

# move pharma

Le magazine d'information de Movianto France

décembre 2009 - N° 6

## Un système informatique sous haute surveillance



**Qualité de service**  
Rencontre avec  
MM. Pingris et Malœuvre  
de Daiichi-Sankyo

>> page 4



**Performances**  
Voyage aux affaires  
pharmaceutiques  
et réglementaires...

>> page 6



**Au cœur de Movianto**  
Nettoyage  
des entrepôts :  
respect des BPD

>> page 8



J'ai rejoint l'équipe de Movianto France en avril dernier, et déjà se profile la fin de l'année... J'ai eu l'occasion de rencontrer certains d'entre vous, mais pas encore tous. Puisque l'occasion s'offre à moi, je profite de ces lignes pour vous préciser que, pharmacien de formation pendant plus de vingt ans, j'ai exercé des responsabilités variées - commerciales, logistiques et managériales - au sein de la répartition pharmaceutique dans le groupe Celesio. C'est dire mon attachement à cette entreprise, qui se cristallise au quotidien autour d'axes majeurs que sont le service, la qualité et la satisfaction des clients.

Toute l'équipe de Movianto se joint à moi pour vous souhaiter d'excellentes fêtes de fin d'année.

*Cyril Jacquot*  
*Président*  
*Directeur administratif*  
*et des opérations*  
*de Movianto France*

Move Pharma est une publication de Movianto France  
Directeur de la publication : Cyril Jacquot  
Rédactrice en chef : Marielle Courcol  
Comité de rédaction : Malika Challal, David Desbois, Yoann Berquin et Benoit Devrière  
Conception et réalisation : Edinews : 01 42 05 13 68  
Tirage : 1 000 exemplaires



## Des services informatisés à forte valeur ajoutée

**Movianto a externalisé** certaines prestations informatiques dans le cadre d'un contrat commun aux entités européennes du groupe. L'exploitation de Movianto France a donc été totalement revisitée pour apporter à ses clients de nouveaux services sécurisés. Rencontre avec Benoit Lamour de Caslou, directeur du développement de Movianto France.

### Comment s'est opéré le choix du prestataire qui a assuré cette bascule informatique ?

Comme vous le savez, Movianto fait partie du groupe Celesio, et ce dernier est particulièrement bien organisé en termes de services annexes. Ainsi, Celesio dispose d'une société de services en ingénierie informatique intégrée appelée

Gehis. C'est donc tout naturellement à elle que nous avons fait appel, d'autant qu'elle est présente en France.

### Disposer d'une structure intégrée qui connaît parfaitement vos métiers c'est bien, mais Gehis est-elle de taille ?

Je vais vous donner quelques chiffres qui vont être de nature à

**“ Avec Gehis et le développement du système Prince, nous passons d’une ère artisanale à une échelle européenne labellisée ! ”**

grâce à laquelle tous les messages sont monitorés et font l’objet d’une procédure. Disons plus concrètement qu’aujourd’hui tout incident est connu et corrigé de façon définitive.

**Cette gestion améliorée de la relation client va-t-elle de pair avec votre outil Prince ?**

Absolument ! Rappelons que Prince est une plate-forme européenne de standardisation des échanges d’informations et de reportings. Depuis deux ans maintenant et pour tout laboratoire présent dans différents pays du continent, une interface unique est développée et fonctionne sur toute l’Europe.

**“Prince est un outil unique qui permet aux laboratoires de suivre l’état des flux partout en Europe.”**

Cela dit, chaque laboratoire client bénéficie d’un système de reporting personnalisé. Nous prévoyons aussi de développer un nouvel outil de tracking en 2010 qui permettra une traçabilité totale de la prise de commandes jusqu’à la livraison. Après la phase de qualification de notre système, les flux d’informations seront certifiés en conformité avec les normes des BPD.



**Benoit Lamour de Caslou**  
Directeur du développement

vous en convaincre ! Gehis est à ce jour constituée de 85 salariés, possède pas moins de 1 500 postes de travail et gère déjà plus de 60 sites du groupe. A titre d’exemple, Gehis pilote l’informatique de l’OCP.

**Effectivement ! Qu’est-ce que Gehis va prendre en main chez Movianto France ?**

Notre cahier des charges portait globalement sur la gestion de l’exploitation qui se devait d’être traitée avec davantage de réactivité. La première nouveauté apportée concerne la gestion des risques d’incidents. Dorénavant, les incidents sont recensés 24 heures sur 24 et 6 jours sur 7. La deuxième nouveauté est liée à la surveillance de l’exploitation fonctionnelle

## Bilan de la campagne de grippe saisonnière 2009

Cette année encore, Movianto France s’est parfaitement acquitté de la campagne grippe. Le dépositaire a assuré la logistique de plus de 3 500 000 doses, soit près du double de l’an dernier !



