

A S S E M B L É E N A T I O N A L E

1 7 ^e L É G I S L A T U R E

Compte rendu

Commission d'enquête sur la prédation des capacités productives françaises par les fonds spéculatifs

– Audition de M. Olivier Laureau, président, et Mme
Charlotte Marmousez-Tartar, vice-présidente du groupe
Servier..... 2

Jeudi 26 février 2026

Séance de 10 heures 15

Compte rendu n° 15

SESSION ORDINAIRE DE 2025-2026

Présidence de
M. Emmanuel Mandon,
Président



La séance est ouverte à dix heures vingt.

Sous la présidence de M. Emmanuel Mandon, la commission d'enquête sur la prédation des capacités productives françaises par les fonds spéculatifs a auditionné M. Olivier Laureau, président du groupe Servier.

M. le président Emmanuel Mandon. Cette audition est organisée à l'initiative de notre rapporteure, qui s'intéresse aux conditions de la vente de la société Biogaran, filiale du groupe Servier, au fonds d'investissement BC Partners.

Biogaran se présente, sur son site internet, comme « l'un des leaders du médicament générique en France ». Parmi les médicaments commercialisés par Biogaran, 72 % sont considérés comme présentant un « intérêt thérapeutique majeur » et donc soumis, à ce titre, à des obligations particulières d'approvisionnement. Le communiqué du ministère des finances en date du 30 janvier 2026 indique que le Gouvernement a imposé de nombreuses garanties pour assurer le respect de ces exigences légales. Il annonce, par ailleurs, que BPIFrance entre à hauteur de 15 % dans le capital de la société, donnant ainsi à l'État un droit de regard sur les activités de Biogaran et le respect des conditions posées. J'imagine que nous aurons un débat sur l'étendue de ces garanties.

L'article 6 de l'ordonnance du 17 novembre 1958 relative au fonctionnement des assemblées parlementaires, impose aux personnes auditionnées par une commission d'enquête de prêter serment de dire la vérité, toute la vérité, rien que la vérité.

(M. Olivier Laureau et Mme Charlotte Marmousez-Tartar prêtent serment.)

M. Olivier Laureau, président du groupe Servier. Le groupe Servier est un groupe pharmaceutique gouverné par une fondation. Historiquement, nous sommes implantés en France, puis nous avons connu un développement international. Notre mission est très claire : le progrès thérapeutique au bénéfice des patients. Notre groupe a une préoccupation naturelle de santé publique. Notre expertise est reconnue, dans la plupart des pays du monde, dans les domaines du cardiométabolisme et des maladies veineuses. Nous devenons un acteur reconnu mondialement pour le traitement de certains cancers rares, difficiles à soigner, et nous avons pour ambition de le devenir également pour certaines maladies neurologiques rares, pour lesquelles il n'existe actuellement aucun traitement.

Nous avons, en outre, une activité spécifiquement dédiée aux médicaments génériques en France.

Notre stratégie, très claire, vise à mettre à disposition des patients, dans nos aires thérapeutiques, des médicaments innovants qui procurent une meilleure efficacité par rapport aux traitements existants ou qui proposent une solution quand il n'en existe aucune autre. Cette mission s'inscrit dans des cycles longs, risqués et coûteux de recherche, de développement et d'industrialisation. L'innovation et l'industrialisation du groupe sont servies par notre fondation, orientée au bénéfice des patients.

Le groupe Servier compte 21 200 collaborateurs, dont près de cinq mille dans l'Hexagone, ce qui représente beaucoup d'emplois indirects dans notre pays. Nous sommes le deuxième laboratoire pharmaceutique français et nos investissements en France en recherche, en développement et dans l'industrie représentent 65 % du montant total des investissements du groupe dans le monde. Les ventes des médicaments Servier en France comptent pour 4 %

du chiffre d'affaires mondial, hors médicaments génériques, alors que c'est en France que nous créons beaucoup de valeur par la recherche, le développement et l'industrialisation.

