

PFIZER S'IMPLANTE EN AMERIQUE LATINE : VENEZUELA, PANAMA, CHILI, BRESIL OU MEXIQUE ?

INTRODUCTION

Si le Mexique présente des caractéristiques d'un pays en développement (pauvreté, inégalités sociales et régionales, importance de l'économie informelle, insuffisances dans les domaines de l'éducation ou de la santé...), il dispose aussi d'un socle industriel et commercial à certains égards comparable à celui des grands pays industrialisés : avec quelque 100 millions d'habitants, un PIB de plus de 600 Mds USD en 2001 et un revenu par tête supérieur à 6 000 USD (10 000 USD en parité de pouvoir d'achat), le Mexique est membre de l'OCDE. Son économie est la première d'Amérique latine. Onzième puissance commerciale dans le monde selon les statistiques de l'OMC, ses échanges sont supérieurs à ceux de la totalité des autres pays de la région.

I – GESTION DES RISQUES AU MEXIQUE

Points faibles :

- Le Président Fox rencontre des difficultés pour mener à bien les réformes structurelles indispensables : le vote du budget 2004 s'est soldé par un nouvel échec de la réforme fiscale promise par le Président mexicain sur laquelle les investisseurs internationaux comptaient.
- Le Mexique souffre de problèmes de compétitivité face à des concurrents tels que la Chine.
- Les exportations mexicaines se sont contractées en 2001 par rapport à l'année précédente (-4,8 %) et ont stagné en 2002 et en 2003.
- La situation réelle des finances publiques est moins saine qu'en apparence : elles restent dépendantes des recettes pétrolières.
- L'activité bancaire ne joue pas son rôle de financement de l'économie.
- L'économie mexicaine n'a pas encore bénéficié du dynamisme observé aux Etats-Unis (estimations de croissance à 1,1 % pour 2003 et des prévisions de l'ordre de 3 % pour 2004).
- La consommation a été hésitante en 2003 (même si un frémissement des ventes de détail) et les ventes de gros sont déprimées (-7,3 % en 2002 et - 0,7 % sur les 11 1ers mois de 2002).
- De fortes tensions sociales demeurent, attisées par des inégalités persistantes.
- Il existe un réel risque d'immobilisme au Mexique jusqu'à la fin du sexennat du président Fox jusqu'en 2006 : l'objectif de parvenir à un rythme de croissance de 7 % par an si les importantes réformes structurelles étaient mises en œuvre apparaît illusoire, d'autant que sa marge de manœuvre va se réduire à l'approche de la fin de son mandat en 2006.

Points forts :

- Le Mexique, qui dispose de ressources naturelles importantes, a fortement développé son industrie manufacturière.
- Les exportations ont été multipliées par deux entre 1997 et 2000 et représentent la moitié des exportations de l'ensemble des pays d'Amérique latine.
- L'essor des exportations à la fin des années 2000 a permis une franche amélioration des ratios d'endettement externe.
- Le pays bénéficie, de par son appartenance à la zone nord-américaine de libre échange, d'un ancrage à l'Amérique du Nord.
- Le Mexique bénéficie de l'appréciation positive que portent les marchés sur son intégration avec les Etats-Unis (le Mexique bénéficie du sentiment que les Etats-Unis viendraient nécessairement à son secours en cas de difficultés graves).
- Des fondamentaux plus sains et une dette extérieure plus modérée que la plupart des pays de la région, rassurent les investisseurs internationaux.
- Les bilans des banques se sont fortement redressés depuis la crise de 1994-1995 et le pays est nettement moins vulnérable à une crise financière.
- Les politiques mexicaines soutiennent les investissements étrangers (politiques économiques d'accompagnement des investissements étrangers) : elles limitent les acquisitions d'entreprises locales mais favorisent l'implantation de nouvelles usines.