## Optimisation du transport

Depuis début 2009, Movianto France fait appel à un nouveau transporteur, TSE, qui est spécialisé dans le transport express froid (entre 2 et 8 °C). Movianto confie notamment à ce spécialiste les médicaments à destination des hôpitaux quand ils doivent être livrés dans les vingt-quatre heures.

## Radiofréquence

100% des colis et leur code-barre sont désormais scannés via la radiofréquence lors de leur préparation. Ainsi chaque lot expédié est aisément traçable.





# “Le tour de force de Movianto est d’avoir réussi à absorber notre croissance.”

**Gilles Pingris**  
Directeur administratif et logistique  
Daiichi-Sankyo  
**François Malœuvre**  
Technicien logistique et export  
Daiichi-Sankyo

Le groupe japonais Daiichi-Sankyo s’est implanté en France en fin d’année 2003. Depuis, la croissance de l’entité française ne s’est jamais démentie. De fait, la France est placée au tout premier rang des filiales européennes du groupe en termes de chiffre d’affaires alors qu’elle en est l’une des plus récentes. Quelles sont donc les clés d’un tel développement ?

## **Pouvez-vous nous raconter les tout débuts de Daiichi-Sankyo en France ?**

Fin 2003, le groupe s’est établi sur le territoire français via le rachat du laboratoire Fornet qui était spécialisé dans la rhumatologie. A cette époque, la structure employait 100 salariés et réalisait un chiffre d’affaires de 19 millions d’euros. Pour tout de suite illustrer la croissance de Daiichi-Sankyo, sachez qu’en 2009, le nombre de salariés a atteint 450 personnes, pendant que le chiffre d’affaires est lui passé à 105 millions d’euros. Et nous sommes confiants quant aux résultats à venir. Année après année, nous nous sommes étoffés grâce, d’une part, au rachat de produits en provenance d’autres laboratoires, et d’autre part, à travers le développement de spécialités propres à Daiichi-Sankyo liées à la cardiologie.

## **Et quelles sont vos gammes de produits ?**

Aujourd’hui, nous en possédons trois : la rhumatologie, la cardiologie et tout récemment l’ostéoporose. Cela dit, le groupe Daiichi-Sankyo donne une large place à la recherche et à divers domaines thérapeutiques, comme celui de la cancérologie, qui devrait voir le jour prochainement... Notre capacité à saisir des opportunités d’échelle européenne est sans conteste l’un de nos atouts majeurs.

## **Pour en venir à Movianto, quand a démarré votre partenariat ?**

En fait, le laboratoire Fornet, que nous avons repris, travaillait initialement avec un autre dépositaire. Dès 2005, nous avons voulu procéder à une mise en concurrence. C’est à cette occasion que Movianto a été sélectionné.

## Et sur quels critères avez-vous fondé votre choix ?

Sur des critères économiques, c'est vrai, mais pas seulement, loin de là ! Pour tout vous dire, nous avions eu tous les deux, avant d'intégrer Daiichi-Sankyo, l'opportunité de travailler avec Movianto. Nous pouvions donc attester d'eux sur le plan qualitatif, en termes de respect des procédures comme de capacités d'organisation. Parallèlement à ces critères, nous tenions à ouvrir un partenariat avec un dépositaire à taille humaine, comme nous, pour ne pas être considéré comme un petit client et pour tisser un véritable lien relationnel.

## D'accord, mais depuis 2005 Daiichi-Sankyo s'est largement développé ?

C'est certain. Mais Movianto a également grandi de son côté. Pour autant, nous entretenons toujours une relation privilégiée aussi bien avec l'équipe managériale qu'avec les différents chefs des services administratifs ou encore du magasin. Nous voudrions ajouter que, l'été dernier, nous avons installé SAP pour automatiser la gestion de

**"Nous connaissons bien tous nos interlocuteurs Movianto, et chacun est très facilement accessible."**

nos flux logistiques et financiers et que là encore Movianto a répondu présent en contribuant à la mise en place de nos interfaces.

## Quelles opérations confiez-vous à Movianto ?

Toutes pour ainsi dire ! Et ce pour la distribution en France métropolitaine, dans les DOM, en Afrique francophone et au sein des trois pays du Maghreb.