La France est notre berceau historique. Les membres du comité exécutif (Comex), dont madame Charlotte Marmousez-Tartar est l'une des représentantes, ont choisi de continuer à y investir pour innover et produire nos médicaments. Notre centre de recherche de Saclay, ouvert en 2023, constitue un investissement extrêmement significatif. Nous possédons également deux usines : une, importante, pour la chimie, située en Normandie, et une autre pour la pharmacie, dans le Loiret. Notre siège social est situé à Suresnes, dans les Hauts-de-Seine. Nous sommes présents dans cent trente pays et nous possédons une cinquantaine de filiales.

Notre groupe a trois caractéristiques principales : la fondation, l'innovation et l'industrialisation.

La fondation est un élément majeur : notre groupe est détenu et gouverné par une structure sans but lucratif, ce qui est extrêmement rare. Cela signifie qu'aucune personne physique n'est actionnaire du groupe. L'intégralité des bénéfices est réinvestie dans le développement du groupe, au bénéfice des patients. Grâce à ce modèle, nous sommes pleinement dédiés à notre mission, nous inscrivons nos choix dans une vision de long terme et nous parvenons à assurer notre compétitivité ainsi que notre pérennité. Ce modèle est parfaitement adapté aux cycles longs de la recherche, du développement et de l'industrialisation dans le secteur pharmaceutique. Ce modèle vertueux a néanmoins une contrainte : nous devons financer nos moyens de développement par notre trésorerie, par des emprunts ou par des cessions ; nous n'avons donc pas recours à l'argent des actionnaires, puisque nous n'avons pas d'actionnaires. Nous devons opérer des choix stratégiques prenant en compte la croissance des coûts de l'innovation et la nécessité de nous différencier des laboratoires pharmaceutiques concurrents. La compétitivité sur le marché mondial est indispensable pour assurer la pérennité de notre structure et de notre fondation. Pour Servier, cette différenciation passe par l'innovation dans le traitement des maladies rares. Nous avons d'ailleurs lancé récemment un médicament contre des tumeurs cérébrales pour lesquelles il n'existait aucun traitement. Nous améliorons également les thérapeutiques existantes.

L'innovation exige des investissements massifs. Nos investissements en recherche et développement (R&D) en France représentent 65 % de nos dépenses totales en la matière. Le site de Saclay a nécessité un investissement de 400 millions d'euros (M€) : peu d'acteurs choisissent la France pour construire un centre de recherche de 400 M€. Il faut resituer ces chiffres dans le contexte pharmaceutique mondial, où le coût moyen de recherche pour un médicament innovant ne cesse d'augmenter : il peut atteindre 2 milliards d'euros (Md€), avant même que le produit soit à la disposition des patients. Des milliards d'euros sont investis sans certitude de succès, puisque pour dix projets en développement, un seul aboutira à une mise sur le marché.

Le troisième volet est l'industrialisation. Nous devons investir dans tout le cycle de production pour pouvoir alimenter plusieurs pays, une fois l'autorisation de mise sur le marché (AMM) accordée. Il s'agit d'un investissement risqué. Là aussi, nous avons choisi la France, car notre groupe y est historiquement ancré et y bénéficie de la compétence de ses collaborateurs : ainsi, 96 % de notre production chimique est réalisée à Bolbec (Normandie), dans nos usines. Nous sommes un acteur atypique, car nous avons conservé la production chimique en interne. En outre, 50 % de la production pharmaceutique, c'est-à-dire le « médicament dans sa boîte », est réalisée dans notre usine du Loiret. Ces chiffres traduisent

notre volonté d’ancrage dans le territoire français. Ce choix est rendu possible par la vision à long terme que nous pouvons déployer grâce à notre fondation. Comme la plupart des grands groupes, nous effectuons une revue annuelle de nos projets et de nos actifs stratégiques pour nous assurer de notre compétitivité et nous pencher sur les axes thérapeutiques à même de garantir notre croissance et notre pérennité.

