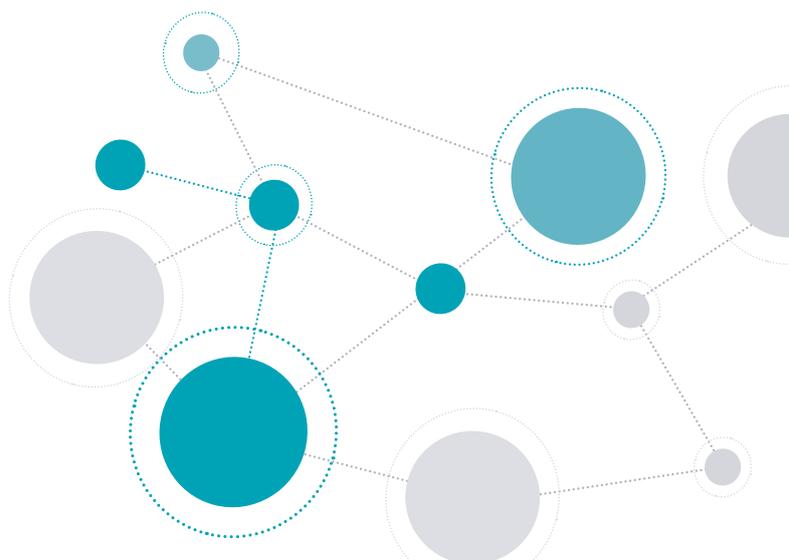


AGEN,
29 MARS
2018

ACTES
DE LA
JOURNÉE

DU LOT-ET-GARONNE À L'INTERNATIONAL

Comment se construisent des champions
industriels pharmaceutiques français
de dimension mondiale ?



Sommaire

3 Édito

4 Présentation

Une journée pour échanger, dialoguer, construire ensemble

6

Notre démarche

8 Atelier 1 : Comment une réussite industrielle est-elle liée à la cohésion et la collaboration d'un réseau de partenaires, publics comme privés ?

9

Réponse 1 : Bénéficier, sur notre territoire, de programmes de formation initiale et continue en phase avec les besoins des entreprises

12

Réponse 2 : Garantir l'excellence et la diversité des infrastructures de transport et de communication sur l'ensemble du territoire

15

Réponse 3 : Garantir, pour les professionnels de santé, une dispensation des médicaments sûre et efficace, adaptée aux besoins des patients

18 Atelier 2 : Quelles sont les garanties d'une réussite industrielle internationale durable ?

19

Réponse 1 : Structurer un réseau d'acteurs publics et privés du territoire permettant de favoriser le développement des entreprises locales à l'export

22

Réponse 2 : Mettre en place des dispositifs d'aide à l'export pour renforcer la compétitivité des industries de santé sur la scène internationale

25

Réponse 3 : Favoriser la simplification et la stabilité de l'environnement des industries de santé produisant en France et avec une ambition internationale

29 Le mot de François Duplaix, Directeur UPSA Global

30 Prochaine étape du partenariat, la mise en place d'un Observatoire

Édito



François DUPLAIX
Directeur Général,
UPSA Global



Alain BRUGALIÈRES
Président de la Chambre
de Commerce et d'Industrie
de Lot-et-Garonne



Pierre CAMANI
Président du Conseil
Départemental
de Lot-et-Garonne

« Une entreprise se crée seulement si elle répond à un besoin spécifique et elle perdure seulement si elle maintient une dynamique d'invention, d'innovation et de création collective. Elle contribue à un ensemble économique et social, en constituant un réseau de clients, de fournisseurs ou de sous-traitants, en s'insérant dans un écosystème »¹.

Le récent rapport sur les résultats de la mission « Entreprise et intérêt général » de Jean-Dominique Senard, et Nicole Notat, met en lumière la question de la place de l'entreprise dans la société et fait de sa capacité à créer du lien sur un territoire et à jouer un rôle social moteur une condition sine qua non de son développement. Il rappelle aussi qu'un succès est toujours et avant tout un ouvrage collectif.

La journée qui s'est déroulée le 29 mars 2018 sur le site de production d'UPSA à Agen s'inscrit dans cette réflexion. En associant les représentants des secteurs public et privé autour d'une réflexion commune sur le développement d'entreprises aux ambitions internationales dans les territoires, elle a cherché à sortir des sentiers battus en partant de l'exemple d'UPSA.

Le Conseil Départemental de Lot-et-Garonne, la Chambre de Commerce et d'Industrie du Lot-et-Garonne, de Business France, le Conseil Régional de Nouvelle-Aquitaine, la Chambre de Commerce Américaine (AmCham) et le Groupement des industries pharmaceutiques et de santé du Sud-Ouest (GIPSO) se sont ainsi associés dans le cadre d'un partenariat inédit pour témoigner de l'intérêt de tous les acteurs pour ces questions. Cela symbolise également et par-dessus tout la force de notre engagement commun à promouvoir l'expertise de nos territoires et à contribuer au rayonnement de l'industrie pharmaceutique française dans le monde.

Nous souhaitons remercier l'ensemble des participants pour leur présence à cet événement ainsi que pour la qualité de leurs contributions, que nous vous proposons de retrouver dans ce document.



¹ Rapport de Jean-Dominique Senard et Nicole Notat sur les résultats de la mission « Entreprise et intérêt général », lancée le 5 janvier 2018 et remis à Bruno Le Maire, ministre de l'Économie et des Finances le 9 mars 2018

Une journée
pour échanger,
dialoguer,
construire
ensemble



Présentation

Le jeudi 29 mars 2018, de nombreuses personnalités économiques, politiques et institutionnelles se sont réunies à l'occasion d'un partenariat inédit entre le laboratoire UPSA, filiale de Bristol-Myers Squibb, et les acteurs essentiels au dynamisme économique du Lot-et-Garonne que sont la Chambre de Commerce et d'Industrie de Lot-et-Garonne, le Conseil Départemental de Lot-et-Garonne, le Conseil Régional de Nouvelle-Aquitaine, Business France, l'AmCham et le GIPSO.

La matinée a ainsi été consacrée à une visite du site UPSA "Gascogne" au Passage d'Agen, qui a permis aux participants de découvrir la réalité industrielle de ce site d'excellence reposant sur le travail de plus de 1 300 collaborateurs et produisant 332 millions de boîtes de médicament par an. Elle a été l'occasion d'illustrer en quoi l'excellence technologique et le savoir-faire développés à Agen sont au cœur du succès international de l'entreprise.

L'après-midi, les représentants des secteurs public et privé ont été associés dans une discussion commune sur le développement d'entreprises aux ambitions internationales dans les territoires en partant de l'exemple d'UPSA, avec pour objectif d'imaginer des solutions permettant la mise en œuvre d'écosystèmes favorables à l'industrie en Lot-et-Garonne.

Deux ateliers participatifs ont ainsi été organisés. Le premier visait à déterminer comment une réussite industrielle est liée à la cohésion et la collaboration d'un réseau de partenaires, publics comme privés. Le second cherchait quant à lui à identifier les garanties d'un succès industriel international durable. Ces discussions ont abouti à la rédaction de 6 fiches portant sur des projets concrets que nous vous présentons aujourd'hui.

Ces fiches sont les différents points de départ d'un partenariat au long court entre UPSA et tout l'écosystème de Lot-et-Garonne, pour porter ensemble le développement d'entreprises aux ambitions internationales sur ce territoire.

Programme
de la
journée



10h30 Accueil

11h Discours d'ouverture

Monsieur François DUPLAIX,
Directeur Général UPSA Global

Monsieur Pierre CAMANI,
Président du Conseil Départemental de Lot-et-Garonne

Madame Patricia WILLAERT,
Préfet de Lot-et-Garonne

11h30 Visite du site de production "Gascogne"

12h30 Buffet déjeunatoire

14h Ateliers participatifs

"Du Lot-et-Garonne à l'international :
Comment se construisent des champions industriels
pharmaceutiques français de dimension mondiale?"

Introduction,
Monsieur Thierry LHUILLIER,
Directeur Exécutif et Directeur Général des sites de production UPSA d'Agen

"L'esprit d'équipe ou l'ambition du collectif",
Monsieur Philippe SELLA,
Président du Sporting Union Agen Lot-et-Garonne (SUA)

Réflexion participative en ateliers :

Atelier 1

Comment une réussite industrielle est-elle liée
à la cohésion et la collaboration d'un réseau de partenaires,
publics comme privés ?

Atelier 2

Quelles sont les garanties d'un succès industriel international durable ?

16h10 Pause

16h25 Conclusion des ateliers et clôture de l'événement

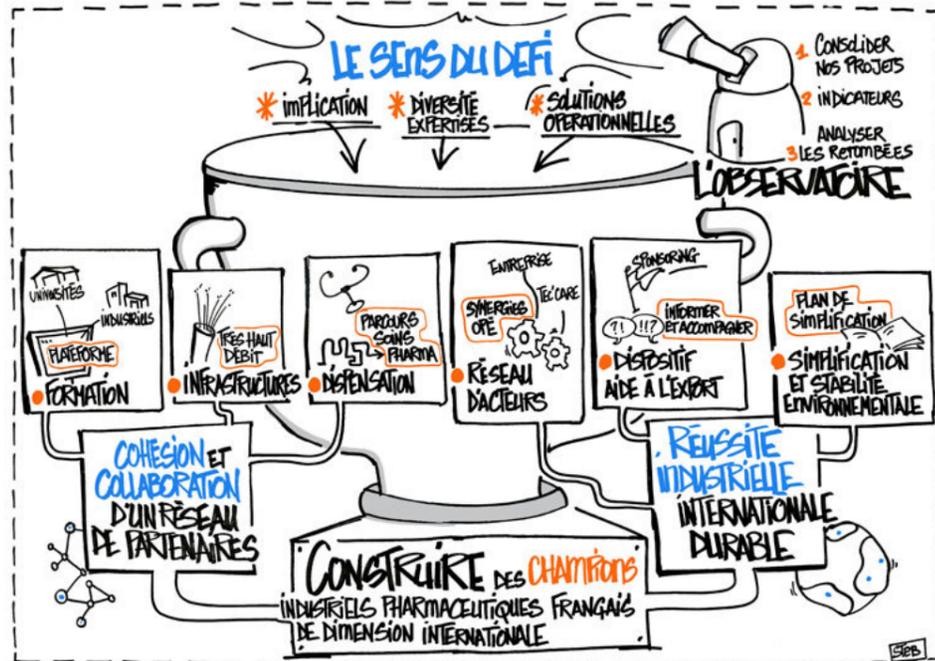
Monsieur Fabrice DAL-MAS,
Directeur Général UPSA France

Notre démarche



Pour comprendre comment se construisent des champions industriels pharmaceutiques français de dimension mondiale dans un département comme le Lot-et-Garonne, nous avons souhaité donner la parole aux acteurs qui composent l'écosystème d'UPSA.