## Concernant l'export, l'étendue européenne de Movianto est-elle un avantage ?

Oui pour nous mais aussi pour eux ! Je m'explique. Daiichi-Sankyo Europe a lancé, fin 2008, une consultation auprès de ses douze filiales en vue d'harmoniser la distribution et de réaliser des économies dans ce domaine. Au final, trois fournisseurs ont été retenus, dont Movianto qui assure donc dorénavant la distribution auprès de trois nouvelles entités européennes de Daiichi-Sankyo : l'Angleterre, l'Espagne et l'Autriche.



## DAIICHI-SANKYO en chiffres

**Chiffre d'affaires 2009 : 105 millions d'euros**

**Effectif France : 450 salariés**

**Effectif Monde : 22 000 salariés**

**Rang mondial : 22<sup>e</sup>**

## > ZOOM

## Daiichi-Sankyo a opté pour le multi-services

Comme indiqué plus haut, Daiichi-Sankyo fait appel à quasiment tous les services de Movianto. Daiichi-Sankyo leur confie donc la réception et le stockage de l'ensemble de ses produits, la préparation et l'expédition des commandes, la facturation et le recouvrement des factures. "Movianto possède aussi une vraie expertise dans ce dernier service qui nous fait gagner un temps précieux", précise Gilles Pingris. Daiichi-Sankyo utilise par ailleurs les prestations annexes de Movianto. Comme, par exemple, le revignettage à l'occasion d'une modification de prix. Et également le dévignettage ou biffage quand un produit, à l'origine prévu pour être adressé à un grossiste-répartiteur, est finalement destiné à l'export, voire à un hôpital.

En ce qui concerne la répartition de ses activités, Daiichi-Sankyo réalise la majeure partie de son chiffre

d'affaires auprès des grossistes-répartiteurs et environ 5% en direct pharmacie. "La distribution auprès des hôpitaux est marginale, il s'agit en fait de livrer un produit en dépannage. Mais l'important pour nous est de pouvoir compter sur Movianto pour la gestion de gros volumes comme pour une action ponctuelle qui nécessite technicité et réactivité", ajoute François Malœuvre.

"Nous aurions eu beaucoup de difficultés à gérer notre croissance si nous avions dû accomplir toutes ces tâches en interne et, bien sûr, nous profitons de la mutualisation des coûts en passant par Movianto, ce qui n'est pas le moindre des avantages !", conclut Gilles Pingris.



# Aux affaires pharmaceutiques la traçabilité règne aussi

Les affaires pharmaceutiques et réglementaires. Elles interviennent partout et à chaque instant ! Mais aucune des opérations qui s'y rattachent ne laisse place à la moindre concession tant leur champ d'application est névralgique.

**A**ssurer le suivi des produits mis en quarantaine, valider les dossiers de lots suite aux opérations de labelling ou encore gérer les demandes d'import et d'export de psychotropes sont quelques-unes des exigences auxquelles doit répondre le pharmacien affaires pharmaceutiques et réglementaires. "Lors d'une mise en quarantaine,

amorce Florence Lescure, les produits concernés sont évidemment bloqués, mais font aussi l'objet d'un dossier de quarantaine. Et ce n'est qu'au vu d'un certificat fourni par le laboratoire que les lots peuvent être libérés. C'est uniquement à ce moment-là que les produits deviendront disponibles pour la distribution." Les activités liées au condition-



**Florence Lescure**  
Pharmacien  
affaires  
pharmaceutiques  
et réglementaires



## LES AFFAIRES PHARMACEUTIQUES REQUIÈRENT UN GRAND SENS DE LA RIGUEUR ET DE L'ORGANISATION.

nement secondaire dépendent également des affaires pharmaceutiques. Après revignettage, on doit procéder à la vérification de la vignette apposée lors de l'opération, dont un exemplaire est présent sur le dossier de lot du produit. "Les éléments de réconciliation portent sur le produit bien sûr mais aussi sur le décompte des vignettes", précise Florence Lescure. Pour ce qui est des dates de péremptions, ce sont aussi les affaires pharmaceutiques qui en assurent le suivi. Là encore, les produits incriminés sont bloqués chez Movianto France dans l'attente de la décision du laboratoire quant à leur destination finale...

## "Seul un pharmacien peut assurer la responsabilité des opérations liées aux affaires pharmaceutiques et réglementaires."