Biogaran est un laboratoire fondé en 1996, au moment de l’émergence du marché des génériques. Le droit de substitution des pharmaciens a été ouvert en 1999. Très vite, Biogaran s’est imposé comme un leader de ce marché. Le laboratoire réalise 98 % de ses ventes en France et la gamme de ses médicaments est très large, afin de répondre à tous les besoins des patients. En 2025, BC Partners s’est présenté comme une solution structurée pour appuyer notre stratégie de recentrage sur l’innovation, laquelle exige des investissements significatifs. Nous avons donc cédé Biogaran à BC Partners. Le modèle économique de Biogaran est très différent de celui des autres industries de l’innovation. Le projet stratégique et industriel de BC Partners était structuré : c’est la raison pour laquelle nous l’avons retenu. Surtout, BC Partners s’est engagé, au titre de nos accords, à faire le nécessaire pour obtenir différentes autorisations réglementaires, notamment celles relatives aux investissements étrangers en France (IEF). Nous avons exigé le respect des équipes, le maintien de l’ancrage industriel et du siège social en France, ainsi que la préservation de la gamme de produits. Servier a fait ce choix pour pouvoir investir davantage dans l’innovation, au bénéfice des patients.

M. le président Emmanuel Mandon. Quelle part le modèle de production de Biogaran fait-il à la sous-traitance ? Quelle est la répartition des sous-traitants entre entreprises françaises et étrangères ? Avez-vous informé le Gouvernement de votre intention de céder Biogaran ?

M. Olivier Laureau. Biogaran a toujours sous-traité l’intégralité de sa production. Environ la moitié des sous-traitants sont installés en France et 70 % dans l’Union européenne (UE).

Dans le cadre des relations régulières que j’entretiens avec le Gouvernement pour présenter la stratégie du groupe Servier, j’ai expliqué notre choix de l’innovation, lequel a conduit à la vente de Biogaran : j’ai fait part de cette option stratégique à mes interlocuteurs.

M. le président Emmanuel Mandon. La situation financière de Biogaran ne semblait pas mauvaise, bien au contraire. Donc pourquoi avoir cédé cette société, qui plus est à un fonds d’investissement ?

M. Olivier Laureau. Biogaran a devant lui deux axes pour se développer : les médicaments biosimilaires et la santé « grand public ». La situation financière de Biogaran aurait permis au laboratoire d’acquérir des dossiers biosimilaires, comme cela se fait pour les dossiers de médicaments, même génériques. Toutefois, l’entrée dans le marché de la santé grand public nécessite des fonds très importants pour être compétitif et posséder des gammes de produits très larges à vendre aux pharmaciens. Les capacités financières de Biogaran n’étaient pas suffisantes. En choisissant l’innovation, le groupe a décidé d’y consacrer ses investissements. Écartant l’orientation de la santé grand public pour Biogaran, nous avons préféré céder le laboratoire à un acteur qui s’inscrivait dans une logique de financement du développement de la société.

Mme Aurélie Trouvé, rapporteure. Servier est le deuxième plus grand groupe pharmaceutique français. Vous avez récemment voulu recentrer vos activités sur des segments

d'innovation. Ceux-ci sont plus rentables, car les prix des traitements contre le cancer ou les maladies rares sont beaucoup plus élevés que pour d'autres pathologies. Dans cette optique, vous avez cédé une filiale, Biogaran, qui peut être jugée moins rentable, puisque les prix des génériques sont très réglementés. Le problème est que Biogaran représente 30 % des médicaments génériques français : dans ce panier, on trouve des traitements contre le diabète ou des antibiotiques, produits indispensables à la vie de nombreuses personnes.

