

# Ils témoignent de l'impact de la crise sanitaire sur leur activité

Nous avons interrogé plusieurs fabricants de DM français, ainsi que l'association AFIDEO (industriels de l'orthopédie et de la traumatologie) pour savoir comment ils ont vécu l'année 2020 marquée par une crise sanitaire sans précédent, et comment ils voient l'année 2021. Il apparaît que s'il y a des dégâts, le pire a été évité grâce au chômage partiel et au Prêt garanti par l'Etat (PGE), et que beaucoup restent optimistes pour 2021.



Source : Bartosch Salmanski

« 2020 a été une année difficile dans un contexte complexe. Cela nous a fait prendre du retard dans l'entrée en phase clinique avec notre dispositif ExOlin et quelques étapes réglementaires restent encore à valider. Mais notre activité a pu être maintenue à 100 % et nous avons finalisé une levée de fonds grâce à Capital Grand Est et BPI.

Le télétravail était possible avant 2020, ce qui nous a permis d'être opérationnels dès le début du confinement. Nous avons travaillé à notre sécurisation financière, notamment grâce au prêt PGE car les retards accumulés impactent malgré tout notre trésorerie de 2021.

Nous avons de beaux projets pour cette nouvelle année, tant sur le plan clinique que stratégique, ce qui nous laisse penser que le plus dur est derrière nous.

Séverine Sigrist, CEO de Defymed (dispositifs implantables de délivrance physiologique de composés thérapeutiques).

« Avec l'annulation de nombreuses interventions chirurgicales, nous avons fait face à un fort ralentissement de l'activité. La perte de CA a cependant été limitée car nous avons pu maintenir une activité sur les pays peu touchés par la pandémie et développer une activité parallèle de fabrication de masques et de solutions hydroalcooliques. Grâce à la stratégie d'internalisation du groupe, nous avons les moyens de réagir et nous l'avons fait. En 2021, nous poursuivons notre internationalisation en ouvrant des filiales en Europe et en Asie. Notre indépendance et notre ancrage, aussi bien en France qu'à l'international, nous donnent toutes les cartes pour renforcer notre position sur un marché très complexe.

Rodolphe, Patrick et Valentin Pfalfer (de g à d) du Groupe Lépine (implants orthopédiques, instrumentation chirurgicale et attelles).



Source : Lépine

« Keranova étant une start-up, elle ne dégage pas encore de CA. La crise sanitaire s'est essentiellement traduite pour nous par des retards sur la livraison de certains composants, décalant de 4 mois notre planning d'avancement.

Nous voyons l'avenir de l'entreprise de manière très positive. Nous avons des réserves financières confortables. Pour 2021, nous maintenons nos objectifs initiaux de réaliser les prochaines étapes de nos études cliniques. Nous allons déménager pour intégrer un bâtiment neuf, dans lequel nous installerons nos futures lignes de production. Courant 2022, nous devrions être sur le point d'obtenir le marquage CE et de démarrer la commercialisation de notre dispositif.

Dr. Aurélien Bernard, CSO de Keranova (équipements chirurgicaux ophtalmiques).



Source : Keranova

Source : Amplitude



« Le premier confinement a été le plus douloureux, avec une activité qui s'est réduite d'environ 95 %, notamment en France et au Brésil. Sur l'année, la crise aura eu un impact de 30 M€ sur notre CA global de 100 M€. Nous nous sommes focalisés sur la sécurité de notre personnel et ensuite sur celle de la trésorerie de l'entreprise. Nous ne déplorons aucun licenciement consécutif à cette baisse d'activité, qui a été absorbée en partie par du chômage partiel. L'entreprise continuera à embaucher. En préparation de la sortie de crise, nous ajustons notre niveau d'investissement et de stock pour le redémarrage. La R&D a pu être maintenue à son plein niveau. 2021 verra probablement le report de toutes les chirurgies annulées et nous espérons donc une croissance d'activité.

Olivier Jallabert, CEO d'Amplitude (implants articulaires pour le membre inférieur).

La déprogrammation des "petites chirurgies" a entraîné une baisse de notre CA d'environ 40 %. Malgré cela, devant la nécessité impérieuse de nous mettre en conformité avec le RDM UE 2017/745, toutes nos équipes travaillent. Nos recettes se tarissent donc alors que nos dépenses ne baissent guère. Ce qui nous oblige à geler tous nos investissements. Nous avons bénéficié du PGE et nous utilisons la flexibilité qui nous est laissée dans le règlement des charges sociales pour préserver notre trésorerie. Certains de nos fournisseurs ont également accepté l'étalement de leur créances. Nous pensons que la situation se rétablira à partir de l'été 2021, grâce aux campagnes de vaccination.

Christophe Tézénas du Montcel, Directeur administratif et financier du groupe IPSA (implants pour l'urologie et le pariétal).



Source : IPSA

Source : Photos Equivox



On chiffre l'impact moyen de la crise sur le printemps et l'été 2020 à 20 % du CA. Reste à estimer l'impact des déprogrammations qui ont repris dès l'automne et dont on ignore pour l'instant la durée.

Les entreprises ont majoritairement recouru au PGE et au chômage partiel pour les services commerciaux, administratifs et communication. Les usines ont continué à tourner, à effectif réduit, pour assurer le stock à la reprise mais aussi pour fabriquer des masques, des visières, etc. Certains fabricants ont aussi mis à disposition leur outil de production pour fabriquer des ventilateurs ou des éléments de respirateurs.

L'activité à l'export s'est maintenue, à un niveau moindre que les années précédentes mais suffisant pour éviter à la majorité des entreprises de mettre la clé sous la porte.

Côté investissements, 2020 est évidemment une année blanche. 2021, qui verra les impacts de l'annulation des salons et congrès de 2020 mais aussi la poursuite attendue de la crise, ne devrait pas être meilleure. La R&D est durablement éteinte dans notre secteur historiquement innovant. Avant la crise sanitaire, les fabricants faisaient déjà face à une inflation de leurs coûts (matières premières, études cliniques, nouvelles obligations réglementaires liées au RDM...); la Covid-19 a scellé le sort de certains et mis en grand péril ceux qui avaient

pourtant mis tout en œuvre pour s'adapter à ces nouvelles contraintes.

La stratégie de la profession française pour 2021 est celle de la survie face à des acteurs internationaux à l'assise financière plus solide qui peuvent se permettre des stratégies plus offensives. Face notamment à la politique tarifaire baissière que les gouvernements successifs s'entêtent à appliquer, l'avenir des fabricants français se situe malheureusement de plus en plus hors de l'hexagone.

La profession milite donc pour la relocalisation et le maintien des activités de production sur le territoire, notamment via le gel des tarifs dans la durée, la mise en place de dispositifs d'incitation fiscale ou la prise en compte de l'impact environnemental de la fabrication dans les appels d'offres.

L'orthopédie en France est l'un des désormais rares secteurs qui comptent encore 50 % d'acteurs français. Toutefois cette proportion s'amointrit à chaque baisse tarifaire et à chaque nouvelle réglementation qui conduit irrémédiablement à des coûts de certification supplémentaires des produits.

Ludovic Lastennet, Président de l'AFIDEO

(association des fabricants importateurs distributeurs européens d'implants orthopédiques et traumatologiques).

Source : ©ipoba - stockabbé.com