



PHOENIX PHARMA

*Le Répartiteur qui s'implique chaque
jour à vos côtés*

REVUE DE PRESSE

Janvier 2011



La Répartition pharmaceutique

Dossier distribution des médicaments: Pour les spécialistes du dernier kilomètre

L'Officiel des Transporteurs n°2580 du 14 janvier 2011

RESUME:

La répartition pharmaceutique s'est engagée dans la baisse des coûts de distribution ainsi que dans l'amélioration de la qualité de service.

On peut citer parmi les démarches mises en place:

La réduction de la fréquence quotidienne de livraison

L'optimisation des plans de transport

L'automatisation des magasins

Le regroupement d'agences...



■ POUR LES SPÉCIALISTES DU DERNIER KILOMÈTRE

22 462 OFFICINES À LIVRER

Très concentrée, la répartition pharmaceutique est engagée dans la baisse des coûts de distribution. Le mouvement concerne l'ensemble de son réseau et des transports. D'autres chantiers sont en cours à l'heure où la concurrence des expressistes et messagers se renforcent.

Au service quasi exclusif des 22 462 officines recensées en France, les grossistes-répartiteurs approvisionnent 80 % de leurs médicaments contre 20 % livrés en direct par les laboratoires avec ou sans l'aide de dépositaires. Après plusieurs rapprochements, quatre réseaux détiennent 97 % du marché national : OCP (35 %), Alliance Healthcare (26,5 %), Réseau CERP (27 %) et Phoenix Pharma (8,5 %). Un pharmacien travaille en général avec deux répartiteurs.

Ensemble, ils emploient près de 13 000 personnes et s'appuient sur 182 établissements régionaux placés sous la direction de pharmaciens responsables. « Pour le compte de la filière officinale, la profession gère et mutualise un stock de proximité de 40 000 références ainsi que les préparations de commandes et la distribution à l'aide de moyens propres à plus de 90 %. Elle évite aux pharmaciens de traiter en direct les relations avec 400 fournisseurs et la multiplication des livraisons vers leur point de vente », défend Emmanuel Déchin, secrétaire général de la Chambre Syndicale de la Répartition Pharmaceutique. « Pour répondre aux impératifs de réduction des coûts et d'amélioration de la qualité de service, notre secteur est engagé depuis plusieurs années dans la rationalisation et l'industrialisation de ses process ». Dans le transport, cette démarche s'est notamment traduite par une réduction de la fréquence quotidienne de livraison de trois à deux sauf chez CERP Rouen. Le coût moyen de livraison d'une boîte de médicaments s'élève à 0,56 €.

SOUS TEMPÉRATURE DIRIGÉE

Filiale du groupe Celesio, OCP déclare en France un chiffre d'affaires de 6,9 Md€ avec un réseau de 43 agences équipées de cham-



bre froide, et un effectif de 4 000 personnes dont 909 conducteurs. « En location, notre flotte est composée de 850 véhicules en majorité des utilitaires - 3,5 t adaptés à la circulation en centre ville. A raison de deux fréquences et une moyenne de quatre millions de produits livrés, la livraison des officines représente chaque jour la préparation et le transport de 100 000 boîtes (de couleur verte chez OCP; ndr). Les produits sous température dirigée sont placés dans des boîtes isothermes qui garantissent une conservation de 24 à 48 h. A chaque tournée, le livreur dépose les caisses pleines et reprend les vides avec, le cas échéant, les colis de médicaments non utilisés pour le compte de Cyclamed », présente Bruno Ach, responsable transport. Grâce à des process automatisés à 60 % en moyenne nationale et jusqu'à 92 % sur les nouveaux établissements, les commandes

reçues avant 12h30 sont livrées dès 13h sur tout le territoire, et celles réceptionnées l'après-midi partent la nuit avec livraison dans des sas sécurisés. A ce schéma s'ajoutent des commandes urgentes traitées au fil de l'eau. « Tracée de bout en bout, notre qualité de service approche les 100 % grâce à une démarche d'amélioration et d'investissements continus. Dans notre réseau, cette politique se concrétise par le regroupement d'agences, leur automatisation, et l'optimisation des plans de transport. En 2010, OCP a procédé ainsi au regroupement des sites de Lorient, Brest et Saint-Brieuc dans un bâtiment HQE situé à Carhaix, ainsi que des agences de Brive, Limoges et Périgueux désormais dans un immeuble unique à Brive. En parallèle, des terminaux portables ont été déployés. Chaque conducteur flashe désormais les colis et le lieu de livraison de jour

Marché de la répartition pharmaceutique en France

Grossistes-répartiteurs	Entités	Part de marché	Nombre d'établissements
Groupe OCP	OCP Répartition, Comptoir Pharmaceutique Méditerranéen	35,5%	43
Alliance Healthcare France	Alliance Healthcare Répartition, Ouest Répartition	26,5%	55
Réseau CERP	CERP Bretagne Nord, CERP Rhin-Rhône Méditerranée, CERP Rouen	27,0%	62
Groupe Phoenix Pharma	Phoenix Pharma, CERP Lorraine RTB Pharma	8,5%	22

Source: CSRP (Chambre Syndicale de la Répartition Pharmaceutique).