En outre, vous avez décidé de revendre à BC Partners. Or ce fonds britannique est connu pour avoir coulé des entreprises en Angleterre. : ce pedigree soulève donc des questions. J'ai pu consulter, dans les bureaux du ministère des finances, les documents portant sur le contrôle des IEF et sur l'autorisation donnée par le Gouvernement : ces éléments suscitent de nombreuses interrogations relatives à la souveraineté et à la santé publique. Surtout, je me demande si Biogaran continuera de se fournir auprès de ses soixante-cinq sous-traitants français.

Pouvez-vous nous garantir que BC Partners, qui investit en général sur une période de cinq ans, n'ira pas se fournir ailleurs qu'en France ? Cette question se pose, car l'accord retient une durée de sauvegarde de l'empreinte industrielle et de la relation avec les sous-traitants français inférieure à cinq ans.

M. Olivier Laureau. Nous avons fait le choix de l'innovation, mais nous sommes une fondation. Cela signifie que le résultat de notre stratégie sera réinvesti dans l'innovation, parce que nous n'avons pas d'actionnaires, à la différence de presque tous les groupes pharmaceutiques mondiaux. Ce système est vertueux, car il nous permet de développer des traitements contre des maladies actuellement incurables.

Dans notre accord, BC Partners s'est engagé à faire le nécessaire pour obtenir les autorisations réglementaires requises pour mener à bien l'acquisition, un pan de cette procédure concernant les IEF. BC Partners devait prendre des engagements fermes auprès des autorités. Nous n'avons pas été partie à ces négociations, car c'est l'acheteur qui demande l'autorisation, mais nous avons exigé que des engagements soient pris dans des domaines classiques pour ces transactions, à savoir l'emploi, la localisation du siège social et l'empreinte industrielle. Cela englobe le maintien des activités sensibles et de l'empreinte industrielle en France – la moitié de la sous-traitance est confiée à des acteurs français –, la garantie d'approvisionnement et de production des médicaments essentiels, notamment ceux d'intérêt thérapeutique majeur, la continuité des activités pour les clients, le respect rigoureux des conditions de marché, des engagements sociaux et la protection des actifs immatériels, à commencer par la marque Biogaran et la gouvernance. Voilà les cinq points sur lesquels nous avons demandé à BC Partners de s'engager vis-à-vis des autorités.

Mme Aurélie Trouvé, rapporteure. J'imagine que vous avez pris connaissance des conditions négociées par le Gouvernement. L'engagement relatif aux sous-traitants français est inférieur à cinq ans, durée d'investissement de BC Partners. Dans ces conditions, avez-vous reçu la garantie qu'il n'y aurait pas de délocalisation ?

M. Olivier Laureau. Je n'ai pas connaissance des conditions négociées entre BC Partners et le Gouvernement, car elles sont confidentielles : aucun membre de Servier n'y a eu accès. En revanche, j'insiste sur le fait que nous avons demandé à BC Partners de s'engager sur les cinq éléments que je viens d'énumérer.

Mme Aurélie Trouvé, rapporteure. Quels engagements a pris BC Partners auprès de vous ? Vous nous dites que Servier est une fondation sans actionnaires : on pourrait donc s'attendre à ce que votre groupe prenne en compte, plus que d'autres, la souveraineté économique de la France. Or vous avez pris le risque de vendre une filiale, qui produit 30 % des médicaments génériques consommés par les Français, à un fonds financier britannique, lequel appartient à une catégorie d'acteurs qui exige des taux de rentabilité très élevés et dont l'horizon d'investissement est de cinq ans. Vous savez que cette vente a créé une émotion dans le pays. Compte tenu de votre bonne santé financière, ne pouviez-vous pas continuer de produire des médicaments génériques essentiels pour la population, tout en investissant dans l'innovation et dans des secteurs nettement plus rentables ?

M. Olivier Laureau. Les investissements auxquels nous devons consentir dans l'innovation sont tels – jusqu'à 2 Md€ sont nécessaires avant même de lancer un médicament... – que Servier avait besoin d'accroître sa capacité financière. Nous utiliserons le produit de cette vente pour alimenter l'activité de notre centre de recherche et de développement de Saclay.