Autre service géré ici : le suivi des ventes dites "anormales". "Quand une commande nous paraît inhabituelle en terme de quantité, nous en alertons le laboratoire qui pourra analyser le bien-fondé de cette commande. Mais d'autres services entrent dans notre sphère, ajoute Florence Lescure. Nous nous chargeons par exemple de vérifier la classe thérapeutique des produits nouvellement référencés chez Movianto, mais également de nous assurer que tout nouveau client à l'export est bien habilité à recevoir des médicaments." Restent les produits froids qui sont particulièrement sensibles et, de ce fait, sont soumis à un inventaire effectué quotidiennement. Si ces produits froids sont destinés à l'export, leur suivi est copiloté par le pharmacien responsable de Movianto France, Frédéric Bocquet, puis nous contactons le transitaire pour organiser les expéditions de ces produits vers le client final.

## Import et export des psychotropes

La gestion des autorisations d'exportation et d'importation des psychotropes est soumise à une démarche tout à fait particulière. Lorsque Movianto reçoit une commande de psychotropes destinée à des clients TOM ou à l'étranger, Florence Lescure transmet une demande d'autorisation reprenant les quantités et les références concernées à l'Agence française de sécurité sanitaire des produits de santé (AFSSAPS).

Dès réception de ce document, les commandes sont alors préparées et expédiées.



## La formation aux bonnes pratiques de distribution

On retrouve Florence Lescure qui cette fois endosse l'habit de formatrice des bonnes pratiques de distribution. C'est une vraie valeur ajoutée pour Movianto France, car en tant que pharmacien, elle est garante du respect de leur application. La boucle est donc bouclée ! Forte d'une parfaite connaissance des exigences du référentiel des BPD, du terrain et des personnes qui y opèrent au quotidien, Florence possède les meilleurs atouts qui soient pour assurer ces sessions de formation. En plus de se voir transmettre toutes les consignes liées aux bonnes pratiques de distribution, le personnel concerné bénéficie donc d'une interlocutrice "sur mesure" qu'il côtoie tous les jours, ce qui renforce la communication et l'impact autour de ces pratiques. Rappelons qu'en complément, des "flashs BPD" sont régulièrement affichés dans les deux entrepôts. Très visuels, ils retracent les règles à respecter. "Par ailleurs, nous assurons l'auto-inspection du respect des BPD qui est une obligation légale. Chez Movianto France, nous en réalisons un minimum de deux par an", précise Florence Lescure.



Trois salariés qui font des entrepôts de Movianto des espaces rutilants : Bouzekri EL MIRI, Salah SARRI et Said EL AISOUG

## Scènes de ménage dans les entrepôts !...

Quand on circule dans les deux entrepôts de Movianto France, on est d'abord frappé par leurs imposants volumes et tout de suite après par la propreté des lieux.

Et pour cause. Le nettoyage des locaux où sont conditionnés des produits pharmaceutiques répond à des règles particulièrement rigoureuses. En effet, seuls les produits d'entretien en conformité et sans risques pour la manipulation et le stockage des produits sont utilisés, et chacun d'eux fait l'objet d'une fiche de données sécurité qui permet de vérifier qu'il ne contient pas de substances incompatibles avec les médicaments. Cela étant dit, le nettoyage ne se fait pas tout seul ! Trois personnes salariées de Movianto sont garantes au quotidien de l'état de propreté des 23 000 m<sup>2</sup> de l'entrepôt principal et des 5 750 m<sup>2</sup> de celui de Gonesse 2. Ce n'est pas rien ! L'une de ces personnes intervient le matin et les deux autres l'après-midi.

**“Dans les entrepôts de Movianto, on ne se contente pas de déplacer la poussière, on l'aspire et on l'expulse sans merci !”**

Car, en plus, on ne fait pas le ménage quand on veut ! Il est par exemple exclu de nettoyer la zone de *picking détail* quand elle est en activité ou, de façon générale, de perturber en quoi que ce soit les flux. La fréquence, la méthode et le matériel utilisés sont donc définis à l'avance et répondent eux aussi à des procédures écrites et bien détaillées. Chez Movianto, même le nettoyage est sujet à la traçabilité ! Elle est assurée par le biais d'un cahier de suivi qui est systématiquement signé par le salarié, lequel cahier est vérifié une fois par semaine par le responsable. Enfin, un planning d'auto-inspection est mis en place, il a pour but de valider le respect de ces pratiques. Les auto-inspections sont conduites par les pharmaciens de Movianto.