En amont de la journée, **des interviews** ont été menées auprès des participants afin d'identifier avec eux les conditions de succès à remplir et les défis à relever pour entretenir la dynamique de cet écosystème.

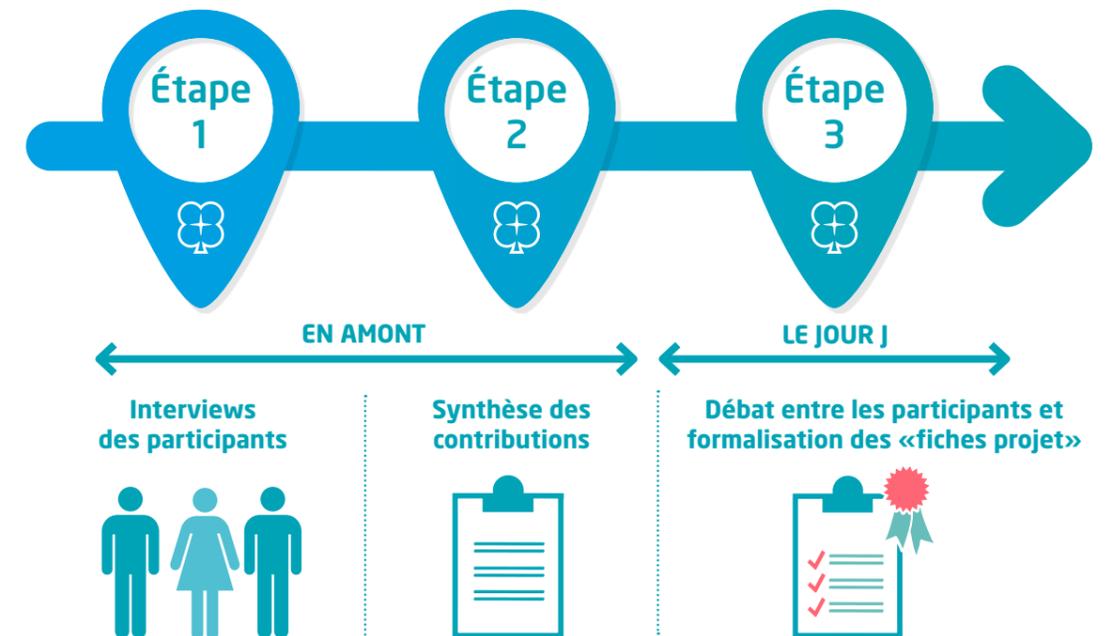


À l'issue de ces entretiens, les participants ont été regroupés en **deux ateliers collaboratifs**, portant chacun sur un aspect de la thématique de la journée, présenté sous forme de questions :

- **Atelier 1** : Comment une réussite industrielle est-elle liée à la cohésion et la collaboration d'un réseau de partenaires, publics comme privés ?
- **Atelier 2** : Quelles sont les garanties d'un succès industriel international durable ?

Sur la base des éléments recueillis, chaque atelier a élaboré des réponses à ces défis et a travaillé à la formulation de solutions concrètes, déclinées au travers de 6 « **fiches projet** ».

MÉTHODE DES ATELIERS



60 participants de haut niveau (parlementaires, dirigeants de collectivités et d'agences et organismes de l'État, hauts fonctionnaires, professionnels de santé, représentants syndicaux, enseignants-chercheurs, dirigeants de clusters, etc.)

- **Atelier 1** : 39 participants
- **Atelier 2** : 21 participants

Méthode :

- 2 ateliers d'1h30
- 3 fiches à réaliser par atelier, soit 30 min. consacrées à chaque fiche
- Fiche projet





Atelier 1

Comment une réussite industrielle est-elle liée à la cohésion et la collaboration d'un réseau de partenaires, publics comme privés ?



Une grande entreprise entretient des relations permanentes, étroites et de longues durées avec un grand nombre de partenaires, publics comme privés, locaux et régionaux autant que nationaux et internationaux. La cohésion de ces acteurs et leur bonne collaboration sont donc essentielles à son développement.

Les participants du premier atelier ont ainsi pu explorer la dimension locale de la réussite industrielle, en se penchant sur l'importance de la cohésion et de la collaboration de partenaires publics et privés dans le développement de l'activité d'une entreprise.

Attachés à l'importance de la formation, de la qualité des infrastructures, ainsi qu'à la qualité de la dispensation, ils ont travaillé à la concrétisation de trois réponses aux enjeux et défis soulevés par l'atelier 1.

L'EXEMPLE D'UPSA, UNE ENTREPRISE PIVOT DE SON ÉCOSYSTÈME QUI SE NOURRIT DE SES CONNEXIONS AVEC LE LOT-ET-GARONNE



1^{er}
employeur privé
du département
avec plus de
1300
collaborateurs



Des effectifs qui ont
presque doublé
depuis 1995,
où nous comptons
700
salariés



Au total, ce sont près de
3500
emplois indirects générés
grâce à notre activité



37%
des fournisseurs
Français sont
régionaux

Réponse n°1

Bénéficiaire, sur notre territoire, de programmes de formation initiale et continue en phase avec les besoins des entreprises



Les entretiens préalables avec les participants ont fait ressortir un enjeu que le Lot-et-Garonne partage avec de nombreux territoires français : des talents, formés dans la région, peuvent être amenés à partir faute d'opportunités.

À l'inverse, les entreprises qui souhaitent développer leur activité peuvent avoir du mal à embaucher.

Solution proposée par les participants :

Créer une plateforme réunissant les structures universitaires et les industriels afin d'adapter régulièrement et au plus juste les formations aux besoins économiques du territoire.

Objectifs à atteindre

- > Adapter la formation (initiale et continue) aux besoins économiques du territoire
- > Connecter les universités avec le monde économique et les entreprises
- > Créer des liens étroits entre les équipes de recherche et les industriels

Mise en œuvre

- > Créer des groupes de travail associant étudiants, formateurs et entreprises pour identifier les secteurs où la main-d'œuvre est manquante et proposer des offres de formation adaptées
- > Animer des journées annuelles et/ou des espaces de rencontre dédiés à l'information des étudiants sur les secteurs qui recrutent sur le territoire

Acteurs de la démarche

- > Acteurs de la formation
- > Organismes de recherche
- > Entreprises

POUR ALLER PLUS LOIN :

- Ouvrir les universités aux entreprises, en les associant à la formation des étudiants et en développant des clusters d'excellence, comme le LABex à Bordeaux.
- Ouvrir les entreprises aux universités et aux organismes de formation en renforçant l'offre de stage durant les périodes scolaires et en participant davantage à la formation professionnelle.

Quelques contributions au débat



Pierre TCHORELOFF,
Professeur et responsable pédagogique, UFR Sciences pharmaceutiques de l'Université de Bordeaux



« Il faut cesser de faire chacun dans son coin et se regrouper autour de l'élément fédérateur que constitue le milieu industriel, pour qu'il nous exprime ses besoins et pour qu'on fasse en sorte d'y répondre »

Avec Toulouse, Bordeaux et Albi, nous avons la chance d'avoir trois sites de formation qui génèrent un grand nombre de compétences pouvant être nécessaires à une entreprise comme UPSA, et à d'autres également. Et je pense qu'il est essentiel de cesser de faire chacun dans son coin et de nous regrouper autour d'éléments fédérateurs. Il faut que le milieu industriel exprime ses besoins et que nous fassions en sorte d'y répondre. Il faut aussi que les industriels connaissent les pratiques Universitaires pour pouvoir discuter et construire. Aujourd'hui, créer un diplôme à l'Université part des activités. On définit 3 niveaux de référentiels : d'abord un référentiel

d'activité, défini pour un site de production et au niveau du laboratoire de contrôle. Sont alors déclinées les compétences pour réaliser cette activité dans un référentiel compétence, qui sera traduit en référentiel formation. Ainsi, l'élément de jonction est la définition de l'activité. Concernant la partie recherche, des initiatives se mettent en place à l'instar du LabEx à Bordeaux qui, dans le cadre du dispositif « Usine du Futur Nouvelle-Aquitaine », permet le transfert de connaissance dans le domaine des processus industriels. Il nous appartient donc de savoir déployer des projets de cette envergure au niveau local.

Sophie GIROD FULLANA,
Professeur de Pharmacie galénique à l'Université de Toulouse



« Il faut garder en tête que ce sont les jeunes que nous voulons former et ce sont donc eux qu'il faut, en premier lieu, interroger »

Pour assurer la pérennité d'une plate-forme, il va falloir la faire vivre et associer un plan d'animation à un plan numérique. Cela peut se faire sous une forme ponctuelle, peut-être une fois par an, pour générer un espace de rencontre permettant de faire le point, redonner de l'élan et créer, par affinité ou

par intérêt pédagogique, des groupes de réflexion pour apporter cette impulsion. Par ailleurs, il faut garder en tête que ce sont les jeunes que nous voulons former et ce sont donc eux qu'il faut, en premier lieu, interroger.