Le choix s'est porté sur BC Partners, car cette structure a répondu aux cinq exigences que j'ai exposées. En outre, elle fut la seule à formuler une offre structurée sur les plans juridique et financier.

Mme Aurélie Trouvé, rapporteure. Avez-vous activement recherché d'autres offres pendant un certain temps ? J'ai du mal à comprendre pourquoi BC Partners s'est retrouvé seul à postuler au rachat de Biogaran...

Mme Charlotte Marmousez-Tartar, vice-présidente exécutive « Corporate strategy & Transformation » de Servier. Nous nous sommes efforcés de susciter des offres autres que celle de BC Partners lorsque nous avons déclenché le processus de vente en 2024, mais nous n'avons reçu aucune autre offre structurée d'un point de vue stratégique, financier et juridique. Nous avons éveillé de l'intérêt, mais celui-ci ne s'est jamais transformé en offre structurée.

Mme Aurélie Trouvé, rapporteure. Cette vente a suscité de l'émotion dans le pays, mais également à l'Assemblée nationale où elle est devenue un dossier sensible pour le Gouvernement. Vous devez avoir conscience des problèmes qu'elle pose en matière de souveraineté et d'empreinte industrielle de la France. Il existe désormais un risque de voir la production de médicaments par Biogaran être délocalisée à l'étranger.

M. Olivier Laureau. Les engagements que nous avons demandés à BC Partners et qui ont, j'imagine, fait l'objet de négociations avec le Gouvernement, visent précisément à sécuriser l'empreinte territoriale dans le cadre de la sous-traitance...

Mme Aurélie Trouvé, rapporteure. Non, justement ! Rien, dans les documents auxquels j'ai eu accès, ne garantit un approvisionnement par les sous-traitants français pendant cinq ans. Soixante-cinq sites sont manifestement menacés. Je veux bien entendre que vous n'étiez pas informés des conditions négociées par le Gouvernement ; mais en concluant la vente, vous avez accepté ce risque, alors que vous mettez en avant le but non lucratif de votre fondation.

Quel est le produit de la vente de Biogaran et sera-t-il réinvesti en totalité dans la recherche et développement française ?

M. Olivier Laureau. Le changement de lieu de fabrication d'un médicament répond à des exigences très précises : on ne peut pas déplacer un site sans obtenir l'autorisation des autorités sanitaires et, pour ce faire, il faut produire des études de stabilité montrant que la qualité de fabrication restera identique dans le nouveau site. Cette exigence s'applique à notre propre réseau industriel.

S'agissant du montant de la vente, je redis solennellement qu'il sera réinvesti en totalité dans le développement du groupe et, principalement, dans l'innovation. Les investissements dans notre secteur requièrent aujourd'hui des sommes telles que nous avons besoin du produit de la vente pour rester compétitifs et assurer la pérennité du groupe.

Mme Aurélie Trouvé, rapporteure. Vous ne pouvez pas nous dire que 100 % du montant ira à la R&D française ?

M. Olivier Laureau. Nous considérons tous les jours des opportunités d'investissement dans des *biotechs*, françaises ou mondiales, qui développent des projets très en amont. Il nous appartient de les saisir. Notre ambition est de découvrir un médicament et de le développer pour apporter un nouveau traitement ou améliorer, au bénéfice des patients, un traitement qui existe.

Mme Aurélie Trouvé, rapporteure. J'en déduis que tout n'ira pas à la R&D française.

Je crois comprendre qu'il vous est difficile de nous garantir qu'il n'y a pas de risque de délocalisation.