Appréciation du risque pays :

La situation financière du Mexique ne suscite plus d'inquiétudes majeures. Les progrès obtenus sont en effet considérables par rapport aux années 80 et à la crise de 1994-1995. Les banques sont maintenant solides, les réserves en devises assez confortables. La gestion des finances publiques est prudente bien que les garanties de l'Etat non comptabilisées dans la dette publique doivent être surveillées.

Si la position financière du pays est relativement solide, en revanche l'activité reste anémique. Alors que les effets positifs de la reprise aux Etats-Unis tardent à se manifester, l'année 2004 devrait être marquée par le retour de la croissance. Toutefois, la capacité des entreprises mexicaines à maintenir leurs parts de marché face à la concurrence sera déterminante. Le principal défi du Mexique est en effet de restaurer une compétitivité érodée depuis ces dernières années face à des pays tels que la Chine. La dépréciation du peso est certes une réponse à court terme, mais elle fragilise les entreprises endettées en dollar. A plus long terme, une modernisation à la fois des entreprises et des infrastructures est indispensable.

II - POIDS DU SECTEUR PHARMACEUTIQUE DANS L'ÉCONOMIE MEXICAINE

Certaines évolutions démographiques (changements épidémiologiques, vieillissement de la population) et sociaux (étendue de la couverture sociale) font d'ores et déjà du marché mexicain un marché important au niveau mondial, en tout cas l'un des plus grands pour la pharmacie privée, et géographiquement bien situé pour aborder les autres marchés latino-américains. En 2000, le marché mexicain a enregistré une croissance de près de 25% en valeur pour un montant de près de 5,4 Mrds USD et un total de plus de 2 milliards d'unités vendues. Avec des ventes de près de 6 milliards USD en 2001, il s'agit désormais du premier marché en Amérique Latine et du 9e au niveau mondial (avec 3 % du marché).

Le secteur pharmaceutique a donc connu une croissance régulière au cours des dernières années. La crise financière de décembre 1994 qui a débouché sur la récession économique a en effet essentiellement affecté les petites entreprises, accentuant le processus de concentration déjà en cours. Les grands laboratoires ont vu au contraire leur chiffre d'affaires augmenter, la diminution en volume des ventes ayant été compensée par les augmentations de prix sur les produits.

1 – Etude du marché potentiel

1. - Le secteur privé

De ce marché, le secteur privé (pharmacies, grossistes, magasins de libre-service, hôpitaux) représente 80% en valeur, soit 4,3 milliards USD, mais seulement 46% en volume (954 millions d'unités vendues).

2. - Le secteur public

Le secteur public (IMSS, ISSSTE, SSA et autres institutions du Système National de Santé) constitue 15% des ventes du secteur en valeur (820 millions USD en 2000) mais 46% des ventes en volume (953 millions d'unités vendues).

3. - Le marché secondaire : le marché des génériques

Enfin, il existe un marché dit secondaire qui concerne essentiellement la vente de génériques en direct aux médecins, aux pharmacies, aux hôpitaux, aux distributeurs et au secteur public. Il représente environ 5% en valeur du marché total (260 millions USD en 2000) et 7% en volume (155 millions d'unités).

2. – La concurrence

Environ 198 laboratoires, dont 107 spécialisés dans la production de médicaments à usage humain.

2.1.– Les multinationales

Les grands laboratoires multinationaux sont très présents, détenteurs des brevets, et disposant de moyens financiers et technologiques plus importants. On observe un net renforcement des multinationales : de 50 il y a 4 ans, leur nombre est actuellement de 70.

La participation de l'étranger est fondamentale: les laboratoires multinationaux représentent plus de 80% du marché total en valeur, pourcentage que se partagent américains et européens à hauteur respectivement de 70% et 30%. Cette ambivalence est accentuée par le processus de grandes fusions que vit actuellement le secteur pharmaceutique à l'échelle mondiale. On s'oriente donc vers une industrie plus concentrée, composée de grands intervenants hautement spécialisés, prêts à occuper les segments de marché porteurs : le marché des OTC (over the counter = médicaments délivrés sans ordonnance) et celui des génériques.

