

ORGANISATION

Une source de préoccupations pour les laboratoires

Optimisation des coûts, réduction de l'empreinte carbone, etc. Les défis sont nombreux pour les entreprises pharmaceutiques avec toujours comme priorité la qualité et le respect des contraintes réglementaires qui se renforcent.



« La protection des produits devient une des principales préoccupations des responsables logistiques du secteur des soins de santé », selon l'enquête « Pain in the (Supply) chain » réalisée par UPS. Pour la 5e année consécutive, l'enquête du groupe spécialisé dans la logistique a été menée auprès de décideurs responsables de la chaîne logistique de 375 entreprises dans les secteurs des produits pharmaceutiques, du matériel médical et de la biotechnologie. Concernant la chaîne logistique, le respect de la réglementation est la première préoccupation de 65 % des sondés. « L'industrie pharmaceutique se trouve confrontée à un certain nombre de contraintes. La pression réglementaire concerne, par exemple, la traçabilité des lots de production. Elle vise également à éviter les ruptures de produits de santé à la disposition des patients », cite Nicolas Gaultier, associé Conseil Supply chain de Deloitte. L'enquête UPS souligne que « malgré les signes d'investissement de la part des entreprises, des obstacles à leur expansion mondiale subsistent. Les réglementations imposées par les pays constituent le principal obstacle à leur expansion mondiale depuis trois ans. Les autres obstacles sont la protection de la propriété intellectuelle ainsi que la qualité et la sécurité des produits, citées respectivement par 33 % et 27 % des dirigeants consultés ». Comme pour toutes les autres opérations de l'indus-

trie pharmaceutique, la chaîne logistique est très réglementée. En Europe, un nouveau texte de Bonne pratiques de distribution est d'ailleurs en attente de parution. « Une première version a été soumise à enquête aux industriels fin 2011. La publication d'un texte final au niveau européen est imminente. Elle sera suivie d'une traduction en droit français qui deviendra le nouveau référentiel de Bonnes pratiques de distribution », nous indiquait le Dr. Vincent Boudy, président de la commis-

LE LFB PRIVILÉGIE LES TRANSPORTS PAR CAMION ET BATEAU.

© LFB/m.cavrin



sion Gestion de la chaîne du froid des produits de santé de la SFSTP, fin octobre 2012. Les évolutions attendues concernent, entre autres, une notion de gestion du risque plus importante et une sécurisation renforcée, notamment dans la chaîne du froid. « Avec un afflux des produits biologiques sur le marché, le transport des produits de santé est devenu de plus en plus complexe au cours des dernières années. Beaucoup de ces produits sont sensibles à la température, et requièrent une vigilance tout au long de la chaîne logistique », souligne l'étude UPS qui cite les estimations du Biopharma Cold Chain 2012 Sourcebook : « d'ici 2016, les ventes mondiales des médicaments en chaîne du froid et des produits biologiques, tels que les vaccins et les dérivés du plasma sanguin, seront d'environ 240 millions de dollars ».

La maîtrise des coûts est citée en deuxième position par 60 % d'entre eux. Seuls 41 % des sondés estiment être parvenus à maîtriser la gestion des coûts de leur chaîne logistique. « La logistique a toujours été importante mais elle restait confidentielle. Elle doit aujourd'hui évoluer. Elle représente un levier de rentabilité fort quand les marges baissent. Actuellement, les actions des industriels sont tournées vers la réduction des coûts sans négocier sur la qualité », souligne Nicolas Gaultier (Deloitte). UPS dresse également un bilan des cinq dernières années, au cours desquelles la maîtrise des coûts et la conformité à la réglementation se sont placées en tête des préoccupations. « Les tendances sur cinq ans de cette enquête confirment ce que nous entendons dans tous les segments du marché des soins de santé, déclare Bill Hook, vice-président Global Strategy d'UPS Healthcare Logistics. Des leaders de l'industrie aux entreprises du marché intermédiaire, les entreprises du secteur des soins de santé s'efforcent de renforcer la collaboration, de proposer des solutions intégrées et de répondre aux pro-



CERTAINS LABORATOIRES TROUVENT DES ALTERNATIVES À L'EMPLOI D'EMBALLAGES ISOTHERMES.

blèmes de segmentation de leur clients ». Chez Deloitte, Nicolas Gaultier analyse la position des industriels de la pharmacie qui se trouvent confrontés à une évolution de leur modèle. « *Nous passons d'une offre de produits de masse à des produits très spécifiques qui concernent un nombre restreint de patients. Cela nécessite de plus en plus de produire à la demande et d'obtenir le produit final le plus tard possible dans la chaîne de production. Cela implique également des livraisons plus spécifiques et plus fréquentes* », précise-t-il. Il souligne par ailleurs la différence entre les pays matures et les pays émergents pour lesquels le modèle de production de masse est encore valide.