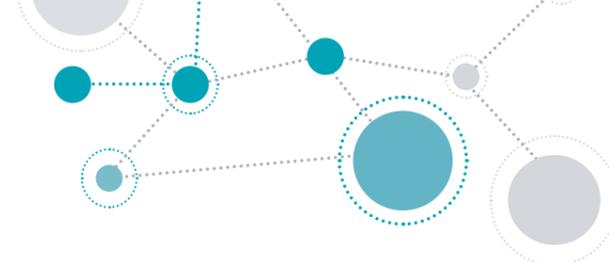
Henri TANDONNET,
1^{er} Vice-Président de l'agglomération d'Agen, chargé des infrastructures et de l'enseignement supérieur



« Il faut continuer à renforcer les liens entre les entreprises et l'enseignement supérieur »

Les intercommunalités ont la compétence du développement économique et les universités, plus indépendantes, cherchent aujourd'hui à multiplier les contacts avec le monde économique ; c'est mon ressenti. De son côté, l'agglomération essaye d'attirer les enseignements supérieurs sur le territoire afin de combler l'inadéquation entre le besoin des entreprises et nos formations.

Il s'agit d'un sujet sur lequel il faut travailler et continuer à renforcer les liens entre les entreprises et l'enseignement supérieur, comme cela a par exemple été fait au travers de la transformation de la licence d'espagnol classique en licence de Langues Etrangères Appliquées anglais/espagnol, afin de mieux répondre aux besoins des entreprises.



« L'idée d'une plateforme qui mettrait en relation les acteurs doit inclure toutes les filières de formation »



Pierre CAMANI,
Président du Conseil Départemental de Lot-et-Garonne

L'idée d'une plateforme qui mettrait en relation les acteurs doit inclure toutes les filières de formation. En effet, si l'on prend l'exemple du numérique, nous sommes actuellement en phase de déploiement de la fibre optique sur l'ensemble du territoire. Cependant, aujourd'hui nous n'avons pas la main-d'œuvre nécessaire. En Lot-et-Garonne, nous venons de passer un marché de conception-réalisation avec un opérateur qui va déployer de la fibre optique. Dans ce contexte, l'opérateur nous a proposé de soutenir la mise en place d'une formation de poseur

de fibre optique au lycée Professionnel Régional Jean Monnet de Foulayronnes en complément des enseignements existants. Nous avons fait en sorte que le lycée De Baudre et In'tech Sud collaborent avec eux sur ce projet et plus largement que l'écosystème du numérique en Lot-et-Garonne soit mobilisé afin de pouvoir déployer la fibre de manière optimale en formant les personnels spécifiques qui n'existent pas aujourd'hui. C'est un petit exemple de ce qui peut se passer à l'échelle industrielle.

« Des initiatives de dialogue existent, mais elles sont encore trop "personne dépendantes" »



Olivier POIRIEUX,
Vice-Président Médical et Réglementaire UPSA Global, Pharmacien Responsable UPSA

Actuellement des initiatives de dialogue existent, mais elles sont encore trop « personne dépendantes ». Il faut donc sortir de cette logique et pé-

renniser les contacts entre industriels, professionnels de santé et universités afin de pouvoir nous inscrire dans la durée.

« Il faut croiser les informations et dialoguer avec les acteurs de la formation »



Thierry LHUILLIER,
Directeur Exécutif et Directeur Général des sites de production UPSA d'Agen

À Agen nous avons développé un outil de gestion prévisionnelle des emplois et des compétences. Pour les 275 postes concernés, nous avons les référentiels, la compétence actuelle ainsi que celle qui sera nécessaire demain. On a ainsi identifié, pour les 17 fonctions de base, quels sont les

métiers dont nous aurons besoin en 2021 et on regarde les « trous dans la raquette ». C'est à ce point de jonction qu'il faut croiser les informations et dialoguer avec les acteurs de la formation. C'est une belle opportunité et il faut la saisir.

« Il est essentiel d'anticiper et d'accompagner la transformation des métiers »



Myriam VIAU,
Vice-Président Services de la CCI de Lot-et-Garonne

La formation désigne à la fois la formation initiale et la formation continue. L'exemple d'UPSA est impressionnant : l'entreprise est passée de 700 emplois à 1300 tout en robotisant au maximum

son outil industriel. C'est l'exemple parfait de la transformation des métiers, qu'il est essentiel d'anticiper et d'accompagner.

Réponse n°2

Garantir l'excellence et la diversité des infrastructures de transport et de communication sur l'ensemble du territoire



Les ouvrages et les équipements collectifs sont fondamentaux pour soutenir l'activité économique d'un territoire. Ils sont la richesse commune d'un écosystème dynamique et permettent un niveau d'interaction élevé et fluide entre tous les acteurs.

Les participants ont souligné l'importance de résorber la « fracture numérique » entre pôles urbains et les zones rurales, enjeu d'équité majeur et condition *sine qua non* de l'attractivité du territoire. En effet, Internet est aujourd'hui au cœur du fonctionnement des entreprises et les besoins numériques vont encore croître à moyen terme (traçabilité, dématérialisation, etc.).

À titre d'exemple, une entreprise du médicament telle qu'UPSA, qui devra prochainement adopter la sérialisation afin d'assurer la traçabilité de ses produits, devra être en mesure de communiquer les données de suivi de 350 millions de boîtes par an, changeant environ 40 fois de localisation.

Dans ce contexte, la rapide mise à disposition d'une connexion internet très haut débit fiable, sécurisée et accessible sur l'ensemble du territoire est essentielle. Le schéma du « Plan France Très Haut Débit » prévoit d'y parvenir dans 10 ans, ce qui est trop long pour la plupart des acteurs.

« Le développement du numérique est l'un des enjeux les plus importants pour le Département, afin qu'il ne devienne pas une zone périphérique, voire un désert »

Solution proposée par les participants :

Accélérer et accompagner la mise en place du réseau très haut débit pour tous en Lot-et-Garonne.

Objectifs à atteindre

- > Favoriser le déploiement rapide de la fibre optique et du haut débit sur l'ensemble du territoire
- > Faire du numérique l'une des clés du développement du Lot-et-Garonne

Mise en œuvre

- > Assurer un suivi du déploiement opérationnel du « Plan France Très Haut Débit » lancé en 2014 par l'État
- > Répondre aux besoins émergents des entreprises en lien avec la mise en place du très haut débit en Lot-et-Garonne

Acteurs de la démarche

- > Collectivités locales et territoriales
- > Acteurs du numérique
- > Entreprises

POUR ALLER PLUS LOIN :

- Accompagner les entreprises dans leurs besoins liés à la mise en place du Très Haut débit en Lot-et-Garonne en matière de sécurité informatique et de continuité des services.

Quelques contributions au débat



Pierre CAMANI,
Président du Conseil
Départemental
de Lot-et-Garonne



« L'enjeu est de faire en sorte que ce déploiement se fasse le plus rapidement possible »

La fibre optique est essentielle et il faut du haut débit partout. Comme nous l'avons vu, la volonté des acteurs est engagée et à ce titre, le Conseil Départemental a créé un syndicat dédié « Lot-et-Garonne numérique ». Pour pallier les besoins les plus pressés, le Département a aussi mis en place un dispositif d'attente, mais l'enjeu est avant tout d'accélérer le déploiement dans le Lot-et-Garonne, avec le soutien financier de l'État et de la Région. Ainsi, sur les 13 millions d'euros d'investissement

annuel dans le réseau, le Département apporte 3 millions d'euros, le reste provenant de l'Europe, de l'État, de la Région, des collectivités. Les 20% restant à financer par le syndicat Lot-et-Garonne numérique seront assurés par un emprunt qui sera couvert par les recettes futures. 30 communes seront couvertes en 2018 auxquelles s'ajoutent les communes couvertes par Orange dans les 3 années à venir. Ce plan s'étale sur 10 ans, mais le but est de raccourcir les délais.

Henri TANDONNET,
1^{er} Vice-Président de
l'Agglomération d'Agen,
chargé des Infrastructures
et de l'Enseignement Supérieur



« S'il n'y a pas une politique d'aménagement du territoire, on ne pourra pas aller sur tous les fronts »

Dans une réflexion d'ordre générale, il faut noter que le Lot-et-Garonne est un territoire rural, où il est difficile de disposer de toutes les infrastructures. Que ce soit pour les transports ou l'enseignement supérieur. Ainsi, s'il n'y a pas une politique d'aménagement du territoire, on ne pourra pas aller sur tous les fronts. Les choix du numérique fût fait, mais le problème se pose dans ce cas aussi. Ainsi, dans les zones d'AMII (Appel à Manifestation

d'Intention d'Investissement), où la concurrence de l'offre est importante, les opérateurs installent la fibre gratuitement, ce qui n'est pas le cas pour tout le territoire de Lot-et-Garonne. C'est donc très dur. De plus, une incertitude persiste quant à l'utilisation de cette infrastructure, laquelle conditionne le retour sur investissement dont dépend en partie la viabilité du projet.

Jean-Pierre MOGA,
Sénateur
de Lot-et-Garonne



« Il faut mettre les bouchées doubles pour conserver notre industrie et notre activité, et pour que l'on puisse les développer »

Le développement du numérique est un des enjeux les plus importants pour le département, afin qu'il ne devienne pas une zone périphérique ou même un désert. Le Conseil Départemental a fait le nécessaire pour travailler sur ce développement. Quant au gouvernement, il regarde avec beaucoup

d'attention les projets qui se font, pour rapidement doter la France du Très Haut Débit. Il faut cependant mettre les bouchées doubles pour conserver notre industrie et notre activité, et pour que l'on puisse les développer.

Rodolphe PONTENS,
Adjoint au Maire
du Passage d'Agen
et membre fondateur
de l'école Intech'Sud



« **Tout partira des besoins numériques des entreprises** »

La révolution numérique est aujourd'hui à l'œuvre, particulièrement sur les territoires ruraux. Et tout partira des besoins numériques des entreprises. Sur le montage de dossiers de financement, d'investissement, en matière de de gestion...

Les collectivités sont très en soutien de cette démarche et le «zéro papier» va entraîner des changements radicaux dans ces entreprises. Les outils numériques seront donc essentiels.

