

# UN EXPERT DU CONSEIL

## dans le monde de la santé

Depuis leur rapprochement en mai 2022, Cepton et Vintura se positionnent comme un cabinet de conseil européen expert dans le monde de la santé qui accompagne aussi bien les industriels, les laboratoires, et les fonds d'investissements que les établissements de santé et les autorités de santé sur des problématiques structurantes à forts enjeux. ***Le point avec Marc-Olivier Bévierre (X85), partner au sein de Cepton / Vintura.***



**Marc-Olivier Bévierre (X85)**

### **Pouvez-vous nous en dire plus sur le rapprochement de Cepton et Vintura ?**

Ce rapprochement a été motivé par deux raisons principales. Premièrement, Cepton nourrissait l'ambition de se développer géographiquement pour accompagner ses clients français et internationaux. Avant la fusion, nous ne disposions que d'un seul bureau à Paris. Aujourd'hui, nous avons 4 bureaux à Paris, à Amsterdam, à Londres et à Munich. Nous nous positionnons dorénavant comme un cabinet de conseil européen qui s'appuie sur 90 consultants et qui réalise près de 40 % de ses missions et projets à l'international.

Deuxièmement, le marché du conseil en santé ne cesse de s'élargir. Il s'est aussi fortement complexifié et diversifié. Dans ce cadre, nous avons également souhaité renforcer notre panel de compétences. Historiquement, notre cabinet couvrait principalement le volet scientifique avec la dimension R&D et les sujets de développement commercial, pour les laboratoires pharmaceutiques et les start-up de santé (biotech, medtech, healthtech...), ainsi que les due diligences pour des fonds de Private Equity opérant dans ce domaine... En parallèle, Vintura dispose d'une expertise en pharma complémentaire à la nôtre avec une compétence avérée en matière d'accès au marché et d'économie de santé, d'amélioration de la performance et de l'organisation des hôpitaux... Ce rapprochement nous permet donc de couvrir un plus large spectre et de proposer des expertises complémentaires.

### **Aujourd'hui, comment résumeriez-vous votre positionnement ?**

Nous sommes une boutique de stratégie européenne. Depuis la création de Cepton, il y a déjà 15 ans, nous avons toujours eu cette volonté de réunir le meilleur des deux mondes : les méthodes éprouvées des grands cabinets de stratégie, dont viennent, d'ailleurs, certains de nos associés, et une très forte connaissance de l'industrie, des métiers de la santé et des aspects scientifiques. Ce positionnement dual nous permet d'avoir un positionnement d'experts capables d'apporter

une vision stratégique. Structure à taille humaine, nous pouvons également faire preuve d'une plus grande agilité et flexibilité que les cabinets de taille significative.

Nous accompagnons principalement quatre typologies de clients : les acteurs des sciences du vivant (50 % de notre activité) qui sont essentiellement les industriels de la santé, les laboratoires, les fabricants de matériel médical et de diagnostic, les start-up de technologies médicales, les entreprises qui fabriquent des matières actives et premières pour l'industrie pharmaceutique ; les investisseurs et les fonds de Private Equity (25 %) sur le volet due diligences ; les hôpitaux et établissements hospitaliers publics ou privés (15 %) que nous accompagnons dans leur projet d'amélioration de la performance, d'organisation des soins ou visant à une meilleure prise en charge du patient ; et enfin les autorités de santé (10 %), qu'on appelle aussi les payeurs ou les policy makers, que nous conseillons sur des modélisations médico-économiques visant notamment à évaluer les politiques publiques de santé, la valeur ajoutée de certains dispositifs ou traitements en termes de santé publique.

### **Autour de quels enjeux et problématiques êtes-vous sollicités ?**

Le secteur de la santé est marqué par une très forte innovation avec notamment l'évolution de la biologie moléculaire, ou encore de l'informatique avec les data, l'intelligence artificielle, mais aussi la miniaturisation de certains dispositifs...

Dans ce cadre, nous accompagnons nos clients autour de plusieurs problématiques : comment réussir la mise sur le marché d'une innovation en cours de développement ? comment intégrer cette innovation dans les stratégies thérapeutiques ?...

En parallèle, nous sommes aussi régulièrement sollicités sur des projets liés à l'évolution des systèmes de santé dans le monde dans un contexte marqué par des contraintes budgétaires plus fortes et la nécessité d'être plus performants tout en garantissant la qualité des soins. Le principal enjeu est, en effet, de mieux maîtriser les coûts tout en améliorant la prise en charge. C'est une problématique complexe qui nécessite une réflexion poussée en matière d'organisation des soins et de distribution des produits de santé, mais aussi sur l'efficacité médico-économique des différents produits de santé qui sont commercialisés. Sur le volet investissement, nous travaillons essentiellement sur l'identification des entreprises les plus prometteuses... Et en sciences de la vie, nous intervenons sur des problématiques de développement ou encore de croissance.