Avec le rachat de Ciblex en 2009, Geodis a renforcé son savoir-faire sur le secteur de la distribution des produits médicaux.

© Geodis Ciblex



Cathy Michaud, directrice des ventes Santé, Geodis Ciblex.

comme de nuit avec la pose de lecteurs dans les sacs sécurisés. Nous consolidons ainsi un schéma de distribution articulé autour d'une plate-forme centrale pour les produits rares ouverte en 2006 à Roissy CDG et neuf grandes agences régionales qui interviennent en support des autres établissements locaux ».

Parmi les chantiers en cours, l'un concerne la sécurisation et la fiabilité des transports amont organisés par les laboratoires ou leurs dépositaires. « Nous devons absolument travailler avec eux pour sécuriser les flux amont. En effet, nous observons un doublement des délais moyens de livraison qui sont passés de deux à quatre jours en quelques années, une multiplication des litiges et un manque flagrant de process adaptés aux produits de santé. Il faut amé-

liorer la sécurisation de ces flux pour garantir de bout en bout de la chaîne, le même niveau de qualité que celui assuré par la répartition. Une des pistes est notamment la mise en place d'échanges EDI dont l'avis d'expédition DESADV ». L'optimisation du transport aval est une autre priorité d'OCE : « Avec le concours des pharmacies, l'objectif est d'augmenter les coefficients de remplissage afin de saturer nos moyens sur une tournée principale, et mieux intégrer dans notre plan de transport les flux intersites ».

POUR UNE TRAÇABILITÉ GLOBALE

Filiale du groupe Alliance Boots, Alliance Healthcare est lui aussi confronté à des coûts de non-qualité liés au manque de fiabilité des transports amont. « Ils ont été partiellement supprimés depuis la mise en place d'un système de cadencement avec planification des rendez-vous. Sur ce maillon, il existe encore des gisements de productivité notamment en termes de délais qui, très variables, nous obligent à surdimensionner les stocks de certaines références », rejoint Frédéric Beut, directeur opérations et supply chain, National, le réseau d'Alliance, s'appuie sur 55 agences et une flotte de 600 véhicules utilitaires - 3,5 t - qui livrent les officines de jour exclusivement à heure fixe à raison de deux fréquences quotidiennes. De 6 à 9 h et de 12h30 à 16 h, deux vagues de livraisons sont organisées. Deux tiers sont réalisées par notre flotte propre et un tiers par des affrétés dédiés. 97 % des flux concernent des pro-

duits à température ambiante transportés à l'aide de bacs (de couleur bleue, ndr), le solde pour l'essentiel sur la tranche + 2/8°C utilise des glacières spécifiques qui conservent la température pendant 48 h ». Déclarant un chiffre d'affaires de 5,2 Md€ et un effectif de 3 000 personnes, l'entreprise déploie un schéma de distribution articulé autour de sept bases régionales auxquelles sont rattachés les établissements locaux. « Entre 30 et 45 départs intersites sont lancés chaque nuit par complets fourgons avec enregistreurs de température par des transporteurs dédiés. En cas de changement brusque de température et à la demande, ces fournisseurs mettent à notre disposition des ensembles frigorifiques ». Pour l'ensemble des affrétés, le répartiteur procède à des appels d'offre annuels. « Ces procédures n'affectent pas la longévité de nos partenariats mais visent à manager vers le haut nos trans-



Les 120 sites de TNT Express France sont certifiés Certipharm et hébergent 92 chambres froides.

»

porteurs et à benchmarker nos coûts de distribution pour qu'ils soient toujours en phase avec l'évolution du marché ».

GEODIS CIBLEX EN POINTE

Si 80 % des médicaments vendus par les officines empruntent la répartition pharmaceutique, 20 % font l'objet de livraisons directes depuis les laboratoires et les dépositaires. Lesquels approvisionnent également en direct des produits de santé non remboursés (OTC) commercialisés dans les pharmacies et les hôpitaux publics et privés. A la recherche de délais courts voire tendus, cette cible est clairement identifiée par les messagers et expressistes. Couplé parfois à des offres plus larges intégrant des prestations de transport national et international, freight forwarding, douane et logistique, en témoigne le développement de solutions sectorielles adossées à leur réseau polyvalent avec, pour la partie transport, des affrètés souvent exclusifs. Fonction enfin du poids des produits de santé dans leur chiffre d'affaires total, les Bonnes Pratiques de Distribution des produits de santé, qui suggèrent l'interdiction de mixer les produits dans les véhicules, y sont « généralement » respectées.

