

Dans la mesure où la vente directe pour la pénétration des marchés étrangers est rarement adoptée, la commercialisation des produits ne demande pas d'investissement prohibitif. Cependant, ce coût dépend de la taille du marché considéré. Ainsi, si une petite entreprise découvre un produit dont le marché est suffisamment important pour intéresser les majors du secteur, l'investissement à faire sera conséquent, peut-être trop pour qu'elle puisse l'assumer seule.

Par ailleurs, le métier de production-commercialisation demande des compétences différentes de celui de la recherche, que les entreprises doivent acquérir. Les entreprises qui s'engagent dans le processus de production doivent affronter des obstacles dans 78% des cas. Ces difficultés sont de plusieurs ordres:

- **difficulté de financement**, avec le coût du matériel, mais aussi le coût des compétences dont elles doivent se doter, la production étant un autre métier que la recherche;
- **difficulté pour aborder un nouveau métier**, avec la recherche d'une taille critique, d'un point mort, d'économies d'échelle et le respect d'un certain nombre de réglementations, difficulté à trouver un outil adapté, problème pour intégrer de nouvelles réglementations.

Les problèmes de production rencontrés par les entreprises consistent essentiellement dans la difficulté de trouver l'outil adapté (20%), suivi de près par la recherche de ressources financières (18%).

The Hague, Netherlands Telephone: 31-(70)-351-4111
Fax: 31-(70)-356-1111
MCF NL) Telex: 51279

MIEUX CONNAITRE LE SECTEUR

Adresse utile:

BIOFUTUR
15, rue Buffon
75005 Paris
Tél: (1) 47.07.11.22

Ce journal publie mensuellement tous les nouveaux développements dans le domaine de la biotechnologie et est en contact avec toutes les sociétés impliquées dans ce secteur.