



Jérôme HINFRAY
Redacteur en chef

Conjoncture & conjectures

Restructuration, réorganisation, concentration acquisition,... Si ce vocabulaire est désormais devenu d'un usage courant et récurrent dès lors que l'on aborde nombre de questions concernant la biologie française, ces dernières semaines nous ont rappelé son origine : la sphère économique et industrielle. Chiffrée à environ 6,2 milliards d'euros (soit 8,13 milliards de dollars), l'acquisition des activités diagnostiques (hors diagnostic moléculaire et diabète) d'Abbott, le leader américain du secteur, par la filiale santé du tout premier conglomérat industriel mondial, General Electric, constitue un événement majeur. Une décision stratégique qui vient modifier la donne au sein d'une industrie naguère peu familière d'opérations de cette envergure mais déjà marquée, il y a quelques mois, par l'entrée en lice remarquée de Siemens (voir *Spectra Biologie* 153, p. 6). A ce niveau rien ne se fait au hasard ou par panurgisme et l'on risque peu à parier que les deux géants du diagnostic *in vivo* et des technologies de l'information médicale avaient peaufiné leur plan depuis des années, voire même jeté leur dévolu sur les mêmes futures « promesses »,... négociation et finance auront fait le reste. On en vient du coup à se perdre en conjectures quant à la possible réaction du troisième compétiteur, le Néerlandais Philips. Signe des temps, ces supputations s'affichent dans les colonnes de certains forums spécialisés ou l'irrévérence est un leitmotiv. A l'autre bout du spectre, les propos de Pierre-Jean Sivignon, le directeur financier et vice-président du groupe néerlandais, répondant aux questions d'analystes* vis-à-vis de l'intérêt de Philips pour le secteur du diagnostic *in vitro* : « Cette industrie apparaît encore fortement fragmentée et il est difficile de

conclure sur son devenir. Sa fragmentation fait toutefois que des opportunités et des décisions restent à prendre. » Certains observateurs apprécient que ces acquisitions soient le fait de groupes susceptibles de mettre sur pied de vrais projets industriels plutôt que de sociétés d'investissement. N'oublions pas, toutefois, que ces industriels se garderaient bien d'investir le moindre euro sur des valeurs qui n'auraient grâce aux yeux de leurs actionnaires. Que peut-on attendre alors de tels rapprochements ?

De nouveaux développements technologiques allant dans le sens d'une convergence des techniques *in vivo* et *in vitro* ? Cette évolution interviendra certainement à terme. Toutefois, de façon beaucoup plus immédiate, ces consolidations donnent à leurs acteurs les moyens de bâtir une offre de matériels et de services globale. Ces guichets uniques, ou « one stop shop » selon l'expression anglo-saxonne, permettront de fournir au monde hospitalier des plateaux clés en main couvrant à peu de choses près l'intégralité des besoins de l'ensemble des spécialités médicales et médico-techniques. Et après ? Après, on remarquera également qu'en rajoutant l'*in vitro* à leur offre diagnostique, ces groupes s'approprient une part substantielle de la production des informations qui sont au cœur du dossier patient. Il apparaît alors tentant de penser que l'intégration des offres matériels et informatiques pourrait suivre. On se livre peut-être là à d'autres conjectures, mais l'informatique de santé constitue, de fait, un marché particulièrement fragmenté. Il y a donc sur ce terrain des opportunités à saisir, à l'heure où dématérialiser et sérier l'information santé est devenue un des enjeux majeurs de l'évolution des systèmes de santé de l'ensemble des pays développés.

* Lors de la présentation des résultats de Philips pour le quatrième trimestre 2006, le 22 janvier dernier.