Par la voix de Cathy Michaud, directrice des ventes Santé, Geodis Ciblex déclare 70 % de son activité dans la filière soit près de 110 ME. « Notre réseau certifié Certipharm, comme toute la division messagerie et express du groupe Geodis, est du coup formaté à ses exigences. Chacun de nos 110 sites sécurisés sont ainsi équipés de chambre froide et en Ile-de-France par exemple, 50 tournées qui desservent les hôpitaux sont dédiées et ne transportent que des produits de santé. Près de 5 % de nos flux sont sous température dirigée, pour l'essentiel négative et dans la tran-

che + 20 °C. Ils utilisent des emballages isothermes dans le cadre d'un partenariat noué avec Emball'iso dont les capacités de conservation correspondent aux délais proposés par Geodis Ciblex : enlèvement jusqu'à 20 h en Ile-de-France et livraison en J+1 avec plusieurs heures de remises à partir de 8 h ».

A l'origine de 44 ME soit 7 % de son chiffre d'affaires et de 20 000 expéditions/jour, la filière santé est aussi identifiée comme une priorité dans le plan triennal Essentiel 2010 de Chronopost International. Cœur de son offre : Chrono Medical « certifié Certipharm comme l'est l'ensemble de notre réseau. Médicaments, dispositifs médicaux et réactifs de laboratoires sont les principaux produits traités dont 20 % sous température dirigée, avec livraison en J+1 avant 10 h ou 13 h vers des officines, hôpitaux, cliniques, laboratoires et grossistes-répartiteurs. A la demande de nos clients qui sont des laboratoires, dépositaires et grossistes-répartiteurs, un emballage adapté à chaque produit peut être fourni par notre partenaire Cold Pack System », explique Gaëlle Hulin chef de marché santé. « Le réseau Chronopost compte 76 agences toutes équipées d'installations frigorifiques. A l'intérieur, les colis Chrono Medical sont identifiés par un étiquetage spécial et placés dans des rolls affectés puis soumis à des procédures dédiées en termes de livraison, gestion des retours et des mises en instance, informations et alertes délivrées aux clients, traçabilité... et d'assurance avec la possibilité de recourir à une couverture ad valorem ».

Sur 350 000 colis traités chaque jour par TNT Express en France, « 15 % transportent des produits de santé et matériels médicaux à destination des officines, hôpitaux et laboratoires d'analyses », déclare de son côté Antoine Caby, directeur marketing. « Pour

répondre aux exigences spécifiques du secteur, les 120 sites de notre réseau certifiés Certipharm hébergent 92 chambres froides capables de traiter dans les meilleures conditions notre offre Clinical Medical qui comprend la mise à disposition d'un emballage et éventuellement de réfrigérants. Les délais sont garantis en J+1 avec plusieurs horaires de livraison au choix dont avant 8 h ». Sur le même principe de prestation clé en main, TNT a lancé il y a un an Hôpital Express, « un service adapté à la livraison de matériels médicaux et prothèses dans les hôpitaux ». ■

E. D.



Gaëlle Hulin, Chef de marché santé, Chronopost International.

CYCLAMED : 13 275 TONNES COLLECTÉES EN 2009



Thierry Moreau Defarges, président, Cyclamed.

Dans la collecte et le recyclage des déchets, la filière pharmaceutique a été pionnière avec la création de Cyclamed dès 1994 par les industriels du médicament associant tous les acteurs de la distribution, grossistes-répartiteurs et officines. Dédié à la récupération des médicaments non utilisés par les ménages et à leur valorisation énergétique, l'éco-organisme est financé par les laboratoires (80 %) et Eco-emballage au titre de sa collecte d'emballages (20 %). L'an passé, Cyclamed a traité 13 275 t, « tonnage en hausse de 8 % par rapport à 2008 qui représente plus de 50 % du gisement estimé » souligne son président Thierry Moreau Defarges. Dans le schéma en place, les grossistes-répartiteurs livrent aux officines les conteneurs cartons vides nécessaires à la collecte lors de leurs tournées quotidiennes tandis que chaque pharmacien contrôle et trie les produits retournés par les particuliers. Les médicaments non utilisés et emballages autorisés sont ensuite déposés par le pharmacien dans les cartons Cyclamed scellés une fois pleins. A l'occasion d'une tournée quotidienne, le répartiteur l'enlève et le retourne à son agence locale avant « de le placer dans des bennes mises à disposition par Veolia et Sita, les deux prestataires sélectionnés par Cyclamed. A intervalles réguliers, les bennes pleines remplacées par des vides sont acheminées vers l'une des 52 unités de valorisation partenaires sur le territoire français ».



Armoire sous température dirigée intégrée à l'offre Chrono Medical de Chronopost International.

Notre filiale: Plus Pharmacie

APPLICATION MOBILE

Plus Pharmacie sur son iPhone

LE GROUPE Plus Pharmacie met à disposition des consommateurs une application iPhone, pour chacune de ses deux enseignes, PharmaVie et Family-prix. Les principales fonction-



nalités vont permettre de localiser immédiatement l'officine à l'enseigne la plus proche. L'utilisateur peut également accéder à l'actualité de l'enseigne et aux offres en cours dans les offi-

cines adhérentes. Il est possible, en outre, d'adresser son ordonnance au pharmacien, afin qu'il la prépare, en la scannant grâce à son iPhone. Une application facilite également le suivi du calendrier vaccinal pour chaque membre de la famille.

**Plus Pharmacie accessible
sur Iphone**



A company of PHOENIX group