

de matériel pour la recherche biotechnologique ou de contrats de Recherche et Développement.

Les grandes entreprises vendent en priorité des produits, issus ou non de la recherche biotechnologique, leur activité d'origine n'étant pas les biotechnologies. Les petites entreprises sont en général focalisées sur une ou plusieurs applications des biotechnologies. Elles se divisent en deux catégories:

- les **entreprises récentes** qui n'ont pas encore de produits sur le marché, mais qui financent une partie de leur activité en vendant une partie de leur recherche;
- les **entreprises de Recherche et Développement** qui ont pour vocation de vendre leur savoir-faire, Transgène ou Bioeurope en étant des exemples typiques.

PRODUCTION ET COMMERCIALISATION

Une majorité d'entreprises souhaite produire et commercialiser leurs produits dans un contexte de plus en plus international, au risque de fragiliser leur équilibre.

Les petites structures de recherche pluridomains, qui vendent plutôt un savoir-faire, semblent s'orienter vers des formes de collaboration avec des entreprises déjà dotées de structures de production afin de ne gérer que le savoir-faire via les brevets. En effet, la production nécessite un financement et une maîtrise technique qui ne sont généralement pas disponibles dans de petites structures.

Les entreprises de biotechnologies jugent utile d'organiser les structures de production dès le stade de développement, ou, le cas échéant, pendant le délai d'obtention de l'autorisation. Cette situation est logique, car la mise sur le marché d'un produit n'a de sens économique que si le procédé de production industrielle permet une production à des prix compétitifs.

Le poids relatif des ventes va régresser dans l'avenir pour laisser une place plus importante aux royalties sur licences et brevets et, secondairement, à la collaboration en Recherche et Développement. Un des éléments essentiels conditionnant les ventes tient à la fixation du prix de vente des produits. Pour fixer celui-ci, trois indicateurs apparaissent importants: le prix des produits concurrents existants, le coût de production et l'efficacité de la protection des brevets.

Si l'implantation actuelle des entreprises biotechnologiques est centrée sur l'ensemble de la Communauté Européenne (56%) avec un poids relatif de la France très important (57% de cet ensemble), il semble que celles-ci envisagent pour l'avenir une meilleure implantation dans le reste de l'Europe, mais également au Japon.

Pour pénétrer les différents marchés, les entreprises biotechnologiques vont utiliser de façon privilégiée la vente directe pour les marchés proches, les canaux de distribution étrangers ainsi que les entreprises de biotechnologies dans les pays où elles sont particulièrement développées en tant que telles (Etats-Unis, CEE) mais aussi et surtout les autres entreprises pour le Japon.