

Le marché pharmaceutique en ligne de mire



Avec près de 5 milliards d'euros de chiffre d'affaires en 2016, le groupe d'origine britannique DS Smith, présent dans 36 pays et parmi les leaders européens

de l'emballage carton, développe une business unit dédiée au marché pharmaceutique. Emmanuel Pascart, directeur de cette dernière nous en explique les enjeux.

Souvent présenté comme un leader de l'emballage carton et du papier recyclé, votre groupe déploie des activités bien plus larges ?

Emmanuel Pascart : Depuis les années 2000, notre groupe a effectué de nombreux rachats de sociétés, dont certaines bien connues en France comme Otor en 2011. Cette politique de croissance externe se poursuit aujourd'hui au rythme de 3 à 4 rachats par an, notamment dans les pays

de l'Est, en Turquie, au Portugal et dernièrement outre-Atlantique aux États-Unis. L'année dernière, en partie pour satisfaire le marché pharmaceutique, nous avons également ouvert une entité en Chine. En termes de produits et de solutions, l'activité de notre groupe va au-delà du carton ondulé. Elle s'organise en trois grandes familles de produits : les emballages en carton ondulé, les emballages en carton plat et les emballages en plastique. Sans oublier notre partie machines d'encaissage pour

42



With nearly €5 billion turnover in 2016, the British group DS Smith, which is present in 36 countries and is a European leader in corrugated packaging, has developed a business unit dedicated the pharmaceutical market. Emmanuel Pascart, Head of this Business Unit, discusses the challenges of this project.

Very often presented as a leader in corrugated packaging and recycled paper, your group is actually involved in other activities as well...

Emmanuel Pascart: As of 2000 our group has conducted several buyouts, including some companies well known in France, such as Otor, which was acquired in 2011. This external growth policy is continued and 3 to 4 buyouts are conducted every year, in particular in the Eastern countries, Turkey, Portugal and the most recent one across the Atlantic, in the United States. Last year, partly to answer the needs of the pharmaceutical market, we also

set up a subsidiary in China. In terms of products and solutions, the activity of our group goes well beyond corrugated cardboard. It is structured around three main categories of products:

- corrugated packaging, cardboard packaging and plastic packaging.
- Without forgetting our business dedicated to end-of-line packaging machines.

You are currently planning to develop you activity in the pharmaceutical market. Why?

E. P.: The pharmaceutical market is a very specific one and we are at a turning point

The pharmaceutical market, a prime target

fin de ligne.

Aujourd'hui, vous souhaitez développer votre activité sur le marché pharmaceutique. Pourquoi ?

E. P. : Le marché de la pharmacie est très spécifique et nous sommes à une période charnière avec un environnement qui évolue comme le développement du marché de l'automédication, l'ouverture sur de nouveaux marchés qui questionnent les démarches qualité ou encore des réglementations qui nécessitent de nouvelles

armes technologiques, tout cela au sein d'une supply chain complexe intégrant différents acteurs : les laboratoires, les répartiteurs et logisticiens par exemple. Nous assistons à des acquisitions majeures, chacun cherchant à être présent sur des marchés porteurs tels que l'OTC, les génériques, les produits biotech... Cette conjoncture donne lieu à des réorganisations et, en plus d'une démarche marketing, une volonté globale d'optimiser et rationaliser. D'autre part, le produit (molécule ou équipement médical) qui est conditionné à l'intérieur du pack présente une forte valeur ajoutée, ce qui

intensifie l'importance donnée à la qualité, à la sécurité et aux problèmes de contrefaçon. La qualité du pack y est donc prépondérante ainsi que les méthodes d'amélioration continue apportées sur nos sites. Tout ceci concourt à ne pas aborder ce marché comme n'importe quel autre.

Comment procédez-vous ?

E. P. : Notre approche a été d'identifier en détail tous les besoins du marché pharmaceutique et médical sur l'intégralité de la supply chain tenant compte de tous

les acteurs : laboratoires, équipementiers médicaux, répartiteurs et utilisateurs. Nous savons l'importance donnée à la qualité et au suivi, aux audits sur site, à l'hygiène, le besoin d'accompagnement sur des sujets comme l'inviolabilité ou la sérialisation. Nous connaissons également ce besoin de rationaliser et d'optimiser tout en gardant le niveau de qualité requis.

Face à ces besoins, nous avons identifié les savoir-faire de DS Smith. Nous ne sommes pas qu'un producteur de carton. Il est essentiel de faire savoir que nous apportons de la valeur concernant toutes les contraintes

in a changing environment, like for instance the development of the self-care market, the opening to new new markets that are questioning the quality approaches or the regulations that require new technological tools, all this within a complex supply chain made up of different players: laboratories, wholesalers or logistics companies. We are witnessing major acquisitions as each stakeholder wants to be present in strong-growth markets such as the OTC, generic drugs, biotech products... This context results in reorganizations and, besides a new marketing approach, a global willingness to optimize and streamline. On the other

hand, the product (molecule or medical device) inside the pack has a high added value, which increases the importance attached to quality, security and anti-counterfeiting issues. The quality of the pack is therefore of prime concern as well as the continual improvement methods deployed on our sites.

