

QUAND LE MARCHÉ DES IMPLANTS ORTHOPÉDIQUES INNOVE !

Fondée en 1989, EUROS se présente comme une structure française à dimension européenne. Son Leitmotiv ? Offrir des produits et services novateurs en orthopédie et neurochirurgie. Conception, industrialisation, affaires réglementaires, production et distribution : une couverture totale que nous décryptons aujourd'hui en compagnie de Baptiste Piclet, fils du fondateur et dirigeant de la société.

Informations Entreprise : Monsieur Piclet, pouvez-vous nous présenter les grandes actualités qui rythment aujourd'hui le secteur ?

Baptiste Piclet : Depuis quelques années maintenant, notre marché est marqué par tout un ensemble d'actualités.

D'un point de vue macroscopique tout d'abord, notre secteur subit de plein fouet les grands événements qui ont marqué le début de notre décennie. Tandis que la crise sanitaire du Covid-19 a engendré le décalage des chirurgies dites « non urgentes » (nous estimons à environ 30% l'impact de la pandémie sur les années 2020 et 2021), la guerre en Ukraine à quant à elle provoqué une succession de pénuries dans notre chaîne d'approvisionnement de matières premières. Conséquence ? Une augmentation des prix, de 5 à 35% selon les produits - un allongement de délais, de 2,5 à 7 mois - avec, à la clé, la nécessité d'accroître le stock pour limiter les risques de rupture.

Concernant le réglementaire ensuite, a été rendue effective, en mai 2021, une évolution importante de la réglementation européenne liée à l'obtention et au maintien de marquage CE. Ayant pour but d'encadrer davantage l'accès aux marchés des dispositifs médicaux, la mise en conformité qu'induit cette réglementation nous a obligé à mobiliser de nombreuses ressources internes, que ce soit au niveau réglementaire, clinique, R&D, industrialisation, logistique... tous les services ont été impactés. Source d'investissements massifs, cette réglementation a mécaniquement poussé les acteurs de la profession à prendre de grandes décisions stratégiques, à savoir se focaliser sur les secteurs d'activités porteurs pour leurs organisations. Pour le tissu des PME que constitue le marché des dispositifs médicaux, on parle ici d'une question de survie.

Je dirais donc que la mise en conformité à cette nouvelle réglementation ainsi que tout ce que cela sous-entend est l'enjeu majeur du moment.

I.E : Dans ce sens, comment se positionne Euros au sein de ce nouveau paradigme ?

Baptiste Piclet : EUROS est une société française à taille humaine, indépendante financièrement, et sur le marché depuis maintenant 33 ans. Notre position a toujours été claire et réside dans l'écoute de nos clients / nos fournisseurs, dans la capacité de notre complète organisation à assurer une flexibilité extrêmement importante et avec une chaîne de décision courte. Les règles du jeu évoluent, et donc notre organisation également. Nous avons des convictions et un engagement fort dans la santé, ce métier est ancré dans notre famille depuis 3 générations et se transmet avec passion et audace. Malgré l'actualité réglementaire, notre but est de continuer à innover et d'apporter des solutions toujours plus performantes autour de la chirurgie orthopédique et rachidienne.

I.E : Pouvez-vous détailler votre approche ?

Baptiste Piclet : EUROS travaille sur deux axes principaux.

Tout d'abord, la chirurgie du rachis : nous avons mis au point une innovation de rupture permettant de traiter les déformations de la colonne vertébrale des enfants atteints d'une scoliose neuromusculaire importante. Il faut savoir qu'à l'heure actuelle, les jeunes enfants touchés par cette maladie ne profite d'aucun traitement chirurgical miracle. Plusieurs alternatives (chirurgicale ou non) existent mais il est généralement recommandé d'attendre l'adolescence, que les organes des patients grandissent suffisamment, pour proposer une chirurgie de réaligement, et donc de fusion de la colonne vertébrale (chirurgie à ciel ouvert massive qui peut durer 8-10h !). Pour améliorer cela, et en considérant que l'intervalle d'attente augmente les risques neurologiques, nous avons créé une technologie basée sur une chirurgie mini-invasive précoce (durée environ 2h30), qui va permettre d'implanter un « tuteur » qui va guider la déformation évolutive de l'enfant, tout en lui permettant de grandir. Notre technologie profite aujourd'hui d'un recul de 9 ans et est commercialisée dans de nombreux hôpitaux internationaux de renom. Nous continuons à investir sur cette technologie pour toujours l'améliorer, proposer de la planification numérique, étendre la technologie à d'autres indications....





Baptiste Piclet

I.E : À cela, s'ajoute des innovations en chirurgie de la hanche et du genou.

Baptiste Piclet : Tout à fait ! Mais avant de détailler notre approche, permettez-moi de vous offrir un avant-pro-

pos. Il est en effet important de comprendre que notre marché est actuellement dominé par des structures étrangères qui font la pluie et le beau temps. Pour autant, nous parlons ici de prothèses de hanche, de genou ; le sujet est d'une importance majeure ! Conditionnés par une logique économique surplombant leur vocation première, ces mastodontes ont fait le choix, suite aux différentes crises précédemment évoquées, de prioriser leurs marchés nationaux / d'autres activités plus rentables, avec comme conséquence de délaissier en grande partie ce sujet.

Pour répondre aux besoins de nos concitoyens, nous avons construit une offre globale, long-termiste et compétitive en matière de prothèses de hanche et de genou. Pour ce qui est de nos recherches en termes de services, nous articulons ainsi notre démarche sur différents axes. Digitalisation des parcours patients, prise en compte de l'empreinte carbone, construction d'un modèle économique

sensé ; notre métier induit de grandes responsabilités, que nous abordons à bras-le-corps, au service des Français.

I.E : Vous évoquez à l'instant l'influence des acteurs internationaux sur le marché français. La question de la souveraineté devient-elle un levier de performance pour votre marché ?

Baptiste Piclet : Nous devons avoir conscience que la grande majorité des dispositifs vendus en France est également proposée dans le monde entier. Des études montrent d'ailleurs que la capacité de production mondiale est inférieure aux besoins mondiaux.

Maintenant, mettez-vous à la place d'un grand groupe mondial, constamment mis sous tension afin de dégager la plus grande marge possible : quand une prothèse de hanche est vendue 1000 euros en France, elle est vendue 5000 euros aux USA, pour le même coût de production. Quel pays va-t-il prioriser ? Il ne s'agit pas de jeter la pierre sur cette typologie d'acteurs, mais de sensibiliser l'ensemble de la population sur le fait que notre dépendance aux entreprises internationales crée mécaniquement une pénurie sur le marché Français. Les dispositifs manquent, les délais d'intervention se rallongent, nos concitoyens souffrent.

Cette réalité, bien qu'incontournable, nous la confrontons en prenant à contrepied la logique dominante ; pour que nos décisions ne soient pas drivées par la finance, nous nous devons de rester indépendants. La France possède de très bons techniciens, mais nous ne savons pas rivaliser avec les groupes étrangers en termes de marketing ; alors, chamboulons ensemble ce statu quo ! Bien évidemment, faire face aux contraintes en tant que petite structure reste un exercice très complexe, pour autant, nous devons nous organiser ensemble afin de renverser la tendance. Dans ce sens, la BPI a été d'une grande aide, elle soutient nos initiatives, il faut maintenant que l'ensemble de la profession s'unisse !

Bon à savoir : chez votre spécialiste, il est possible de demander un produit français. L'avenir de notre métier est l'affaire de tous, les citoyens peuvent et doivent contribuer à cet effort collectif ! À bon entendre ...

