

L'innovation, une valeur ajoutée



L'époque où les façonniers ne s'occupaient que de la production et du transfert industriel est révolue. Aujourd'hui, les sous-traitants pharmaceutiques rivalisent d'initiatives pour offrir des services de développement toujours plus en amont, chacun ayant sa propre stratégie pour se singulariser sur le marché.

Ne les appelez plus jamais façonniers ! Sans passer totalement à l'arrière-plan, la qualité du manufacturing n'est plus le seul critère qui permet aux industriels qui produisent des médicaments pour le compte de tiers d'accéder à la reconnaissance sur le marché. « *Ce n'est pas un hasard si la majorité des CMO deviennent des CDMO* », analyse Jean-Ber-

nard Dumas, directeur du développement pharmaceutique chez Delpharm. Lorsque les conditions des offres de sous-traitance s'égalisent, il n'y a, semble-t-il, pas d'autre choix pour sortir du rang : « *Offrir une prestation intégrée, toujours plus en amont de la production, permet de renforcer le partenariat avec nos clients* », ajoute Jean-Bernard Dumas. Cette capacité ouvre, au passage, la possibilité de rester l'unique prestataire d'un projet, de ses premières phases jusqu'à sa production.

Si cela ne représente encore qu'une faible part de son chiffre d'affaires, Delpharm a ainsi étendu ses services de développement à des phases de plus en plus précoces, notamment à la conception de lots pour des essais cliniques de phase 1 et 2. « *Nous souhaitons nous distinguer*

LE SPÉCIALISTE SALLES PROPRES DES LABORATOIRES

Notre expertise à la hauteur
de votre exigence

CLOISONS	. Classement au feu Euroclasses . Résistance aux agents désinfectants
PORTES	. Affaiblissement acoustique . Plafonds porteurs 150 kg/m ² avec réservations
PLAFONDS	. Cloisons totalement affleurantes . Portes bi-affleurantes
ÉQUIPEMENTS	. Large choix de coloris



BATIMPRO
SALLES PROPRES

CONCEPTEUR • FABRICANT • INSTALLATEUR

www.batimpro.fr
+33 (0)2 41 490 490 • contact@batimpro.fr
France et Europe

pour les façonniers

par la qualité de nos services tant sur le plan de la transparence, de la flexibilité et la réactivité que de l'efficacité, grâce à une vraie compréhension des besoins de nos clients. Nous avons ainsi fait le choix de nous adresser tout particulièrement à des sociétés innovantes de taille petite et moyenne, explique notre interlocuteur. En leur proposant du développement très en amont, nous leur offrons une vraie complémentarité de service par rapport à leurs capacités internes. »

Les équipes de Delpharm sont également capables de concevoir des formulations chimiques qui augmentent la durée de vie des molécules matures ; ces formulations revisitées peuvent, dès lors, supporter des formes galéniques inédites ou des emballages innovants. Le récent

service d'innovation packaging de Delpharm assure aussi une veille des nouvelles formes lancées sur le marché : « Pour un client qui souhaitait mettre

en avant son produit face à la concurrence sous des aspects de praticité d'utilisation et de valorisation de la forme galénique innovante, nous avons proposé plusieurs solutions innovantes d'étuis pour séduire les patients, tout en tenant compte des contraintes économiques et industrielles de production, de logistique, jusqu'à la distribution dans les officines », explique Magali Gourdier, responsable du service.

Cette priorité accordée au développement imprègne aussi la stratégie d'acquisition de sites du groupe dirigé par Sébastien Aguetant. « Au travers des compétences

“ OFFRIR UNE PRESTATION INTÉGRÉE PERMET DE RENFORCER LE PARTENARIAT AVEC NOS CLIENTS ”



spécifiques de nos sites, il s'agit pour nous d'offrir un portefeuille technologique cohérent et toujours plus étoffé à nos clients », conclut Jean-Bernard Dumas.

Recipharm a également emprunté cette voie du développement tous azimuts. Avec sept sites de R&D dans le monde, le façonnier suédois – qui exploite trois usines en France – génère aujourd'hui 17% de son CA grâce à son offre de ser-

Etude et Réalisation de Matériels Aérauliques Flux spécifique

CHARIOTS AUTONOMES SORBONNES, HOTTES & PSM RABS MOBILES CABINES DE PESÉES

PLAFONDS & MURS SOUFFLANTS DOUCHE À AIR ET DÉPOUSSIÉREURS

ERMAFLUX
la maîtrise de l'air

MONTE CHARGES

ZI Parc Alata 4, rue des Chèvrefeuilles F-60100 CREIL
Tel : 03.44.31.05.38 Fax : 03.44.31.05.39 Email : ermaflux@ermaflux.fr Net : www.ermaflux.fr