All this leads to a unique approach to the market. How do you proceed?

E. P.: Our approach consists of identifying to the smallest detail all the needs of the medical and pharmaceutical market throughout the supply chain while taking into account all the players: laboratories,

medical equipment manufacturers, wholesalers and users. We are aware of the importance attached to quality and traceability, to on-site audits, hygiene, the need for technical assistance with regard to subjects such as anti-tampering or serialization. We are also aware of the need to streamline and optimize while maintaining the required quality levels. Considering all these needs, we have identified DS Smith's know-how. We are not a simple cardboard producer. It is important to let the other ones know that we provide value to any packaging constraint, whether in terms of marketing or in any stage of the supply chain, up to

designing case packers. Two years ago, I decided to create a business unit dedicated to this pharmaceutical market together with a team of experts, by dedicating full time and means to the clients coming from this market. This team relies on assets specific of our group, acting as a performance driver. All these assets make the strength of our group, which consists of several divisions, and allows us to benefit from a wide range of products and solutions. We have therefore built an offering specific of the pharmaceutical universe. This offering consists both of plastic packaging to be used during the manufacturing process

autour de l'emballage, que ce soit au niveau marketing, ou à chaque étape de la supply-chain, et ce, jusqu'à la conception des machines de type encaisseuses. Il y a deux ans, j'ai décidé de créer une business unit dédiée à ce marché pharmaceutique avec une équipe d'experts, des moyens et du temps entièrement dédié aux clients de ce marché. Cette équipe vient s'appuyer sur les atouts inhérents à notre groupe et les déployer, agissant comme un catalyseur de performance. Ces atouts sont la puissance d'un groupe qui comprend plusieurs divisions et qui nous permet de rassembler une large gamme de produits et de solutions. Nous avons donc constitué une offre spécifique à l'univers de la pharmacie. Cette offre comprend aussi bien des emballages plastiques utilisés pendant la fabrication (boîtes akilux, caisse réutilisable, conteneurs, polypropylène...), des emballages de transport en carton ondulé (caisse américaine brevetée,

palette carton chez les réparateurs, PLV...), des emballages spécifiques optimisés sur les balances de stérilisation rayon gamma par exemple, des emballages en carton plat et ou micro-cannelure pour la parapharmacie et les hôpitaux (étuis pharmaceutiques, étuis spécifiques avec inviolabilité, boîte de regroupement...), des emballages multi-matériaux innovants pour les machines de transfusions ou encore la température dirigée et enfin nos machines d'encaissage en fin de ligne. Cette offre couvre l'ensemble des besoins de la supply chain pharmaceutique : du contenant pour les matières premières jusqu'au display livré dans les pharmacies pour la

présentation des produits. Nous utilisons également des outils du groupe qui ont fait leur preuve dans les domaines des produits de grande consommation et de l'automobile. Nous mettons à disposition des centres d'innovation ou nous reproduisons des magasins et des entrepôts avec des scénarios d'utilisation. Ces lieux nous permettent de dédier des journées avec nos clients et chefs de projet pour réfléchir au packaging de demain et optimiser l'emballage. Notre domaine d'intervention est mondial avec plus de 250 usines, ce qui maximise nos chances d'être proches de nos clients, de dispenser certains services spécifiques (gestion des

stocks), de réduire les distances et donc les coûts de transport. Nous maîtrisons la production d'un emballage dans le monde entier. Enfin, notre savoir-faire, lié au lean management, nous permet d'apporter de la méthode sur un marché qui recherche cette efficacité autant dans le packaging primaire que secondaire et tertiaire.

Actuellement, que représente ce marché pour votre groupe ?

E. P. : Tout d'abord, un beau challenge à relever pour être visible, perçu et reconnu comme un acteur incontournable pour l'industrie pharmaceutique.