Bruno JULIA,
Président de l'Union
des Syndicats de Pharmaciens
d'Officine Midi-Pyrénées



« **La sérialisation illustre très concrètement les besoins numériques à courte échéance d'une entreprise comme UPSA, ainsi que ceux des pharmaciens d'officine** »

Concernant les médicaments, l'arrivée de la sérialisation pour assurer la traçabilité de chaque boîte et donc limiter le risque de contrefaçon illustre très concrètement les besoins numériques à courte échéance d'une entreprise comme UPSA, ainsi que ceux des pharmaciens d'officine. Chaque boîte

sortant de l'officine sera enregistrée sur un serveur européen. Une panne internet bloquera la sortie des boîtes de l'officine. C'est un vrai sujet, sachant que pour sécuriser notre activité, il faudra réfléchir à une solution alternative pour assurer la continuité de l'activité.

Frédéric BASSI,
Président de la section B
de l'Ordre National
des Pharmaciens



« **Si UPSA ne dispose pas des moyens numériques nécessaires, le pharmacien d'officine ne recevra pas les boîtes de médicament** »

Le suivi des boîtes de médicaments au travers de la sérialisation est un enjeu majeur: il y a environ 3 milliards à 3,5 milliards de boîtes de médicament vendues par an en France. Il faut que toutes les pharmacies puissent interroger les bases de données pour s'assurer que la boîte n'est pas contrefaite et être en capacité d'assurer sa traçabilité. Pour un site comme UPSA, qui produit environ 350 millions de boîtes, cela équivaut à

350 millions de numéros de série qui vont changer plusieurs fois de localisation, chargés sur le HUB européen en temps réel. Il faudra donc qu'UPSA dispose des moyens numériques nécessaires, sinon le pharmacien d'officine ne recevra pas les boîtes. Et l'échéance est février 2019, pas 2025 ; sans prendre en compte la montée en puissance du Dossier Pharmaceutique, du Dossier Médical Partagé, etc.

Thierry LHUILLIER,
Directeur Exécutif et
Directeur Général
des sites de production
UPSA d'Agen



« **Cela ouvre des perspectives de travail et notamment en matière de cybercriminalité** »

Le Haut Débit est une nécessité pour répondre aux besoins émergents de notre activité, en matière d'applications, de logiciels, etc. Cela ouvre des perspectives de travail et notamment en matière

de cybercriminalité. Car, même si l'on dispose du haut débit et que le système marche, le risque de piratage peut être majeur et doit être anticipé par tous les acteurs.

Réponse n°3

Garantir, pour les professionnels de santé, une dispensation des médicaments sûre et efficace, adaptée aux besoins des patients



La montée en puissance de la démocratie sanitaire et la prise en main par les patients de leur santé ont engendré le développement de nouvelles pratiques.

À ce titre, on observe une augmentation du recours à l'automédication dans la population générale. Les participants ont ainsi souligné les bénéfices de ce changement de paradigme pour le système de santé, en contribuant au désengorgement des soins de premier recours (médecins généralistes, urgences, etc.) tout en permettant de réaliser des économies. Ils ont cependant insisté sur l'importance du pharmacien dans l'accompagnement de cette pratique au sein d'un parcours sécurisé. Ce parcours implique de former les professionnels et d'adapter l'officine au développement des nouveaux métiers de conseil

et d'orientation du pharmacien. Cela permettra par ailleurs d'encourager une meilleure observance des traitements et de lutter contre les risques liés au mésusage, notamment pour les patients à risque iatrogènes élevés. Ce parcours implique aussi de trouver des modalités de remboursement, par le biais des complémentaires par exemple.

« **Le pharmacien a un rôle de santé publique à renforcer** »

Solution proposée par les participants :

Développer une expérimentation sur les parcours de soins pharmaceutiques pour les pathologies les plus bénignes.

Objectifs à atteindre

> **Mettre en place un parcours sécurisé**, protocolisé par des logigrammes, pour permettre au pharmacien, dans le cas de pathologies bénignes et courantes, de délivrer des médicaments

> **Accompagner les patients** au quotidien

Mise en œuvre

> **Expérimenter en modélisant** et en mettant en œuvre une expérimentation en officine pour les pathologies les plus courantes, associant les pharmaciens, les Complémentaires, les industriels et les universités

> **Sécuriser l'origine des produits** en intégrant les médicaments sans prescription aux produits entrant dans le champ de la sérialisation prévue par la directive européenne sur les médicaments falsifiés, lors de sa transposition dans le droit français

> **Certifier** les officines pour augmenter le niveau d'information, de conseil et de qualité de la dispensation

> **Former** les professionnels de santé en proposant des ateliers d'éducation thérapeutique associant des étudiants en pharmacie

> **Valoriser** le temps consacré par les pharmaciens à l'accompagnement des patients sous forme de rémunérations complémentaires

Acteurs de la démarche

- > Pouvoirs publics au niveau national
- > Autorités de Santé
- > Pharmaciens d'officines
- > Complémentaires santé
- > Entreprises
- > Universités

POUR ALLER PLUS LOIN :

- Améliorer la traçabilité des médicaments en vente libre par une application de la sérialisation à tous les produits pharmaceutiques

Quelques contributions au débat



Bruno JULIA,
Président de l'Union
des Syndicats de Pharmaciens
d'Officine Midi-Pyrénées



« L'idée d'un parcours de soins
pharmaceutique est une idée
presque ancienne »

Le travail sur un parcours de soins pharmaceutique est une idée presque ancienne. Elle vise à mettre en place un parcours sécurisé, protocolisé. Des arbres de décision permettraient ainsi au pharmacien, dans le cas de pathologies bénignes et courantes, de délivrer des médicaments. Ce parcours se développerait dans le cadre exclusif de l'officine et s'appuierait sur le dossier pharmaceutique pour assurer une sécurité supplémentaire. Et il s'agirait aussi de proposer une prise en charge des produits par les complémentaires et de mettre en place un tiers payant pour ces parcours. Cela permettrait de désengorger les salles d'attente

des médecins généralistes en déportant le soin de ces pathologies bénignes sur le maillage officinal. Le pharmacien a par ailleurs un rôle de santé publique à renforcer, notamment pour accompagner le développement des chimiothérapies orales, dans la gestion de leurs effets secondaires au quotidien pour réduire les arrêts de traitements dus aux effets indésirables, et donc réduire les pertes de chance pour le patient. L'avenir du métier passe aussi par là : un accompagnement qui concerne autant les pathologies bénignes que dans des pathologies plus graves.

Christophe KOPERSKI,
Président de la commission
Protection sociale de la FSPF



« Aujourd'hui, les patients entrent dans l'officine
pour deux raisons : soit ils ont besoin d'un produit,
soit ils ont besoin d'un conseil »

Aujourd'hui, le métier de pharmacien évolue. Néanmoins, la prise en charge des patients qui entrent dans l'officine, soit pour un produit, soit pour un conseil, place le pharmacien d'officine comme premier recours. Si le libre accès s'est développé ces dernières années, les patients ont toujours

besoin de conseil et d'orientation pour valider leurs besoins. Nous devons faire en sorte de renforcer l'image du pharmacien en tant que professionnel de santé, acteur de santé et comme première porte d'entrée dans le parcours de soin.

Fabrice DAL-MAS,
Directeur Général
UPSA France



« Nous avons aussi un rôle à jouer
dans le parcours de soins »

En tant qu'industriels, nous avons déjà entrepris les discussions avec les pharmaciens sur le sujet de l'automédication, parce que nous avons aussi un rôle à jouer dans le parcours de soins. La vision que nous avons projetée pour notre entreprise sur 2021 inclut aussi le pharmacien, qui restera l'interlocuteur qu'il a toujours été durant nos 80 ans d'exis-

tence. Notre rôle d'industriel implique une responsabilité pour contribuer à accompagner le métier de pharmacien dans ses évolutions, notamment pour définir les arbres décisionnels pour les pathologies bénignes et faire en sorte que le médicament reste dans l'officine. Car bien qu'en libre accès, ce n'est pas un produit comme les autres.



« Le métier de pharmacien d'officine
est en train d'évoluer »

Nous sommes conscients que le métier de pharmacien d'officine est en train d'évoluer et nous essayons de former nos étudiants au conseil en travaillant sur l'éducation pharmaceutique. Ainsi, on pourrait, via des ateliers, commencer à réfléchir à

des arbres décisionnels en intégrant des étudiants, futurs pharmaciens, à ces travaux. Cela permettrait aussi de diffuser l'information auprès des autres étudiants et éventuellement de faire reprendre ces thématiques dans le cadre de thèses d'exercice.



Sophie GIROD FULLANA,
Professeur de Pharmacie
galénique à l'Université
de Toulouse

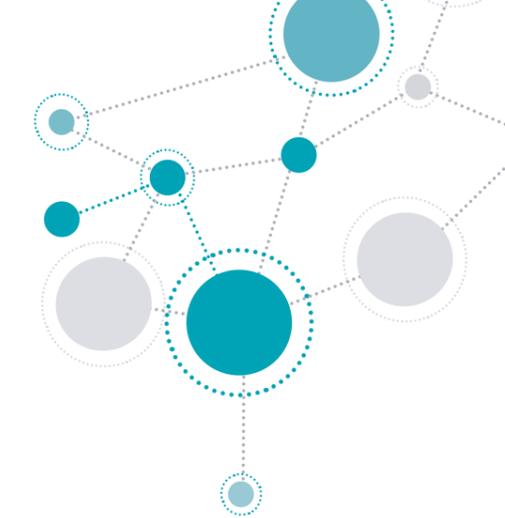
« Il faut aller vers une augmentation du niveau
d'information, de conseil et de qualité
de la dispensation »

Concernant la sérialisation, la réglementation européenne n'exige aujourd'hui de sérialiser que les produits nécessitant une prescription, tandis que la législation française, qui a le droit d'aller plus loin, y ajoute la mention « autres produits », ce qui inclue les produits sans prescription. Cependant, un décret d'application devrait paraître (ndlr : le décret est aujourd'hui paru), qui retirerait du champ les produits hors prescription, pour se rapprocher de la législation européenne. Pour l'Ordre des Pharmaciens il s'agit d'une aberration, car un médicament reste un médicament. Une autre proposition ordinale, vis-à-vis des officinaux, est l'obtention de la certification des officines. Ce serait un pas de plus vers une augmentation du niveau d'information, de conseil et de qualité de la dispensation. Concernant la possibilité pour

l'industriel de jouer un rôle auprès du pharmacien, la réglementation est stricte : les visiteurs médicaux ont le droit, en s'appuyant de documents approuvés par l'ANSM, de présenter la balance bénéfice-risque d'un médicament à un professionnel de santé. Cependant, peu de visiteurs médicaux rencontrent les pharmaciens, qui sont davantage en contact avec des délégués pharmaceutiques lesquels, a contrario, n'ont pas le droit de parler du produit, mais seulement de prendre contact pour négocier le tarif des produits. Il faudrait donc faire en sorte que certains éléments du RCP (Résumé Caractéristiques Produit) ou de la Notice patient puissent être expliqués par l'intermédiaire du délégué pharmaceutique à l'ensemble de l'équipe officinale, ce qui passe par une modification du cadre juridique.