Les travaux de recherche et développement des multinationales se réalisant principalement dans les pays de la maison mère, l'industrie pharmaceutique se présente non pas comme une industrie de pointe mais comme un secteur orienté principalement vers la production : le choix de la R&D dans les maisons mères à l'étranger s'explique d'une part d'un point de vue stratégique et technologique, d'autre part en raison de l'absence de réglementation en matière de propriété industrielle jusqu'en 1991. A compter de cette date, la loi sur la propriété réglemente la copie de médicaments et permet d'obtenir sur les produits pharmaceutiques des brevets d'une durée de 20 ans.

Selon les chiffres de 2001, Roche a été le premier laboratoire en termes de ventes avec 8% du marché, suivi de GlaxoSmithKline (6,3%), Aventis Pharma (6,1%), Bristol Myer Squib (5,6%), Schering Plough (5,2%) (source : IMS Health). A noter : le laboratoire nord-américain Zonagen a déjà mis en vente un produit concurrent du Viagra, le Z Max, qui aux dires de Pfizer est loin d'être aussi performant que le Viagra est n'est efficace que sur le moitié des patients.

2.2 – Les laboratoires mexicains

Les laboratoires nationaux dont la majorité sont de petite taille, ont une faible capacité de production et une offre de produits limitée. Parmi les premiers laboratoires à capitaux mexicains, on peut citer : Silanes, Pisa, Senosiain, Alpha.

3 – Les prix de vente

3.1 - Secteur privé :

Prix moyen par unité vendue : 4,51 USD

3.2 - Secteur public :

Prix de vente moyen (très bas) : 0,86 USD

4 – La distribution

4.1 – Les grossistes

La distribution des produits pharmaceutiques est assurée à 95% par des grossistes.

4.2 – Les pharmacies indépendantes

Concernant la vente au détail, le Mexique compte environ 18 000 pharmacies indépendantes (60%), organisées en chaînes ou intégrées dans des supermarchés. Les pharmacies mexicaines vendent, à côté des produits éthiques et parapharmaceutiques, toutes sortes d'autres marchandises et ne sont pas dirigées par des pharmaciens diplômés, mais par de simples vendeurs. Le plus souvent, des médicaments qui ne peuvent être délivrés que sur prescription médicale sont vendus librement.

5 – Les conditions d'accès au marché

4.1 – Un secteur très réglementé

Il s'agit d'un secteur très réglementé. Les principaux aspects de la production, l'importation et la commercialisation sont synthétisés dans la Loi Générale sur la Santé émanant du Ministère de la Santé. Ils sont complétés par une série de règlements d'application et de normes.

Parmi les principaux points « législatifs et réglementaires », on peut mentionner les dispositions suivantes :

- tous les produits doivent faire l'objet d'un enregistrement,
- pour pouvoir opérer, les laboratoires doivent solliciter une licence sanitaire auprès du Ministère de la Santé en désignant un responsable sanitaire,
- les laboratoires titulaires d'une licence sanitaire sont actuellement les seuls établissements habilités à importer des médicaments.

4.2 – Répercussions de l'ALENA : produits pharmaceutiques exemptés de taxes

Les produits pharmaceutiques sont exemptés de taxes depuis 2003.

Par ailleurs, l'ALENA prévoit que l'importation des produits pharmaceutiques destinés au marché public pourra être réalisée par des entreprises propriétaires d'un simple entrepôt (sans obligation d'avoir une unité de production au Mexique). Toutefois, cette disposition qui devait entrer en vigueur au 1er janvier 2002 n'a pas encore été appliquée.