Les pays émergents sont en effet au cœur des préoccupations des industriels. Les résultats montrent que pour 83 % des décideurs les deux principaux investissements prévus sont la pénétration de nouveaux marchés mondiaux et l'investissement dans de nouvelles technologies. La Chine, les États-Unis, le Brésil et l'Inde arrivent en tête pour les projets d'expansion dans les 3 à 5 ans. En Asie, les principaux investissements dans les trois à cinq ans devraient concerner une expansion mondiale pour 88 % des sondés. D'autres investissements sont envisagés pour 77 % des décideurs dans de nouveaux canaux de distribution et pour 71 % des sondés dans les nouvelles technologies. En Europe de l'Ouest, les prévisions d'investissements sont différentes. Ainsi, les nouvelles technologies arrivent en tête avec 86 % des sondés, suivis par des extensions mondiales (74 %) et enfin les nouveaux canaux de distribution (59 %). Des investissements qui devraient contribuer aux changements de la chaîne logistique. ■

DOSSIER RÉALISÉ PAR AURÉLIE DUREUIL

« Toujours mieux sécuriser la chaîne du froid en adaptant l'organisation »



Pierre Quesada,
directeur Supply chain et achats du LFB

➔ « Afin de rendre notre distribution compétitive en termes de qualité, de réactivité et de gestion des risques, le LFB a effectué des évolutions, ces dernières années. Bien que remis en concurrence tous les trois ans, nous renouvelons notre confiance et reconduisons notre partenariat avec notre prestataire de distribution, le CSP, depuis plus de dix ans. Il y a trois ans, nous avons initié une refonte de notre distribution à l'hôpital (2,5 millions d'étuis chaque année) pour encore mieux sécuriser notre chaîne logistique. À partir de nos deux sites en propre et un site sous-traitant, tous basés en France, nos produits sont stockés dans les deux dépôts du CSP, afin de minimiser les risques. Celui de Moussy (Seine-et-Marne) gère toutes les commandes pour le Nord de la France et l'international et celui de Courmon d'Auvergne (Puy-de-Dôme) gère les commandes du Sud de la France et les astreintes 24h/24, 7j/7.

Nos produits sont des dérivés du plasma humain et doivent être maintenus pour certains à une température comprise entre +2 et +8 °C. Nous devons tout au long du processus sécuriser le transport de nos produits et maîtriser la chaîne du froid jusqu'à l'hôpital. Avant, nous livrions avec des emballages isothermes, et une distribution physique sous-traitée à des prestataires de transport. Cela impliquait des contraintes. D'abord, la gestion des déchets des emballages isothermes devenait de plus en plus difficile dans les hôpitaux. D'autant plus que pour les périodes estivales, l'ensemble de nos produits (y compris ceux à +15/+25 °C) était distribué en emballage isotherme. La gestion calendaire devenait un casse-tête car il fallait anticiper les températures extérieures dans certaines régions afin d'être en adéquation avec nos validations. Il y a trois ans, nous avons décidé de supprimer tous les emballages isothermes (en dehors de la Corse) et de mettre en place une distribution à 100 %,

gérée par des véhicules et chauffeurs du CSP. Il a fallu que le CSP adapte son réseau, notamment en ouvrant des antennes régionales équipées de chambres frigorifiques, et investisse dans des véhicules légers frigorifiques avec suivi en temps réel de la traçabilité de la température. Depuis 2 ans, cette solution est opérationnelle et efficace. Cette nouvelle organisation nous a permis d'économiser près de 400 tonnes d'emballages isothermes qui encombraient les hôpitaux. Nous avons amélioré notre qualité et les délais de livraison car maintenant il y a un intervenant unique, le CSP. Enfin, nous avons une traçabilité totale de la maîtrise de la chaîne du froid depuis nos sites industriels jusqu'aux hôpitaux.

Économiquement, nous avons réussi à équilibrer le coût de la prestation. Le surcoût du nouveau mode de distribution en camion frigorifique qualifié et validé est compensé par les économies sur les emballages isothermes. Cette nouvelle politique nous a permis également de faire une action de développement durable.