BC Partners fait partie de ces fonds qui recherchent de 15 % à 20 % de rentabilité. Où vont-ils trouver les profits nécessaires, hormis la croissance externe ? On peut s'attendre à ce qu'ils cherchent à diminuer les coûts d'approvisionnement, notamment en recourant à des sous-traitants, par exemple en Inde, plus avantageux financièrement. N'y a-t-il pas là un risque ?

N'y a-t-il pas également un risque sur les stocks de médicaments génériques, alors que notre pays connaît déjà des périodes de pénurie pour certains produits ?

Mme Charlotte Marmousez-Tartar. Les perspectives de croissance de Biogaran résident dans trois grands segments de marché : d'abord, le marché des médicaments génériques – celui pour lequel vous redoutez des difficultés d'approvisionnement ; ensuite, le marché des biosimilaires, qui est l'équivalent du précédent pour les médicaments biologiques qui sont tombés dans le domaine public ; enfin, le marché de la santé grand public. La rentabilité de ces marchés est très différente.

Je ne peux pas présumer de ce que fera BC Partners, mais c'est certainement le marché de la santé grand public qui lui offrira la plus grande rentabilité, puisque les prix y sont libres. Le groupe Servier ne souhaitait pas actionner des leviers de croissance de ce type, car ils sont très loin de la vocation du groupe, qui est de faire de l'innovation et de répondre à des besoins thérapeutiques majeurs.

En ce qui concerne les médicaments d'intérêt thérapeutique majeur, les laboratoires, qu'ils appartiennent à un fonds ou pas, prennent des engagements vis-à-vis des autorités de santé sur les stocks, les durées et les sites de stockage, quels que soient les lieux de production.

Mme Élisabeth Martin (LFI-NFP). Votre attachement à la France ne peut que nous réjouir. Quelle place donnez-vous à la souveraineté ?

M. Olivier Laureau. J'ai déjà cité les chiffres qui témoignent de notre engagement à être autonome en matière de chimie pharmaceutique.

Dans nos médicaments, 96 % des principes actifs (dans le domaine cardiovasculaire, celui des maladies veineuses ou celui du métabolisme) sont fabriqués chez Servier en Normandie. Nous sommes un des rares, si ce n'est le seul, acteurs en France à ne pas avoir délocalisé notre chimie pharmaceutique. Nous sommes également un des rares acteurs à avoir conservé, dans le Loiret, 50 % de la fabrication des médicaments. Ce sont des preuves de souveraineté.

Comme tous les laboratoires, nous subissons une dépendance pour les éléments constitutifs des principes actifs : ils proviennent de Chine, d'Inde ou d'autres pays. Notre politique consiste à disposer de deux ou trois sources d'approvisionnement.

Mme Élisabeth Martin (LFI-NFP). Je reste convaincue que vous auriez pu choisir une autre stratégie de développement.

Nous avons bien compris que les génériques rapportaient moins que les autres médicaments, mais il n'est pas illogique qu'ils fassent l'objet d'une régulation dès lors que leur accessibilité peut être une question de vie ou de mort. La préservation de l'activité est, en elle-même, un enjeu.

On aurait pu imaginer que les génériques, par leur stabilité, vous donnent une assise pour développer de la R&D ou pour emprunter. Vous auriez pu aussi vous intéresser à la santé grand public pour vous assurer d'autres ressources et ainsi pouvoir conserver, en votre sein, une activité majeure pour le pays, que vous mettez en danger en la cédant.

Qu'est ce qui nous garantit que vous n'aviez pas d'autre choix que la vente pour financer l'innovation nécessaire au développement de médicaments contre les maladies rares, qui, eux, rapportent beaucoup plus ?

M. Olivier Laureau. Je ne reviens pas sur la fondation, qui distingue notre modèle de celui des autres laboratoires. Nous ne cherchons pas le résultat pour le distribuer à des actionnaires, puisque nous n'en avons pas.

Mme Élisabeth Martin (LFI-NFP). Cela n'empêche pas votre stratégie industrielle d'être aussi dangereuse que celle des autres, puisque vous avez cédé, en pleine conscience, un élément stratégique et déterminant pour la santé des personnes, même en l'absence d'actionnaires !