Le site de R&D Unither de Bordeaux

vices. De la formulation chimique jusqu'à la production industrielle, Recipharm n'entend pas rester en arrière de cette tendance. Selon son vice-président technologies globales, Carl-Johan Spak, la force de proposition en développement et innovation est aujourd'hui une nécessité pour s'imposer comme prestataire pharmaceutique : « C'est un marché très compétitif. Vous vous devez de proposer à vos clients quelque chose de plus, en offrant une vision innovante du développement, mais aussi les meilleures compétences techniques et scientifiques. Nous sommes ainsi particulièrement fiers de notre concept Pathway to clinic, qui est une offre de forfait pour le développement d'une molécule jusqu'à ses essais cliniques. ».

Si les multi-spécialistes Delpharm et Recipharm ont parié sur la stratégie dite du *one-stop-shop* pour répondre à l'ensemble des demandes de leurs clients, d'autres ont misé sur une expertise spécifique et l'innovation de niche. Spécialisé dans la fabrication d'unidoses stériles grâce à la technologie BFS (Blow-Fill-Seal), Unither s'est tourné vers le développement dès 2005, en prenant le contrôle d'une partie de l'activité du bordelais Creapharm, qui céda plus tard ses activités de logistique d'essais cliniques au groupe de sous-traitance créé par Éric Placet (Sodia, Stradis et Onyline). Tout en restant dans son champ d'expertise – l'unidose – le groupe mise sur la diversification, notamment avec l'élaboration de stick-packs pour formes liquides de produits qui étaient jusqu'alors commercialisés en flacons. « Notre créneau, c'est d'offrir une véritable inno-

vation dans la prise de traitement, avec de nouvelles formes galéniques qui simplifient la vie du patient, explique le pdg du groupe, Éric Goupil. Il s'agit aussi de proposer des produits économiquement soutenables d'un point de vue industriel. » Dans son site aquitain de R&D, Unither propose ainsi à ses clients le développement sous forme d'unidose de produits qui sont commercialisés avec des formes galéniques plus traditionnelles.

Mais si l'accompagnement des projets de ses donneurs d'ordre représente l'essentiel de l'activité du site, le groupe dé-

veloppe également des initiatives de son propre chef. « Nous avons ainsi complètement conçu un stick-pack de dextrométhorphanne indiqué dans le traitement de la toux, avant de le proposer à nos clients, souligne le dirigeant. Notre stratégie est d'investir des niches qui ne sont pas exploitées et de les développer. Nous créons véritablement leur marché. » Dans cette perspective, Unither s'est également lancé dans le développement de sachets de poudre prêts à l'emploi – sans dilution dans l'eau – et a déjà déposé plusieurs brevets de formulation : « Nous souhaitons développer une expertise sur les formes orodispersibles afin de pouvoir répondre aux demandes des clients mais également formuler nous-mêmes de nouveaux produits, indique Éric Goupil. Pour nous il s'agit d'enrichir notre offre, d'élargir le champ des possibles. » Sans perdre le contact avec ses fondamentaux...
Lena Bjurström

Pathway to clinic, le « tout en un » de Recipharm

Lancé en septembre dernier, le nouveau concept de Recipharm, *Pathway to clinic*, promet à ses clients la simplification du processus d'essais cliniques de phase I. En concluant un partenariat avec la CRO suédoise Clinical Trial Consultants (CTC), la CDMO a associé les compétences de cet expert à ses propres capacités de développement.

La formulation chimique, la bioanalyse et l'approvisionnement clinique sont assurés par les sites de développement de Recipharm à Solna et Uppsala (Suède). Les essais cliniques sont conduits par les équipes de CTC à l'Akademiska University Hospital, également à Uppsala. Cette proximité géographique permet de mieux coordonner les différents acteurs, assure Recipharm. « Gérer les différents aspects de la phase I, tout en réduisant les risques, le temps et les coûts, nécessite une feuille de route claire et une collaboration étroite entre les différentes disciplines. Grâce au partenariat avec CTC, nous contrôlons tous les maillons de la chaîne, ce qui nous permet de nous ajuster à chaque étape, de respecter les délais

et de créer de la valeur pour nos clients », affirme Torkel Gren, manager général du site de Solna de Recipharm.

Avec ce forfait « tout en un », Recipharm ambitionne de s'imposer comme un acteur majeur du développement précoce de molécules innovantes... et un interlocuteur privilégié pour leur production industrielle.
L.B.



Recipharm à Solna