(Akilux boxes, reusable boxes, containers, polypropylene...), corrugated packaging suitable for transportation (patented folding box, cardboard boxes for wholesalers, P.O.S. Displays...), optimized packaging solutions for gamma ray sterilization balances, cardboard and micro-flute packaging for health & beauty products and for hospital use (pharmaceutical packs, specific cases with tamper-evident solutions, shipping cases...), multi-material innovative packaging solutions for transfusion machines or controlled-temperature solutions and finally, our

end-of-line case packers. This offer covers all the needs of the supply chain for the pharmaceutical industry - starting from the container accommodating the raw materials up to the display delivered in pharmacies to present the products. We also use those tools of the group that have been tried and tested in the consumer goods and automotive industries. We make available innovation centres where we reproduce shops and warehouses with possible usage scenarios. These places allow us to dedicate our days to our clients and project managers so as

to reflect on the packaging of tomorrow and improve current packaging solutions. Our area of action is a global one, with over 250 plants, which maximizes our chances of being close to our clients, of delivering certain specific services (stock management), of reducing the distances and therefore the cost of transport. We provide packaging manufacturing services all over the world. Finally, our know-how, closely related to lean management, allows us to bring a method to a market which is looking for this kind of efficacy both for primary, secondary and tertiary packaging solutions.

Currently, what does this market represent for your group?

E. P. First of all, a beautiful challenge to take up in order to become visible, known and acknowledged as a key player in the pharmaceutical industry. Some of our plants in Eastern Europe are specialized in cardboard boxes and generate a large part of their turnover by working with pharmaceutical companies. We have plants with extensive

Certaines de nos usines en Europe de l'Est, spécialisées dans l'étui carton, réalisent une grande partie de leur chiffre d'affaires avec des laboratoires pharmaceutiques. Nous possédons des usines matures sur le transport de matières dangereuses, d'autres sur des emballages multi-matériaux pour le marché des hôpitaux. Au global, la part de marché de la pharmacie représente environ 13 % au sein de DS Smith. Mais nous pensons que cela peut être beaucoup plus. Actuellement, nous constatons un changement en cours au niveau des services achats des laboratoires ou dans le secteur de l'équipement médical. Ils souhaitent concentrer

et rationaliser le nombre de leurs fournisseurs et réfléchissent à sélectionner des acteurs globaux et non régionaux. Nous sommes déjà présents chez beaucoup du fait de la constitution de notre groupe de différentes sociétés qui étaient leurs fournisseurs. Mais, pour la plupart, ils ne connaissent pas l'étendue de notre offre. Ils sont clients pour un produit ou pour une famille de produits. D'où l'intérêt de constituer cette business unit Pharma afin de mieux faire connaître l'étendue des solutions que nous sommes capables d'apporter et notre capacité d'accompagner nos clients dans le management de cette complexité inhérente au marché.

Quelles sont vos forces pour réussir sur ce marché ?

E. P. : Sur ce marché unique, notre MSBU (Market Segment Business Unit) et son offre pharmaceutique est indéniablement une force, c'est-à-dire des experts qui parlent le même langage et investissent du temps auprès de nos clients, acheteurs, marqueteurs, ingénieurs, directeur logistiques, R&D. Parmi nos confrères, nous sommes les seuls à proposer cela. D'une forte ampleur européenne avec une très grande présence au Royaume-Uni et en Allemagne, DS Smith est également présent en Chine

sous la forme de partenariats, ce qui est un atout non négligeable lorsque l'on connaît l'avenir que présente un tel marché. L'Afrique, l'Amérique du Sud et l'Inde pourraient être de prochaines étapes. Cette dimension internationale correspond parfaitement aux besoins des grands laboratoires internationaux qui sont également présents partout dans le monde. De surcroît, la taille de notre groupe permet de garantir une certaine performance et l'assurance de nos engagements. ■

*Propos recueillis par /
Interview by
Rachelle Lemoine*



experience in the transport of hazardous substances, others are specialized in the manufacture of multi-material packaging for the hospital market. Globally, the pharmaceutical market accounts for 13% of DS Smith, but we believe this could be more. We are actually noticing a change at the level of the acquisition services of laboratories or in the sector of medical equipment. They want to concentrate and streamline their number of suppliers and are reflecting about how to select global and not regional players.

We are already already working with many of them due to the structure of our group, which is made up of various companies that already were their suppliers. But, most of them, do not know the extent of our offering. They are clients for one product or for a family of products. Hence the idea of creating this business unit so as to better promote the whole range of solutions that we are able to provide and our capacity to assist our clients in the management of this market-specific complexity.

What are your strengths to succeed in this market?

E. P.: In this unique market, our MSBU (Market Segment Business Unit) and its pharmaceutical offering is undoubtedly a strength, which means experts that speak the same language and invest time into our clients, purchase managers, marketing directors, engineers, heads of logistics, R&D. Amongst our fellow companies, we are the only ones to propose such a concept. With a wide European scope and a strong

presence in the United Kingdom and Germany, DS Smith is also present in China through partnerships, which is an asset not to be neglected when we know the potential of such a market. Africa, South America and India might be our future destinations. This international dimension perfectly meets the needs of major pharmaceutical companies that are present all over the world. Moreover, the size of our group can guarantee a certain performance and the ability to honour our commitments. ■