Pour les livraisons à l'international, nous avions encore en 2010 une solution 100 % avion. C'était la solution la plus rapide mais aussi celle avec le plus de ruptures de charge et le moins de partenaires spécialisés du domaine pharmaceutique. Début 2011, nous avons donc décidé de faire évoluer ce mode de distribution. Depuis septembre 2011, toute la distribution européenne se fait par camion, avec les mêmes conditions de traçabilité et respect de la chaîne du froid que pour la France. Pour certaines destinations (Amérique du Sud, entre autres), nous allons sur 2013 progressivement passer de l'avion au bateau, après les phases de validation et qualification. Nous avons ainsi une meilleure maîtrise du flux et satisfaction du client. Notre objectif à fin 2014 est d'être à 70 % avec des livraisons par camion et bateau et 30 % par avion. Sur ce dernier mode de livraison, nos partenaires actuels ont intégré nos spécifications et apportent des solutions qui répondent mieux à nos attentes au niveau qualité. L'ensemble de ces évolutions (France et international) va renforcer la sécurisation de la distribution du LFB et permettre d'afficher d'ici à 2014 un bilan carbone divisé par quatre. » ■

ABONNEZ-VOUS

Découvrez le 1^{er} magazine de la chimie fine et du process pharmaceutique



LE MAGAZINE

- Un tour d'horizon de l'innovation technologique,
- Le point sur la réglementation,
- L'interview de dirigeants.



LE NUMÉRO SPÉCIAL USINES PHARMACEUTIQUES

- Coordonnées (siège social + usine)
- Nom des principaux dirigeants
- Effectifs
- Chiffre d'affaires et autres données économiques



LE GUIDE DES FOURNISSEURS 2012-2013

Matériels, équipements et services pour la chimie, la parapharmacie et la pharmacie



LE SITE INTERNET www.industriepharma.com

- L'actualité de la pharmacie en continu
- L'accès aux archives du magazine

Compris dans
votre abonnement



BULLETIN D'ABONNEMENT DÉCOUVERTE

A compléter et à renvoyer à : INDUSTRIE PHARMA MAGAZINE • Service Abonnements
Antony Parc 2 – 10 place du Général de Gaulle – BP 20156 – 92186 ANTONY Cedex



PHA 1205

OUI, je m'abonne pour 1 an à Industrie Pharma Magazine.

Je recevrai 7 numéros de Industrie Pharma Magazine + le Spécial Usines Pharmaceutiques + le Guide des fournisseurs 2012-2013 + l'accès au site www.industriepharma.com au prix de **228 € TTC*** au lieu de **256 € TTC**** soit **11% de réduction.** [PHA1A01]

Offre spéciale DUO : Industrie Pharma Magazine (7 numéros) + InfoChimie Magazine (5 numéros) + les numéros spéciaux + le Guide des fournisseurs 2012-2013 + l'accès aux sites pour **449 € TTC*** au lieu de **544 € TTC**** soit **17% de réduction.** [CHIPHA01]

Je choisis de régler par :

- Chèque postal ou bancaire à l'ordre d'Industrie Pharma Magazine
 Carte bancaire (Carte bleue - Visa - AMEX)

N° _____

Date d'expiration _____ Cryptogramme® _____

* Notez les 3 ou 4 derniers chiffres du n° au verso de votre carte bancaire (obligatoire).

Date
et Signature

Je souhaite recevoir une facture acquittée

Je préfère régler à réception de facture

Société _____

Mme Mlle M.

Nom _____ Prénom _____

Fonction _____ Activité _____

Adresse _____

Code postal _____ Ville _____

E-mail _____ @ _____
(MAJUSCULES OBLIGATOIRES)

Tél. _____ Mobile _____

N° Siret _____ Code Naf _____

*Port inclus. TVA 2,10%. Offre valable en France métropolitaine jusqu'au 31/12/2012. **Prix de vente au numéro. Pour l'étranger, nous consulter. L'imputation des frais d'abonnement au Crédit d'impôt recherche (CIR) pour une revue scientifique est applicable sous réserve des conditions édictées par le CGI, art. 244 quater B-II-j. Conformément à la loi du 06/01/1978, vous pouvez accéder aux informations vous concernant, les rectifier et vous opposer à leur transmission éventuelle en écrivant à ETAI - SAS au capital de 47 111 184 € - RCS Nanterre 806420360 - FR 00806420360 - Service abonnements - Fax +33 (0)1 77 92 98 16 - abog@infofra.fr