

**Régis O'Mahony,**  
*Directeur Logistique du Laboratoire Aguettant*  
**« Plans are nothing, planning is everything ».**

**Jean-Marc Abelous :** *Quelles sont les spécificités de votre activité ?*

**Régis O'Mahony :** Notre société est un laboratoire pharmaceutique indépendant, pionnier de l'injectable. Nous couvrons quatre domaines thérapeutiques majeurs : les médicaments d'urgence, la neurologie (traitement contre la maladie de Parkinson), la nutrition (oligoéléments) et les solutions (irrigation et rinçage). Pour ces derniers, les coûts de distribution représentent une part importante du CA. Particularité de notre activité, bien loin des standards de l'industrie pharmaceutique. Nos besoins en termes Supply Chain sont ceux des secteurs d'activité qui évoluent dans un contexte concurrentiel : diminuer les coûts opérationnels, « maximiser » le taux de service et avoir le bon niveau de stocks. Le stock coûte et le flux rapporte... c'est finalement assez standard.

**J-M.A. :** *Comment s'organise la fonction Supply Chain dans votre société ?*

**R.O'M. :** J'ai sous ma responsabilité directe cinq personnes : un Responsable logistique, qui supervise notre plate-forme et gère le transport, et quatre pilotes de flux produit (approvisionneurs et planificateurs organisés par site industriel et par famille de produits industriels). Nous animons un processus S&OP mensuel. Notre équipe gère 500 produits finis. Nous livrons 80 % de nos flux vers les établissements de soin hospitaliers publics et privés en France (flux direct entrepôt-hôpital ou via grossistes-répartiteurs) et 20 % à l'international (Europe, AMO, Asie).

**J-M.A. :** *Avez-vous des exigences impactant cette fonction ?*

**R.O'M. :** Oui, notre industrie se distingue par des exigences très particulières, liées au médicament : au bout de la chaîne, il y a un patient. Il attend son médicament pour soigner sa maladie. Tous en ont conscience et particulièrement les équipes logistiques qui en font une règle d'or dans leur quotidien. Au-delà de notre engagement contractuel avec nos clients, il y a donc une nécessité absolue, voire une exigence morale, de mettre à disposition nos produits avec une qualité de service optimale. C'est d'autant plus vrai lorsque vous êtes le seul producteur d'un médicament destiné à combattre une maladie spécifique. Très concrètement, j'intègre des stocks de sécurité plus forts sur ces produits et nous cherchons d'autres sources de back up. Une autre spécificité de notre industrie est également l'exigence de la qualité du produit. Qui dit injectable dit critères qualité draconiens. Le moindre écart nous amène à refuser le produit. Si des analyses complémentaires sont requises, la mise sur le marché peut être retardée de plusieurs jours ou semaines. Il va de soi que nous assurons la traçabilité par numéro de lot de nos opérations, de la fabrication jusqu'au client. J'ajouterais également la spécificité, que l'on retrouve dans l'industrie du luxe, qu'est la hantise sur certains marchés et notamment l'Asie, des produits de contrefaçon. Il ne s'agit pas de mettre une virgule de plus entre un document de douane et l'étiquetage d'un carton de regroupement !

**J-M.A. :** *Quel est le poids de la réglementation ?*

**R.O'M. :** La fonction Supply Chain doit savoir évoluer dans un cadre réglementaire précis. Il y a bien sûr les BPF et BPD (Bonnes Pratiques de Fabrication et de Distribution). Un médicament est soumis à AMM (autorisation de mise sur le marché), délivrée par l'AFSSAPS (Agence Française de Sécurité Sanitaire des produits de Santé) pour être vendu. Dans cette AMM sont notamment décrits les processus de fabrication et particulièrement les tailles de lot et les fournisseurs des composants. Cela permet de cadrer les fabrications mais peut également être source de rigidité si, par exemple, un fournisseur devenait défaillant ou que les marchés évoluent fortement. Et lorsqu'un changement de formulation du produit est à réaliser, les délais réglementaires peuvent être longs avant la mise sur le marché du produit reformulé. Le besoin d'anticiper est donc fort. Pour conclure, j'aimerais citer Eisenhower « Plans are nothing, planning is everything ». Une belle illustration de la nécessaire agilité de la fonction dans la pharma. ■



© LABORATOIRE AGUETTANT



© LABORATOIRE AGUETTANT