**Pouvez-vous nous donner des exemples ?**

Nous conseillons, par exemple, des laboratoires pharmaceutiques dans la refonte de leur organisation afin de s'adapter aux évolutions du secteur de la santé (patients, hôpitaux...), la structuration et la commercialisation de leur portefeuille de produits. L'idée est de leur donner les moyens de faire face aux évolutions très rapides du marché de la santé.

Pour des fonds d'investissement, dans le cadre d'une potentielle acquisition, nous évaluons la cible en question afin de vérifier s'il s'agit d'un investissement pertinent, d'analyser sa solidité financière et son business plan, mais aussi ses perspectives de croissance, sa capacité à se différencier et sa valeur ajoutée sur le marché.

Nous pouvons également mener des analyses poussées sur des sujets d'intérêt pour les établissements de santé : analyse

du parcours de soin d'un patient et temps de prise en charge, identification des dysfonctionnements éventuels, recommandations pour optimiser le parcours et la prise en charge, réflexion sur la maîtrise des coûts...

Enfin, on note aussi un intérêt très fort autour de la thématique « value-based healthcare » dont on entend de plus en plus parler. C'est une vision de la médecine qui consiste à dire qu'elle ne se résume pas aux traitements, aux médicaments ou aux examens, mais qu'elle vise plutôt à améliorer l'état de santé global du patient, ce qui inclut la prise en compte de dimensions moins scientifiques comme le confort du patient, son anxiété, son environnement humain... C'est une vision nouvelle qui place le patient et ses besoins au cœur des préoccupations en comparaison aux approches actuelles qui vont plutôt s'intéresser aux maladies et aux symptômes des patients.

**Aujourd'hui, quels sont les sujets qui vous mobilisent dans ce secteur en pleine évolution, notamment sur le plan technologique ?**

L'émergence des technologies numériques et de l'intelligence artificielle apportent des changements majeurs en termes de développement de produits, de traitements et de médicaments, mais aussi au niveau de la prise en charge et du parcours de soin des patients.

En termes de technologie médicale, nous avons de plus en plus de tests très performants qui permettent de mieux anticiper et traiter les maladies avant qu'elles ne s'aggravent. C'est notamment le cas grâce au développement de la génomique. Dans le domaine du médicament et des traitements, les thérapies géniques ouvrent aussi de nouvelles perspectives pour les pathologies graves et rares, tout comme les approches nouvelles autour du système immunitaire qui ne vont plus uniquement chercher à traiter une maladie avec un traitement médicamenteux, mais plutôt entraîner le système immunitaire pour qu'il détruise lui-même la

maladie. C'est une piste actuellement largement explorée notamment dans le domaine de l'oncologie.

**Comment vous projetez-vous sur le marché ?**

Nous intervenons essentiellement sur des sujets et enjeux qui relèvent de la direction générale. Dans ce cadre, nous avons développé une expertise qui nous permet d'avoir une approche multifactorielle (scientifique, organisationnelle, économique, réglementaire...) des problématiques qui nous sont exposées tout en apportant une vision stratégique.

En parallèle, aujourd'hui, nous nous décrivons comme un cabinet de conseil en stratégie européen, expert et de haut niveau. De par notre rapprochement avec Vintura, une filiale de PharmaLex, un groupe spécialiste des services à l'industrie pharmaceutique et aux expertises complémentaires aux nôtres, notre ambition est de proposer dorénavant à nos clients des offres complémentaires en matière de réglementation pharmaceutique, d'accès aux marchés, de négociation des prix de remboursement, d'économie de santé, de digital, de traitement des données...

**Et quelles opportunités de carrière un cabinet comme Cepton / Vintura peut offrir aux jeunes diplômés intéressés par le monde de la santé ?**

Nous recrutons essentiellement des consultants juniors diplômés de grandes écoles d'ingénieur, de commerce ou qui ont une thèse en biologie ou dans une spécialité connexe. La voie du conseil permet, après une première expérience de trois à cinq ans, de s'orienter ensuite vers des acteurs de l'industrie pharmaceutique, des start-up ou encore des fonds d'investissement. Cela est ainsi le moyen de se faire une idée sur les différentes opportunités que cette industrie peut proposer, mais aussi de se créer un réseau de professionnels dans cet univers. ×