Frédéric BASSI,
Président de la section B
de l'Ordre National
des Pharmaciens





Atelier 2



Quelles sont les garanties d'une réussite industrielle internationale durable ?

Le développement à l'international représente un levier de croissance essentiel pour les entreprises françaises. Cette conquête de nouveaux marchés internationaux est une aventure collective qui implique de nombreux acteurs privés et publics, nécessite des investissements financiers et humains parfois importants, ainsi qu'un cadre normatif et administratif adapté.

En conséquence, les discussions du second atelier ont porté sur les garanties qui, en Lot-et-Garonne, permettent une réussite industrielle internationale durable des entreprises, en prenant en compte les spécificités de ce territoire contrasté et aux enjeux divers.

Les trois réponses proposées par les participants mettent ainsi l'accent sur la structuration de réseaux d'accompagnement à l'export, sur le soutien aux entreprises par le biais de dispositifs individuels, et sur la simplification et la stabilité de l'environnement des entreprises exportatrices.

L'EXEMPLE D'UPSA, UNE ENTREPRISE TOURNÉE VERS L'INTERNATIONAL



Acteur international, présent dans **60** pays



425 M€ de CA réalisés en 2017



Une progression de **8%** par rapport à l'année 2016



Une croissance à 2 chiffres sur l'international : **+10%**

Réponse n°1



Structurer un réseau d'acteurs publics et privés du territoire permettant de favoriser le développement des entreprises locales à l'export

Structurer un réseau implique d'associer et de faire coopérer des acteurs divers dans le but de réaliser un objectif mutuellement bénéfique. Pour les entreprises se tournant vers l'export, cela permet notamment de partager des informations et mutualiser certains coûts, tout en développant une offre complémentaire susceptible de faire la différence auprès de clients étrangers.

Pour autant, les participants ont relevé certains freins à la mise en place de telles structures. Premièrement, il peut être compliqué de proposer un dispositif unique et coordonné face à la diversité des acteurs. Ensuite, il est impératif de favoriser la connaissance mutuelle de l'activité des différents membres pour réaliser le plein potentiel de ce genre d'initiatives. De la même manière, il faut aider les entreprises à voir plus clair dans la profusion des dispositifs d'aides disponibles, afin de faciliter leurs démarches, en particulier pour les TPE-PME. Enfin, il faut aussi considérer les difficultés que peuvent rencontrer les clients étrangers en matière de financement et proposer des solutions en ce sens.

« Il faut réussir à chasser en meute en valorisant une vitrine à l'internationale formant une offre complémentaire, une sorte de pack »

Solution proposée par les participants :

Favoriser les synergies opérationnelles des entreprises locales qui se déploient à l'international par la mise en place d'une plateforme d'accompagnement à l'export dans le Lot-et-Garonne.

Objectifs à atteindre

- > **Regrouper les acteurs** présents sur le territoire (économiques, académiques, publics).
- > **Mettre en commun** les informations recueillies
- > **Identifier les synergies** pertinentes
- > **Structurer et déployer** une offre à l'international, adaptée aux spécificités des différents secteurs

Mise en œuvre

- > **Identifier, sur le territoire**, l'ensemble des acteurs économiques susceptibles d'intégrer une plateforme regroupant les acteurs de l'export du Lot-et-Garonne et des départements voisins
- > **Constituer un panorama lisible** des dispositifs de support à l'exportation existants afin d'adosser l'initiative aux outils pertinents identifiés (ex. : le dispositif French Healthcare, le réseau Business France en Région, Tec'care Nouvelle-Aquitaine, etc.)
- > **Constituer un groupe de pilotage** de la plateforme et définir sa gouvernance

- > **Proposer des solutions « clés en main »** pour aider les entreprises à l'export, mais aussi les clients étrangers, en proposant des solutions de financement

Acteurs de la démarche

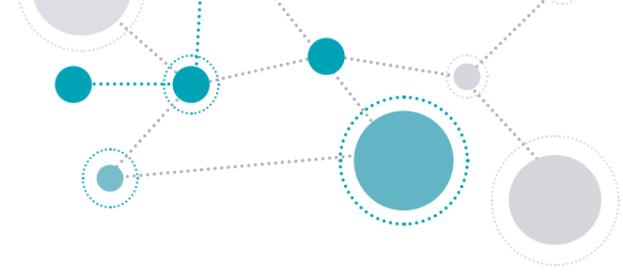
- > Entreprises
- > Établissements bancaires
- > Collectivités locales et territoriales
- > Acteurs publics nationaux pertinents pour le secteur (CCI International et Agences régionales de santé)
- > Groupements d'entreprises et clusters
- > Organismes de recherche
- > Structures de santé

POUR ALLER PLUS LOIN :

- Développer un marketing territorial valorisant le territoire de Lot-et-Garonne ou Nouvelle-Aquitaine à l'international



Quelques contributions au débat



Luc GRISLAIN,
Président du GIPSO



« La difficulté est d'accorder la taille des entreprises »

Par rapport aux synergies opérationnelles, la difficulté est d'accorder la taille des entreprises. Si les petites entreprises en tirent un bénéfice important, c'est moins évident pour les grosses, qui n'en ont pas forcément l'utilité. De plus, cela

implique souvent d'emmener à l'international des entreprises concurrentes... Le GIPSO souhaite développer ce genre d'initiative, sous l'ombrelle d'une marque Nouvelle Aquitaine plutôt que Lot-et-Garonne.

« Les solutions partagées sont multiples et évitent la dispersion »



Lorena CABRERA,
Responsable du Service Healthcare et Cosmetics chez Business France

Les initiatives régionales comme TEC'CARE et nationales comme French Healthcare sont complémentaires. Les solutions partagées sont multiples : les bases d'information et d'appels d'offres et des experts en Santé sur l'ensemble du territoire France au sein d'une Team France Export, qui permettront de construire un schéma de

« priorité pays » focalisé sur les pays porteurs, tout en évitant la dispersion. Il y a aussi la promotion du Volontariat international en entreprise (VIE) partagé, pour le compte de deux ou trois entreprises. Cela fait partie des solutions de partage et de mutualisation des coûts.

Alain BRUGALIÈRES,
Président de la CCI de Lot-et-Garonne



« Ensemble, il est possible de faire des choses qu'on ne fait pas tout seul »

Nous avons une expérience sur la thématique des synergies pour le développement international depuis les 30 dernières années. Les difficultés existent, mais une vérité demeure : ensemble, il est possible de faire des choses qu'on ne fait pas tout seul. Et l'appui du Conseil Régional et du Conseil Départemental permet à ces entreprises d'accéder à l'export à un coût intéressant. UPSA est un exportateur majeur et d'autres entreprises

se développent pour quasiment atteindre 1 milliard d'euros par an. On est sur ces dynamiques et on a besoin des synergies, comme l'illustre le Club International d'Entreprises de Lot-et-Garonne (CIEL 47), qui fonctionne très bien au niveau de la région Nouvelle-Aquitaine. En revanche, l'appui financier des collectivités est essentiel pour développer l'export dans les PME et le sera encore davantage dans le futur.

« Le prérequis essentiel est de connaître l'activité des autres membres du réseau »



Francois DUPLAIX,
Directeur Général UPSA Global

En amont de l'offre globale, l'aspect de recueil et de partage d'information est essentiel. Nous avons par exemple un partenaire, le plus grand distributeur asiatique, qui fait aussi du matériel médical. Dans ce contexte, il nous serait possible de mettre en

contact d'autres entreprises et vice-versa. Le prérequis essentiel est de connaître l'activité des autres membres du réseau, en commençant par faire une cartographie de l'existant.

François GAUTHIER,
Conseiller diplomatique auprès du Préfet de la Région Nouvelle-Aquitaine



« Le Conseil Régional de Nouvelle-Aquitaine, en collaboration avec la CCI et Business France, encourage les synergies par la création d'un groupement export santé : TEC'CARE in Nouvelle-Aquitaine »

Le Conseil Régional de Nouvelle-Aquitaine, en collaboration avec la CCI et Business France, encourage les synergies par la création d'un groupement de la santé spécialisé dans l'export baptisé TEC'CARE in Nouvelle-Aquitaine. Ce groupement est né de la mutualisation des clusters qui travaillent sur la santé à l'échelle de la grande région. Il y a 8 clusters qui travaillent sur la thématique santé, soit 250 entreprises et l'idée du projet est de réussir à « chasser en meute »

en valorisant une vitrine à l'international formant une offre complémentaire - une sorte de pack. Avec la Chine par exemple, où les CHU français ont été sollicités pour fournir de la compétence. Ce groupement est le premier de ce type en France et se positionne en miroir des 11 clubs santé mis en place à travers le monde. Il offre un début de réponse par les acteurs locaux, même si, pour l'instant, elle concerne davantage les fabricants de dispositifs médicaux.

