Industrial Biotechnology* (2008, décembre). « Measuring the biobased economy: A Canadian perspective ».
- PricewaterhouseCoopers LLP (2010). *13th Annual Global CEO Survey*. En ligne à : <http://www.pwc.com/gx/en/ceo-survey/download.jhtml>
- PricewaterhouseCoopers LLP (2010). *Biotech Reinvented; Where Do You Go From Here?* En ligne à : <http://www.pwc.com/gx/en/pharma-life-sciences/pdf/biotech-reinvented.pdf>
- PricewaterhouseCoopers LLP et BIOTECanada (2009). *Prévisions 2009 pour le secteur canadien des sciences de la vie*.
- PricewaterhouseCoopers LLP (2010). *PwCCF's North American Pharma & Life Sciences Deals Update – Q2 2010*. Données fournies par le groupe Vente, acquisition et financement d'entreprises de PwC.
- PricewaterhouseCoopers LLP (2010). *PwCCF's North American Pharma & Life Sciences Deals Update – Q3 2010*. Données fournies par le groupe Vente, acquisition et financement d'entreprises de PwC.
- PricewaterhouseCoopers LLP et la National Venture Capital Association (2010, novembre). *Moneytree Report: Pharmaceuticals and Life Sciences: Second-quarter gains fade*. En ligne à : <http://www.pwc.com/us/en/health-industries/publications/moneytree-quarterly-life-sciences-november-2010.jhtml>
- PricewaterhouseCoopers LLP et la National Venture Capital Association (2010, août). *Moneytree: Quarterly rebound*. En ligne à : <http://www.pwc.com/gx/en/pharma-life-sciences/publications/moneytree-quarterly-rebound.jhtml>
- PricewaterhouseCoopers LLP et la National Venture Capital Association (2010). *The Moneytree Report, Q3*. Données fournies par Thomson Reuters.
- PricewaterhouseCoopers LLP et la National Venture Capital Association (2009). *The Moneytree Report*. Données fournies par Thomson Reuters.
- Thomson Reuters (2010). *Canada's Venture Capital Industry in Q3, 2010*.
- Thomson Reuters (2009). *Canada's Venture Capital Industry*.

Auteurs

PwC

Gord Jans
Liane Kim
Miriam Pozza
Jacqueline Rullo
Lisa Simeoni

BIOTECanada

Peter Brenders
Cate McCready
Gibril Muddei
Kira Pejemsky

Personnes interrogées

Nous tenons à remercier toutes les personnes qui ont accepté de répondre au sondage et de partager leur point de vue.

Nous remercions tout particulièrement les répondants qui ont participé à des entrevues individuelles, y compris :

Elie Farah, président et chef de la direction financière, Transition Therapeutics Inc.
Steve West, chef de la direction, Nordion Inc.
Thomas Reeves, président et chef de la direction, Interface Biologics Inc.
Thomas Wellner, président et chef de la direction, Therapure Biopharma Inc.
Benoit Gravel, vice-président, ventes et opérations, et produits grand public Canada, Sanofi Aventis
Cédric Bisson, associé directeur, iNovia Capital
John Meekison, chef de la direction financière, iCo Therapeutics Inc.

À propos de PwC

PwC est l'un des principaux fournisseurs mondiaux de services dans les domaines de la certification, de la fiscalité et des conseils en affaires. Nous croyons que l'établissement de liens solides avec nos clients et la communauté des intervenants constitue un facteur clé de réussite. C'est pourquoi tous les jours, 161 000 employés de PwC dans 154 pays travaillent à nouer des relations solides avec divers interlocuteurs pour chercher à comprendre les enjeux auxquels ils sont confrontés et les aspirations qui les animent. Au Canada, PricewaterhouseCoopers s.r.l. (www.pwc.com/ca/fr) et ses entités liées comptent au-delà de 5 700 associés et employés.

Chez PwC, nous mesurons le succès à notre capacité de rehausser la valeur que recherchent nos clients, nos intervenants et le public investisseur.

Secteur pharmaceutique et des sciences de la vie de PwC

PwC 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 grossistes-distributeurs, 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, consultez son site Web au <http://www.pwc.com/ca/fr/pharma-life-sciences>.

À propos de BIOTECanada

BIOTECanada est vouée au développement commercial durable de la biotechnologie au Canada. Financée par l'industrie et forte de plus de 250 entreprises membres, elle est l'association nationale qui représente l'ensemble des acteurs de la biotechnologie, y compris les entreprises émergentes et établies des secteurs de la santé, de l'agriculture et de l'industrie, ainsi que le monde universitaire, les établissements de recherche et divers autres organismes connexes.

BIOTECanada est l'association nationale à but non lucratif qui se consacre à l'édification de la bioéconomie du Canada. Des énergies propres à l'agriculture durable, en passant par la fabrication industrielle écologique et les traitements médicaux salvateurs, les entreprises canadiennes de biotechnologie découvrent des moyens de révolutionner l'économie et d'améliorer nos vies, chaque jour.

Nous sommes le porte-parole canadien de la biotechnologie auprès des gouvernements, des investisseurs, des intervenants du secteur et du public.

Pour tout complément d'information sur ce rapport, veuillez communiquer avec :

Peter Brenders

Président et chef de la direction
BIOTECanada
613 230 5585, poste 229

Gord Jans

Leader national, Pharmaceutique et sciences de la vie
PwC
905 897 4527

« PwC » est la marque sous laquelle les cabinets membres de PricewaterhouseCoopers International Limited (PwCIL) exercent leurs activités et offrent leurs services. Ensemble, ils forment le réseau PwC. Chaque cabinet du réseau est une entité juridique distincte et n'est pas un mandataire de PwCIL ni d'aucun autre cabinet membre. PwCIL n'offre aucun service à des clients. PwCIL n'est pas responsable des actes ou omissions de ses cabinets membres et ne peut exercer aucun contrôle sur leur jugement professionnel ni les lier de quelque manière que ce soit.

© 2011 PricewaterhouseCoopers LLP/s.r.l./s.e.n.c.r.l. Tous droits réservés. Dans le présent document, « PwC » s'entend de PricewaterhouseCoopers LLP/s.r.l./s.e.n.c.r.l., une société à responsabilité limitée de l'Ontario, membre de PricewaterhouseCoopers International Limited, chacune étant une entité distincte sur le plan juridique. 0755-01 0111