

## CONCLUSION

Les grands groupes pharmaceutiques mondiaux, désignés comme "research based companies" doivent faire face à plusieurs défis :

- ❖ Ils doivent dorénavant mettre sur le marché 2 à 3 molécules par an pour garantir une croissance de leur chiffre d'affaires,
- ❖ Ils bénéficient de techniques révolutionnaires ( 1<sup>ère</sup> rupture ), mais la période de transition durant laquelle l'ensemble des techniques change est très courte ( 5 à 7 ans , alors qu'elle était d'une vingtaine d'années précédemment) et les résultats issus de la biotechnologie ne s'inscrivent pas dans le court terme.

Les leaders ont su anticiper ces changements en se réorganisant ( 2<sup>ème</sup> rupture ), et notamment en externalisant une partie de leur R&D. En effet, dès 1995, les groupes ont une politique active d'accords de R&D avec des start-up. Une nouvelle répartition des entreprises se dessine alors, où les petites sociétés innovantes et performantes ont leur place vis-à-vis des géants de la pharmacie. Leur habilité est dorénavant de savoir gérer des réseaux complexes.

La grande compagnie devient ainsi le pivot autour duquel gravitent des start-up lui apportant la performance dans les technologies de pointe, de nouvelles molécules qu'elle développera et commercialisera par le biais de son réseau de vente, car sa puissance ne se situe pas seulement dans l'acquisition de la recherche, mais aussi dans sa force de vente, permettant ainsi de rentabiliser les molécules d'autres entreprises pharmaceutiques. Son habilité est dorénavant de savoir aussi gérer des réseaux complexes.