LE FIGARO économie

07/01/2019

La persistance de taux d'intérêt particulièrement attractifs alimente le dynamisme du marché et soutient les prix de la pierre. PAGE 20

Eli Lilly s'offre Loxo Oncology pour 8 milliards de d

Les biotechs spécialistes de l'oncologie continuent de faire saliver les grands laboratoires. Le marché n'a jamais autant suscité les convoitises, les « big pharma » rêvant de lancer le prochain « blockbuster » contre le cancer. La semaine dernière, le laboratoire BMS s'offrait pour 74 milliards de dollars la biotech Celgene, l'une des plus grosses opérations de l'histoire de la pharmacie.
Lundi, le laboratoire américain Eli Lilly, basé dans l'Indiana, a déboursé 8 milliards de dollars pour mettre la main sur la biotech Loxo Oncology. En proposant 235 dollars par action, Lilly offre une prime de 68 % aux actionnaires de Loxo. C'est la plus importante opération jamais réalisée par Eli Lilly. Elle va renforcer son offre dans les traitements contre le cancer. *« Le portefeuille de Loxo Oncology, qui vise spécialement des patients avec des mutations génétiques, crée de nouvelles opportunités d'améliorer la vie des gens souffrant de cancers avancés »*, se réjouit Daniel Skovronsky, directeur scientifique de Lilly.
Son offre est fournie. L'an dernier, les autorités de régulation ont autorisé la mise sur le marché d'un premier médicament de Loxo, le Vitrakvi, qui a été développé et sera commercialisé en partenariat avec l'allemand Bayer. Ce traitement à base de larotrectinib a montré son efficacité dans le traitement d'une grande variété de cancers provoqués par des mutations g
suivant, le Loxo-29
« thérapie de point
indications par la F
Administration (FD
vrait accélérer son a
mise sur le marché,
lancé dès 2020. Un
ment développé av
Loxo-195, pourrait,
en 2022. Eli Lilly se
ter des cordes à so
« médecines de préc

KER

le PLUS du FIGARO ÉCO

DISTRIBUTION
Les enseignes face à l'inquiétude liée au prélèvement à la source PAGE 23

LA SÉANCE

DU LUNDI 07 JANVIER 2019

CAC 40 4719,17 –0,38%

DOW JONES 23531,35 +0,42%

ONCE D'OR 1279,90 (1290,45)

PÉTROLE (lond) 58,220 (57,420)

EUROSTOXX 50 3030,86 –0,36%

FOOTSIE 6810,88 –0,39%

NASDAQ 6488,25 +1,02%

NIKKEI 20038,97 +2,44%

L'HISTOIRE

Quand les fournisseurs mènent la vie dure aux acheteurs

C'est une étude qui met fin à un mythe, celui des malheureux fournisseurs pressurés par des acheteurs tout-puissants. Réalisée par le cabinet de conseil en achat AgileBuyer avec le Conseil national des achats, elle montre qu'une majorité des départements achats se sent au contraire en position de faiblesse face à des fournisseurs qui imposent des hausses unilatérales de prix ou menacent de rompre les approvisionnements. Les professionnels eux-mêmes n'imaginaient pas que ce phénomène soit aussi répandu. Les entreprises industrielles, certes, y étaient déjà exposées depuis longtemps. Désormais, toutes les branches d'activité sont concernées. Les entreprises de services sont ainsi particulièrement touchées : banque, finance, assurance, formation, conseil… *« Cette pratique s'est généralisée au secteur des logiciels et des données de marchés »*, remarque ainsi Sylvie Robin-Romet, directeur des achats groupe chez Crédit agricole. Les éditeurs de logiciels, de plus en plus puissants à mesure qu'ils rachètent les start-up, font en effet monter la pression sur les acheteurs informatiques, qui ont plus de mal à faire jouer la concurrence. Ils ne sont pas les seuls. *« La montée en puissance de certains fournisseurs, de type Gafam, ou la consolidation des acteurs sur certains marchés de matières premières (mines, pétrochimie, ciment…) est aussi de nature à engendrer des relations défavorables aux acheteurs »*, relève Jean-Luc Baras, directeur des achats chez Eiffage. ■

ANNE BODESCOT