« L'image de la France en santé est très bonne et il faut capitaliser dessus »



Pierre SAVART,
Directeur des Opérations Internationales du LEEM et Membre Fondateur de French Healthcare

La vocation de l'initiative French Healthcare est de promouvoir la marque France. C'est une nécessité d'assurer un accompagnement des acteurs dans leur développement international, et ce au plus haut niveau de l'État, pour pouvoir rivaliser avec nos concurrents, danois, anglais, allemand, qui se regroupent en délégations conduites par un secré-

taire d'État au commerce extérieur. L'image de la France en santé est très bonne et il faut capitaliser dessus. Ainsi, notre ambition est d'identifier tous les acteurs du secteur susceptibles de se joindre pour faire un inventaire des acteurs puis un inventaire de l'offre, afin de créer une offre fédératrice et fédérée, globale, supportée par un réseau d'acteurs.



Réponse n°2

Mettre en place des dispositifs d'aide à l'export pour renforcer la compétitivité des industries de santé sur la scène internationale

Pour être en mesure de saisir les opportunités qui se présentent dans l'environnement, collectivement ou individuellement, il faut au préalable définir si l'entreprise en a la capacité.

Les participants ont évoqué les difficultés et le risque financier que cela peut représenter pour une entreprise d'acquies des normes, de réaliser les diagnostics nécessaires, d'élaborer des stratégies commerciales et de faire de la prospection. Ils ont ainsi identifié trois niveaux de besoins. Le premier concerne la réalisation d'un « diagnostic export », pour déterminer la capacité d'une entreprise à déployer une offre sur le marché international.

Le second est celui de l'accompagnement des entreprises pour les aider à concrétiser leur projet de développement. Enfin, le troisième niveau de besoin des entreprises concerne le financement de mises aux normes et d'acquisition de compétences requises pour vendre leurs produits à l'export. Pour les accompagner, un système de « sponsoring » de la part des grandes entreprises pourrait voir le jour en Lot-et-Garonne.

« il faut essayer une forte culture de l'exportation au sein des entreprises, afin d'atteindre les performances des autres pays »

Solution proposée par les participants :

Proposer, au travers d'un référent unique, une offre de diagnostic, d'accompagnement et de financement aux entreprises qui souhaitent développer leurs activités à l'export, complémentaire des dispositifs existants et adaptés aux spécificités du territoire.

Objectifs à atteindre

- > **Faire connaître** les dispositifs d'accompagnement à l'export existants. Il s'agira notamment de s'appuyer sur la création d'un guichet régional (dispositif actuellement envisagé par les pouvoirs publics)
- > **Doter les entreprises** des moyens et de l'expertise adaptés à leurs besoins pour le développement de leurs activités à l'international

Mise en œuvre

- > **Créer un « diagnostic export »** s'appuyant sur une veille de l'environnement de l'entreprise à l'international (marchés, appels d'offres internationaux, etc.) et sur l'évaluation du potentiel d'une entreprise pour se développer à l'export
- > **Accompagner les entreprises** dans l'acquisition de l'expertise nécessaire à l'internationalisation (coaching, sponsoring sur la base du volontariat)
- > **Renforcer les incitations** au développement à l'export adaptées aux spécificités des entreprises (taux d'intérêt bas,

avances remboursables, crédit impôts pour l'embauche de nouveaux collaborateurs dédiés à l'export, etc.)

- > **Garantir la lisibilité et la visibilité** du programme pour les entreprises et en assurer la coordination avec les dispositifs existants

Acteurs de la démarche

- > Business France
- > BPI France
- > Chambres de Commerce et d'Industrie
- > Collectivités locales et territoriales
- > Clusters

POUR ALLER PLUS LOIN :

- Créer un crédit d'import-export sur le modèle du Crédit Impôt Recherche (CIR), qui permettrait de financer du personnel en charge de l'export

Quelques contributions au débat

Bernard BARRAL,
Conseiller Départemental
de Lot-et-Garonne et
Président d'Agropole Services



« Il y a trois niveaux de besoins : le conseil, les audits et les mises aux normes ou mises à niveau. Donc l'accompagnement »

Il y a trois niveaux de besoins : le conseil, les audits et les mises aux normes/mises à niveau. Donc l'accompagnement. Il faut aussi apporter une aide financière aux entreprises qui prennent le risque de se développer à l'export, en mettant à leur disposition des avances remboursables. Elles sont plus facilement acceptables pour le grand public, plus importantes pour les entreprises et sont plus

justes pour les entrepreneurs qui prennent ce risque. Concernant les appels d'offres, l'Agropole a créé une cellule mobilisant une personne à plein temps, uniquement chargée de repérer tous les appels à projets et de les diffuser auprès des entreprises et les collectivités. Un outil de ce type pourrait être répliqué secteur par secteur.

Lorena CABRERA,
Responsable du Service
Healthcare et Cosmetics
chez Business France



« Il faut développer la notion d'accompagnement de proximité »

L'accompagnement doit concerner plusieurs thématiques : accès à des marchés, financement, homologation... Cet accompagnement doit être adapté aux besoins et c'est le sens de la réforme de la politique de Commerce extérieur que de pouvoir mettre à disposition un dispositif d'accompagnement efficace, qui répond aux besoins des entreprises locales. Il faudrait ainsi développer la notion d'accompagnement de proximité, avec un déploiement d'équipes Business France en régions et des référents sectoriels (santé, agriculture, etc.).

Le parcours de l'export, qui a été mis en place il y a quelques années et qui regroupe tous les partenaires de l'export, est un exemple précieux ayant permis la création d'un guichet unique, en l'occurrence CCI International. Cela permet de plus facilement orienter les entreprises vers le bon interlocuteur, en fonction des besoins exprimés. La collaboration est très efficace à l'échelle du territoire et c'est un dispositif qui fonctionne de mieux en mieux. Malheureusement il n'est pas encore suffisamment connu.

Alain BRUGALIÈRES,
Président de la CCI
de Lot-et-Garonne :



« Il faut commencer par réaliser un 'diagnostic export' de l'entreprise »

De nombreuses entreprises du territoire ont fui les dispositifs existants parce qu'ils n'étaient pas adaptés à leurs besoins ou difficiles d'accès. C'est le cas des PME agroalimentaires. La première chose à faire pour les plus petits acteurs, c'est de réaliser un « diagnostic export », comme proposé par CCI International et financé par le Conseil régional. Cela permettra aussi de déterminer les capacités de l'entreprise à aller ou non, à l'export. La CCI de Bordeaux dispose par exemple d'un spécialiste santé au sein de ses équipes. Il faut aussi garder à l'esprit que le nerf de la guerre restera

l'investissement et la volonté du chef d'entreprise de se développer à l'international, car s'engager à l'export représente un coût annuel conséquent. Et il sera de plus en plus coûteux d'acquies des normes, coûteux de faire des diagnostics, coûteux de faire de la prospection. L'État doit donc donner les moyens aux entreprises d'investir sur l'export en prenant des mesures d'accompagnement fortes et en essayant une forte culture de l'exportation, pour atteindre les performances des pays qui nous entourent.

Françoise JEANSON,
Conseillère Santé et
Silver Economie de la Région
Nouvelle-Aquitaine



« Il est primordial de donner des moyens adaptés à chaque entreprise »

En termes d'accès aux marchés internationaux, le Conseil Régional appuie les entreprises : financement de postes, avances remboursables, etc. Nous mettons en place un référent unique qui peut orienter les entreprises vers le bon dispositif. Cette solution se déploiera au sein d'un

réseau permettant au TPE-PME de pouvoir aussi bénéficier de l'expérience et de la compétence d'une entreprise comme UPSA, qui exporte dans le monde entier. C'est d'ailleurs un élément important du parcours de l'export mis en place par la CCI et le Conseil Régional (SIRENA).

Pierre SAVART,
Directeur des Opérations
Internationales du LEEM
et Membre Fondateur
de French Healthcare



« Il est important de centraliser les appels d'offres auxquels les membres du réseau peuvent être susceptibles de répondre »

Il serait intéressant de formater une offre de diagnostic export santé à l'international. Cela a été tenté il y a quelques années avec Business France, dans le cadre d'un dispositif « Export Plus Santé », qui était proposé aux PME réalisant moins de 50 millions d'euros de chiffre d'affaires. Un diagnostic initial (financier, commercial, analyse produit) était ensuite affiné par un expert international et la démarche d'homologation était financée à 50 %. L'entreprise ne remboursait ce montant qu'en cas de succès. Ce dispositif était déployé sur 3 ans alors qu'il aurait sans doute été plus utile sur une période de 10 ans, mais il offre malgré tout une piste intéressante. Pour compléter ce dispositif, il

serait important de centraliser les appels d'offres auxquels les membres du réseau peuvent être susceptibles de répondre. C'est notamment l'ambition de French Healthcare, en partant de la base de données projets et appels d'offres (PROAO) de Business France, qui recense les appels d'offres internationaux. Enfin, il pourrait être intéressant de s'inspirer du Crédit Impôt Recherche (CIR) pour créer un Crédit d'Import-Export qui permettrait de financer du personnel en charge de l'export au sein d'une entreprise. Car on remarque qu'une entreprise qui amorce cette dynamique est souvent en sous-effectif dans le domaine.

Réponse n°3

Favoriser la simplification et la stabilité de l'environnement des industries de santé produisant en France et avec une ambition internationale



Les débats ont fait ressortir deux enjeux essentiels de la réflexion : le premier est relatif aux normes, qui sont un gage de qualité de la production française et de confiance de la part des consommateurs.

Cependant, le respect de normes exigeantes peut s'avérer pénalisant pour des entreprises dans leurs rivalités commerciales avec des concurrents étrangers soumis à des réglementations plus souples.

« Il faut simplifier et donner de la perspective »

Le second enjeu recouvre une réalité administrative parfois très lourde pour les entreprises. Prenant comme point de départ la volonté, de la part du gouvernement, de simplifier l'environnement normatif, les participants ont souligné l'importance de redoubler les efforts en direction des entreprises françaises pour encourager leur développement à l'international.

Solution proposée par les participants :

Engager un plan de simplification du cadre réglementaire et normatif des entreprises produisant en France.