M. Olivier Laureau. Notre volonté stratégique est d'être présent dans le domaine de l'innovation, là où il n'y a pas de traitement – c'est-à-dire lorsque, comme vous l'avez dit très justement, c'est une question de vie ou de mort. Dans le domaine des tumeurs cérébrales, depuis plus de vingt ans, il n'y avait pas de solution thérapeutique, jusqu'à ce que nous mettions sur le marché un médicament, qui désormais sauve des vies.

Investir dans la santé grand public chez Biogaran aurait nécessité des ressources très significatives, que nous préférons consacrer à l'innovation et aux domaines dans lesquels des solutions thérapeutiques restent à découvrir.

Mme Charlotte Marmousez-Tartar. L'innovation est un axe très fort de la stratégie de Servier, mais il ne faut surtout pas en oublier un autre : les maladies cardiométaboliques, qui touchent un très grand nombre de patients. Nous mettons sur le marché des traitements à des prix très bas. S'agissant de l'hypertension artérielle et du diabète, nous sommes parmi les derniers laboratoires à faire de la recherche. Nous essayons de répondre aux besoins thérapeutiques non couverts et d'offrir aux patients des traitements mieux supportés, avec une meilleure adhérence. Qu'on ne se méprenne donc pas : l'innovation destinée à un nombre limité de patients ne représente pas 100 % de notre activité ; le cœur de métier du groupe reste le cardiométabolisme, qui concerne une large population.

Mme Élisabeth Martin (LFI-NFP). Vous justifiez votre choix de céder Biogaran à un fonds britannique par l'absence d'alternative tant en ce qui concerne la stratégie industrielle que les acheteurs potentiels.

Mais vous n'êtes pas seuls dans le bateau, le Gouvernement a évidemment un rôle à jouer. Quelle a été votre stratégie à son égard pour obtenir son « feu vert » à l'issue des négociations ? Qui avez-vous rencontré ? Quand ? Quels arguments avez-vous fait valoir ? Nous ne pouvons pas imaginer que vous avez décidé de ne pas vous mêler des discussions avec BC Partners.

M. Olivier Laureau. Nous pouvons faire appel à trois sources de financement pour notre développement : les cessions ; l'emprunt ; la création de trésorerie. Nous sommes endettés et nous sommes tenus de respecter des ratios d'endettement, sans quoi les prêteurs sont en droit de nous demander de rembourser le principal. Nous sommes donc contraints de créer pour investir dans la recherche et développement.

Je suis amené à rencontrer régulièrement les représentants du Gouvernement au titre soit de notre secteur industriel, soit de Servier. Nous présentons nos investissements, nous expliquons ce que nous faisons. Nous avons indiqué que nous allions céder Biogaran. Il nous a alors été rappelé que la cession à une société étrangère était soumise à la réglementation en matière d'investissements étrangers. Une fois que nous avons décidé d'accepter l'offre de BC Partners, c'est lui qui a été l'interlocuteur des autorités. Nous ne sommes pas du tout intervenus dans le processus.

Mme Élisabeth Martin (LFI-NFP). Faisons un peu de politique-fiction. Si vous aviez appris que la durée de maintien de la production en France n'était pas suffisante ou que l'activité pouvait être menacée au vu des pratiques de BC Partners, auriez-vous renoncé à la vente ?

M. Olivier Laureau. Nous avons été très clairs avec BC Partners et leur avons demandé de s'engager à maintenir l'empreinte industrielle de sous-traitance en France.

Mme Charlotte Marmousez-Tartar. C'est d'ailleurs ce qui a empêché le processus d'aller à son terme en 2024.

Mme Aurélie Trouvé, rapporteure. Quel a été le montant de la vente de Biogaran ?