6 – Appréciation du risque commercial

6.1 – Freins

- Les marchés porteurs sont ceux des génériques et des OTC (over the counter)
- Le Mexique est le 3^{ème} pays au monde en termes de préjudices subis relatifs à la contrefaçon
- Une forte concurrence des multinationales « blockbusters » déjà présentes sur le marché, dont un laboratoire distributeur d'un produit concurrent du Viagra : d'un autre côté, le fait qu'un concurrent soit déjà installé sur la marché prouve qu'il existe déjà un besoin pour le Viagra
- Il s'agit d'un secteur très réglementé
- On remarque une insuffisance dans le domaine de la santé où les dépenses sont inférieures à 6 % du PIB : mauvaise organisation des services de santé et l'excès de bureaucratie : les travailleurs du secteur informel ont droit à une assurance maladie moyennant une cotisation annuelle très modique, mais la mauvaise diffusion de l'information sur ce régime de protection et les obstacles bureaucratiques ont considérablement limité la portée de ce qui pourrait constituer un arrangement très avantageux.
- Le principal risque contre lequel il faut s'assurer est celui du risque client (défaillance du débiteur). Le risque bancaire est à prendre en compte (en effet, même si le gouvernement mexicain s'est jusqu'à maintenant porté garant des différentes banques, il compte infléchir cette politique et n'offrir sa garantie qu'aux seules banques publiques de développement –Nafin, Bancomext et Banobras). Les retards de paiement sont fréquents, mais il existe des moyens de se prémunir des risques de défaillance du débiteur (garanties bancaires classiques, le cautionnement, la réserve de propriété ou garanties sur les droits d'encaissement des contrats du client, assurance crédit...)
- On ne prend pas en compte les maquiladoras : Le régime des maquiladoras perd en effet de son intérêt : avec l'achèvement du démantèlement tarifaire au sein de l'ALENA, il n'est plus nécessaire de bénéficier de ce régime pour exporter à taux zéro vers les Etats-Unis. Ce secteur connaît une crise profonde et souffre de la concurrence asiatique. Le principal échec des maquiladoras est sans doute le suivant : elles ont permis une montée en gamme des exportations mexicaines, mais avec peu de valeur ajoutée, du fait de l'importance des intrants (de l'ordre de 80% de la valeur finale de la production). Cette montée en gamme des exportations ne s'est donc pas accompagnée d'un développement du savoir-faire technique et technologique, d'où la vulnérabilité du pays à la concurrence asiatique.

6.2 – Opportunités

- Le marché pharmaceutique mexicain est le 1^{er} marché en Amérique latine en 2001,
- Le Mexique dispose d'une population active relativement jeune de plus de 30 millions de personnes qui s'est avérée capable de fournir un travail d'une qualité de niveau international à un coût sensiblement inférieur à celui des pays industrialisés,
- Les politiques mexicaines encouragent les investissements étrangers et la création d'usines dans le pays,
- Depuis 1991, il existe une loi sur la propriété industrielle qui régit la copie des médicaments et permet d'obtenir des brevets d'une durée de 20 ans.
- Depuis 2003, l'ALENA prévoit que les produits pharmaceutiques sont exemptés de taxes ; d'autre part, une disposition qui devrait être appliquée depuis 2002 prévoit que l'importation de produits pharmaceutiques destinés au marché public pourra être réalisée par des entreprises propriétaires d'un simple entrepôt (sans obligation d'avoir une unité de production au Mexique).
- Puisque le projet de ZLÉA est basé sur les accords de libre-échange existants, à savoir notamment l'ALE et l'ALÉNA, ce dernier faisant office de modèle, il est permis de penser que l'adoption d'un éventuel traité de libre-échange à travers les Amériques ne pourrait certainement pas avoir des effets si différents de ceux observés après dix ans d'application de l'ALÉNA : à long terme, le Mexique pourrait devenir une plaque tournante de la distribution vers les autres pays latino-américains : le Mexique a d'ailleurs déjà ratifié de nombreux accords commerciaux avec des pays latino-américains.
- Les médicaments produits au Mexique pourraient être exportés aux Etats-Unis étant donné que le prix des médicaments produits aux US est supérieur de 89 % à ceux pratiqués au Mexique.
- Penser à élaborer une étude de comportement du consommateur (potentiel du public cible) et à une stratégie promotionnelle (publicité).

Cf. site de la Mission économique au Mexique <http://www.dree.org/mexique/> pour plus d'infos sur le marché pharmaceutique mexicain.