Objectifs à atteindre

- > **Simplifier les normes** liées aux produits et aux questions environnementales et sociales
- > **Harmoniser**, voire unifier les normes au niveau de l'Union européenne
- > **Valoriser ces normes** en vue de garantir leur respect par les entreprises issues de pays tiers important leurs produits en France
- > **Remédier au désavantage de compétitivité** des entreprises françaises par rapport à d'autres pays, où les charges liées aux aspects normatifs sont moins importantes

Mise en œuvre

- > **Poursuivre la dynamique de simplification** des normes initiées par les pouvoirs publics en pérennisant le principe « une norme ajoutée, deux normes supprimées » promu par le gouvernement
- > **Réduire les délais** liés à l'analyse et l'évaluation de la conformité des produits en augmentant les ressources administratives dédiées

- > **Donner une visibilité** de long terme sur l'évolution du cadre politique, réglementaire et normatif impactant le développement à l'international des entreprises
- > **Échanger avec les entreprises** actives à l'international sur les leviers permettant de pérenniser leur implantation sur les territoires

Acteurs de la démarche

- > Pouvoirs publics nationaux
- > Acteurs économiques et leurs représentants

POUR ALLER PLUS LOIN :

- Réfléchir à l'opportunité de développer une stratégie d'image de marque, en France et à l'étranger, pour promouvoir les normes françaises en tant que label garantissant la qualité des produits et le respect de normes sociales et environnementales.



Quelques contributions au débat

Olivier DAMAISIN,
Député de la 3^{ème}
circonscription de
Lot-et-Garonne



**« En tant qu'élu,
je souhaite la simplification »**

En tant qu'ancien chef d'entreprise dans l'industrie nautique, je me suis bien rendu compte que c'était plus compliqué en France qu'ailleurs, avec plus de normes et plus de charges chez nous par rapport à des pays concurrents. De plus, quand je travaillais avec des fédérations internationales, il y avait un favoritisme national qui n'existe pas en France. Je discute avec de nombreux chefs d'entreprise qui me confirment ce sentiment. Les démarches pour bénéficier des différents dispositifs impliquent

des lourdeurs administratives qui sont un obstacle pour les TPE-PME. Ainsi, en tant qu'élu, je souhaite la simplification. En ce sens, le gouvernement s'est engagé dès le début du quinquennat, posant un principe simple : chaque filière qui choisit de mettre en place une norme doit en supprimer deux. L'effet a été immédiat puisque depuis juillet 2017, quasiment aucune nouvelle norme n'a été édictée.

Bernard BARRAL,
Conseiller Départemental
de Lot-et-Garonne et
président d'Agropole Services



**« Il faut bien s'assurer de considérer
toutes les normes »**

Dans l'agroalimentaire c'est la même chose : souvent, des normes européennes sont complétées de normes françaises additionnelles. Quand on travaille à l'export, il est donc plus difficile pour les entreprises françaises de rivaliser avec les concurrents étrangers. Il faut aussi bien s'assurer

de considérer toutes les normes et pas seulement les normes qualité des produits qui sont importés, ce qui implique de considérer les normes sociales, environnementales, etc. Cela semble évident, mais on n'en parle jamais en matière d'exportation, parce qu'on ne parle que de normes qualité.

**« L'industrie pharmaceutique est la plus normée
après l'industrie aéronautique »**



Pierre SAVART,
Directeur des Opérations
Internationales du LEEM
et Membre Fondateur
de French Healthcare

En France, l'industrie pharmaceutique est la plus normée après l'industrie aéronautique. Si nous arrivons à faire partager les normes françaises et européennes à de multiples États, notre introduction sur ces marchés sera rendue plus facile. C'est une question de branding, d'image France du produit, que valorise notamment le plan gouvernemental pour le commerce extérieur. L'image France est extrêmement bénéfique dans l'agroalimentaire et pourrait l'être dans la pharmacie. Il se trouve qu'il y

a quelques années, l'Agence Nationale de Sécurité du Médicament et des Produits de Santé (ANSM) avait un pôle international assez fort qui développait des coopérations, afin de faciliter la mise en place de normes internationales sur la base des normes européennes. Le problème aujourd'hui est que l'ANSM n'a plus de visibilité à l'international. Il y a donc un travail à faire pour renforcer ce pôle et ainsi favoriser une harmonisation internationale des normes.

**« Les normes sont un gage de sérieux,
de rigueur et donc de confiance »**



Françoise JEANSON,
Conseillère Santé et
Silver Economie de la Région
Nouvelle-Aquitaine

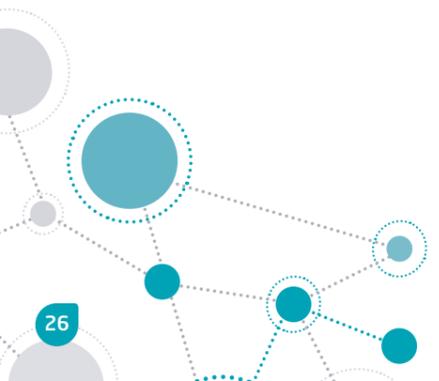
L'existence de nombreuses normes encadrant une activité est appréciée par les Français, car c'est un gage de sérieux, de rigueur et donc de confiance. Nous devrions le valoriser, à l'étranger, comme ici.

**« Nos territoires réclament une vue plus apaisée
de nos capacités de développement »**



Alain BRUGALIÈRES,
Président de la CCI
de Lot-et-Garonne

L'idée à retenir est que les entreprises demandent à l'État d'initier des actions fortes, pour simplifier et donner de la perspective. Nos territoires réclament une vue plus apaisée de nos capacités de développement.





Le mot

de François Duplaix, Directeur UPSA Global

Il était important pour UPSA d'organiser cette journée de rencontre, d'échange et de co-construction. Tous d'abord, pour manifester notre fierté et notre attachement au Lot-et-Garonne où nous avons commencé notre aventure en 1935 et dont nous sommes aujourd'hui le premier employeur privé avec plus de 1300 emplois directs et plus de 3500 emplois indirects auprès de nos nombreux sous-traitants et fournisseurs.

À présent, l'ambition d'UPSA pour 2021 est d'augmenter la part réalisée à l'export à 60 % du chiffre d'affaires (contre 48 % en 2017). Outre la poursuite de notre excellence opérationnelle, la réalisation de cette vision passe par la préservation et le renforcement de l'écosystème qui a contribué au succès d'UPSA et la multiplication des partenariats avec les acteurs publics locaux, régionaux et nationaux.

Ensuite, parce que notre ancrage industriel à Agen symbolise le succès international de l'entreprise, produisant la quasi-totalité des volumes vendus en France et exportés dans plus de 60 pays. De la même manière, parce que nous sommes dans une industrie dont l'innovation permanente et la qualité sont les fondements, il nous semblait important de faire connaître l'excellence des processus de production de ce site mobilisant un outil industriel sans cesse renouvelé ainsi qu'un personnel formé aux techniques les plus en pointe.

Enfin, cette journée était importante pour nous parce qu'UPSA a la volonté de pleinement jouer son rôle d'acteur national, régional et local responsable et de s'inscrire dans l'objectif des pouvoirs publics de donner aux entreprises le cadre et les leviers pour innover, se transformer et grandir. Elle symbolise également et par-dessus tout la force de notre engagement commun à promouvoir l'expertise de nos territoires et à contribuer au rayonnement de l'industrie pharmaceutique française dans le monde.

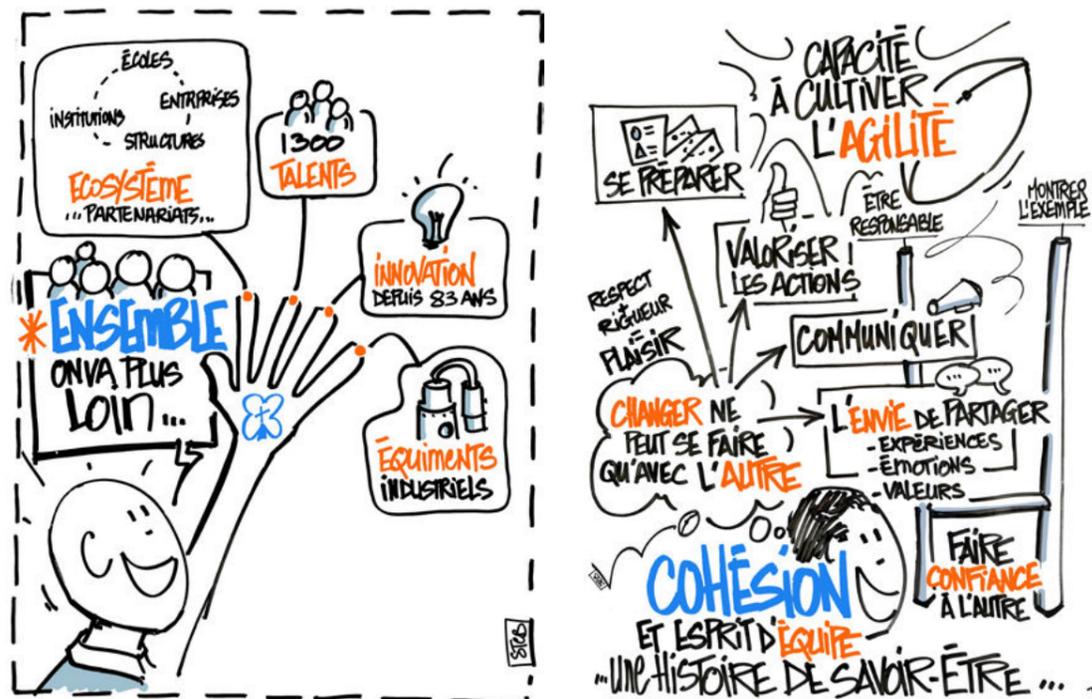

François DUPLAIX
 Directeur Général,
 UPSA Global



Philippe SELLA,
 Président du SU Agen,
 ancien centre de l'Équipe
 de France de rugby à XV

« Tout peut se construire par la relation entre les acteurs, par une écoute et par l'échange d'idées »

À l'évidence, certains sujets débattus aujourd'hui sont d'une grande complexité et ne dépendent pas du local. Mais tout peut se construire par la relation entre les acteurs, par une écoute et par l'échange d'idées. Et c'est avant tout le respect qui conditionne la qualité de cette relation, peu importe que l'on soit dans une entreprise, dans un club sportif, ou dans une équipe : le respect permet d'établir une communication authentique, pour être en mesure de se dire les choses et d'avancer ensemble. C'est aussi une question de volonté, de la part des acteurs, de faire preuve de rigueur pour qu'il y ait des résultats. Il faut des objectifs et un parcours tracé. Au SUA, on a choisi trois mots cette année, qui reviennent sans cesse et résumement bien cet état d'esprit : respect + rigueur = plaisir.