M. Olivier Laureau. Le montant est confidentiel, il est couvert par le secret des affaires. Néanmoins, je suis prêt à vous le transmettre par écrit, en complément des questions que vous nous avez adressées.

Mme Aurélie Trouvé, rapporteure. Une question nous taraude : cette somme a-t-elle pu servir à payer l'amende qui a été infligée à Servier à la suite du scandale du Mediator ?

Quels engagements avez-vous obtenus de la part de BC Partners, indépendamment de ceux pris auprès du Gouvernement ?

M. Olivier Laureau. Nous avons demandé à BC Partners l'engagement d'aborder, dans les négociations avec le Gouvernement, les cinq points que j'ai mentionnés précédemment.

Mme Aurélie Trouvé, rapporteure. Serait-il possible de nous les transmettre ?

M. Olivier Laureau. Oui.

Mme Aurélie Trouvé, rapporteure. Je comprends que les médicaments génériques ne rapportant plus rien (ou presque), ils ne vous intéressaient plus. Cela nous oblige à nous interroger : comment conserver la souveraineté de la production de ces médicaments en dépit de l'absence de rentabilité ?

Aviez-vous décidé, avant la cession à BC Partners, de réduire votre recours à des sites de production français ?

M. Olivier Laureau. Notre politique a toujours été claire : maintenir l'empreinte industrielle de sous-traitance de Biogaran en France. Le groupe a toujours été reconnu pour la disponibilité de ses médicaments auprès des pharmaciens et des patients. Son taux de service est l'un des meilleurs du marché des génériques. C'était très important pour nous, car cela contribue à une bonne relation avec les patients et les pharmaciens.

Mme Aurélie Trouvé, rapporteure. Aviez-vous prévu d'abaisser le pourcentage de sous-traitants français, qui était de 50 % ?

M. Olivier Laureau. Nous souhaitons maintenir ce pourcentage, car il nous donnait satisfaction.

Mme Aurélie Trouvé, rapporteure. Pour atteindre son objectif de rentabilité de 15 %, BC Partners devrait réaliser ses profits dans le secteur de la santé grand public. De quoi parle-t-on précisément ? S'il s'agit de produits pharmaceutiques du quotidien tels que des pansements, les répercussions sur les prix risquent de pénaliser les consommateurs français, d'autant qu'ils recourent de plus en plus aux produits sans ordonnance.

Mme Charlotte Marmousez-Tartar. La santé grand public correspond à ce qu'on appelle « *over the counter* », c'est-à-dire ce que l'on peut acheter au-dessus du comptoir, sans ordonnance.

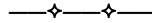
Mme Aurélie Trouvé, rapporteure. Pour être clair, BC Partners reprend non seulement les génériques, avec des gros risques de délocalisation, mais aussi la santé grand public, sur le dos de tous ceux qui achèteront des produits sans ordonnance en pharmacie. Il faudra bien qu'il fasse quelque part les superprofits qu'il revendique, sans doute en augmentant les prix.

M. Olivier Laureau. N'oubliez pas, en contrepartie, l'engagement de Servier à investir dans l'innovation pour trouver des traitements pour des maladies qui n'en ont pas (ou pour améliorer ceux qui existent). Les besoins sont énormes.

J'espère que les raisons de cette vente et l'empreinte française du groupe Servier ont été clairement exposées. Soyez sûrs de notre volonté de maintenir cette empreinte, comme nous l'avons démontré par nos investissements récents à Saclay, en Normandie et dans le Loiret.

M. le président Emmanuel Mandon. Je vous remercie pour vos réponses.

La séance s'achève à onze heures quinze.



Membres présents ou excusés

Commission d'enquête sur la prédation des capacités productives françaises par les fonds spéculatifs

Réunion du jeudi 26 février 2026 à 10 h 15

Présents. – M. Emmanuel Mandon, Mme Élisabeth Martin, Mme Aurélie Trouvé.

Excusés. – Mme Émilie Bonnard.