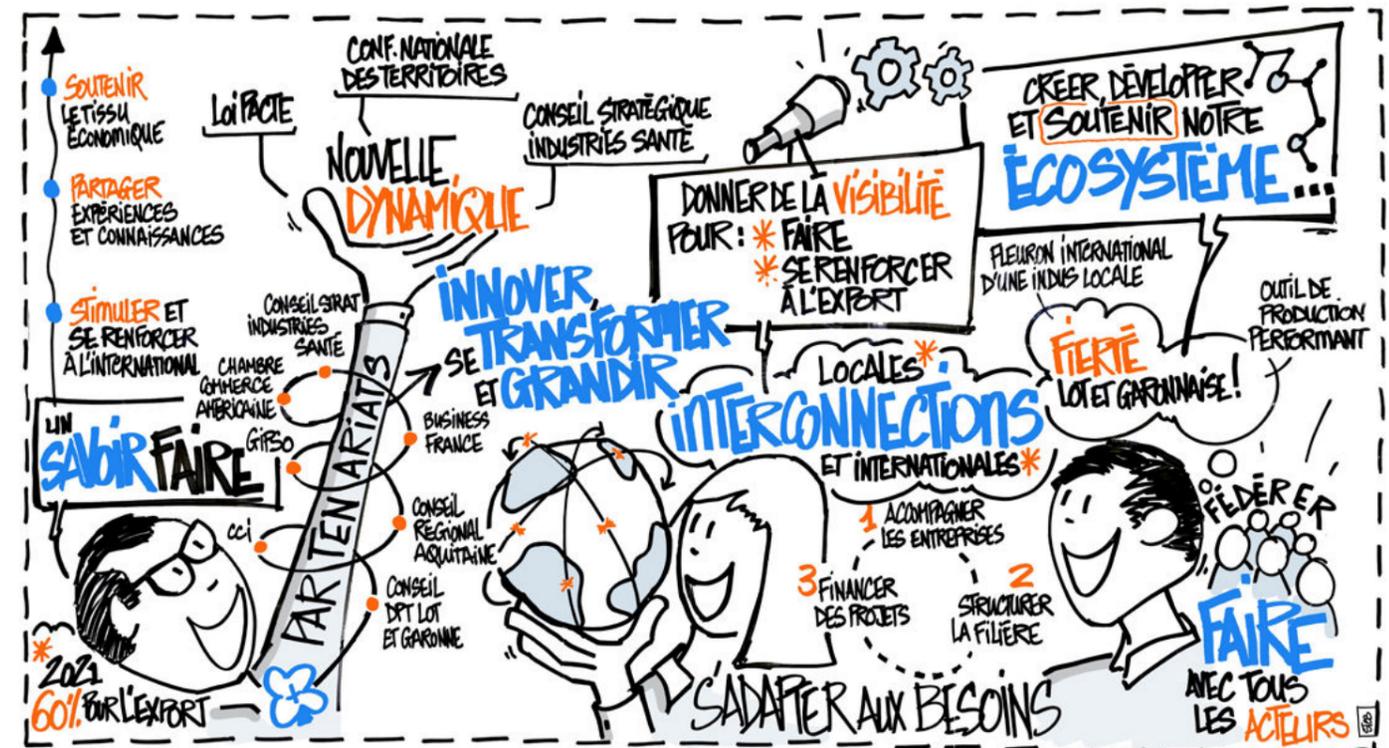
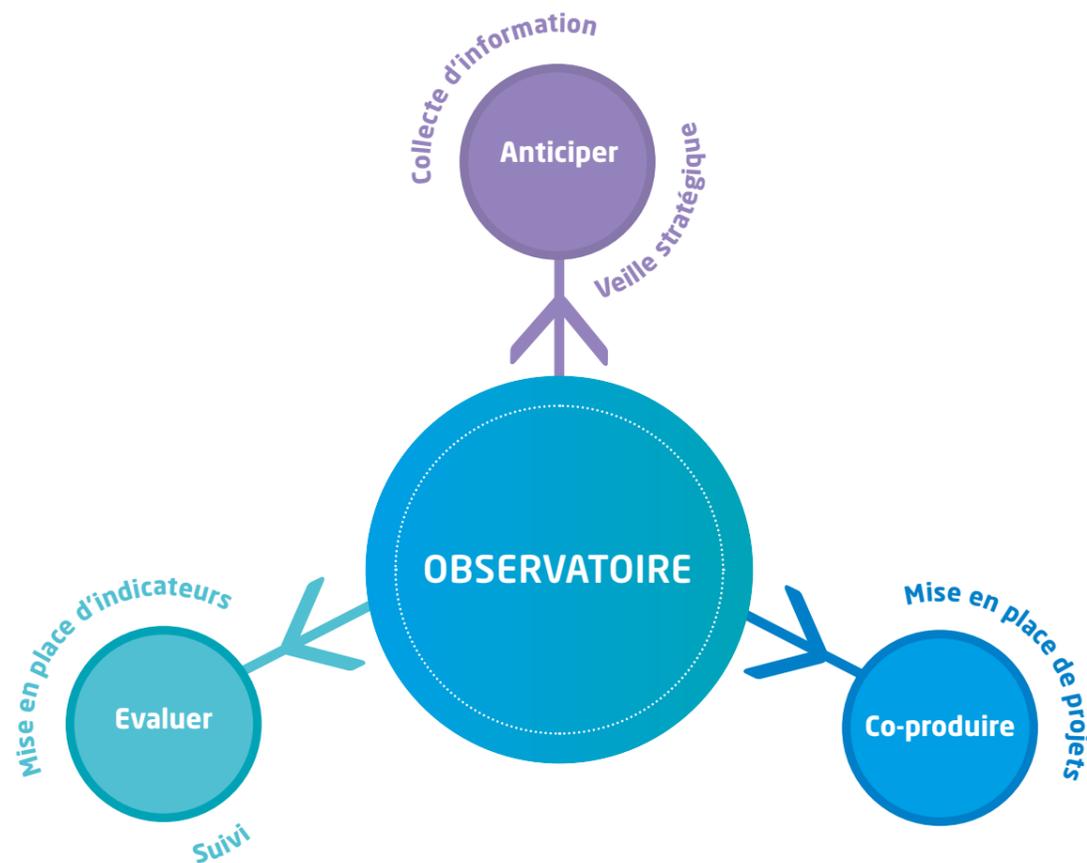
Scribe de l'intervention
 de Philippe Sella

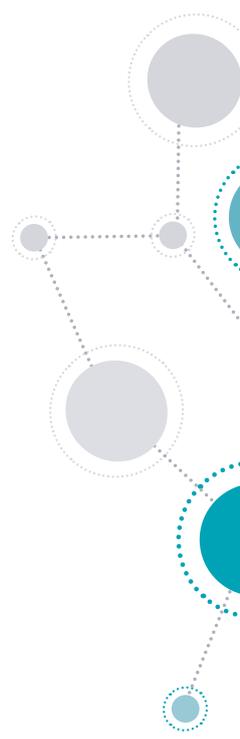
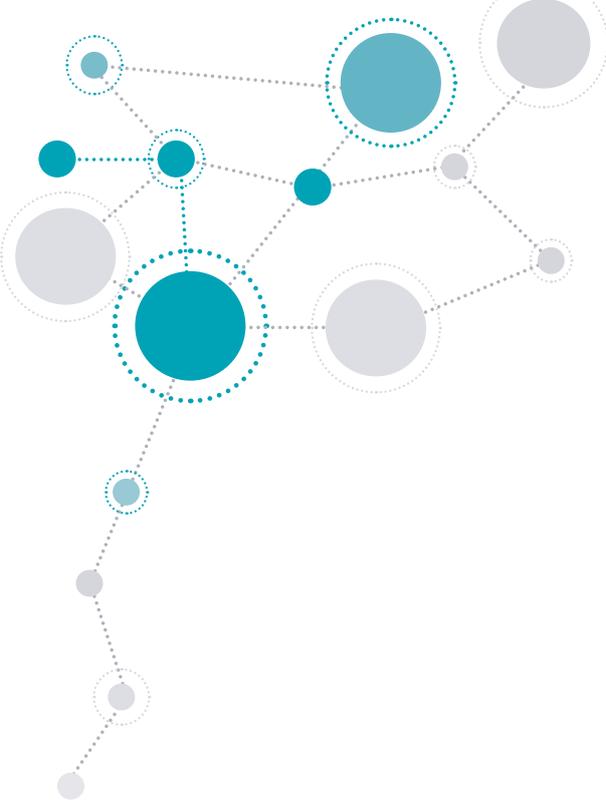
Prochaine étape du partenariat, la mise en place d'un Observatoire

Ce rendez-vous était la première étape d'un travail collectif entre les partenaires.

Durant les prochains mois, le groupe s'attellera à la création d'un Observatoire qui permettra de formaliser les solutions élaborées avec les participants et de travailler sur des indicateurs de suivi et d'analyse des retombées positives pour la Région Nouvelle-Aquitaine et ses acteurs, privés comme publics.

L'objectif de cette initiative sera de favoriser le développement d'un écosystème économique dynamique en Lot-et-Garonne et Région Nouvelle-Aquitaine, permettant de soutenir les projets de croissance à l'export des entreprises de ces territoires.





www.upsa.com

