

## INTERVIEW

**Serge Alezier, président du Pharma Logistics Club**

**« La certification CEIV-Pharma n'est pas réservée aux aéroports majeurs. »**



**Serge Alezier est président du Pharma Logistics Club, une structure qui rassemble une soixantaine d'acteurs. Des prestataires transports/logistiques spécialisés dans les produits de santé et des laboratoires pharmaceutiques.**

Logistiques Magazine : **Comment la place des produits pharmaceutiques a-t-elle évolué dans l'aérien ?**

**Serge Alezier :** Il y a quelques années, la volumétrie des envois pharmaceutiques sous température ambiante permettait aux compagnies aériennes d'équilibrer leurs flux en les associant à des produits plus denses (automobiles, mécanique industrielle, etc.). Aujourd'hui, les laboratoires sont moins intéressés par ce type de groupage. C'est pourquoi, certains transitaires créent une gamme de services dédiés pour cette typologie à côté de ceux en place depuis toujours, les produits sous température contrôlée positif (+2/8°C) froid négatif (-18°C) et, plus récemment, en +15/25°C. Par ailleurs, s'il demeure le mode naturel de l'industrie pharmaceutique, le mode aérien est concurrencé par le maritime. Les petites expéditions en vrac en provenance de laboratoires de tailles modestes n'ont pas forcément accès aux mêmes modes de priorité que les

«big-pharma». Ces derniers disposent d'effectifs plus importants en assurances qualité ou en affaires réglementaires. Ils peuvent aller à la rencontre des compagnies aériennes et des sociétés de handling, pour obtenir davantage en matière d'analyse des risques préalables au niveau des flux et de contrôle de la performance transport. Des démarches devenues obligatoires pour tous les laboratoires. La solution repose sur le dialogue et les engagements réciproques. La mise en place de processus écrits SOP (Standard Operating Procedures) va dans le bon sens. Tout comme la tendance observée chez les compagnies aériennes, depuis quinze ans environ, à utiliser en priorité leurs produits aériens spécialisés. Cette offre verticale par gamme de température, et faisant appel à des solutions d'emballage actives comme passives, disponible pour tous les acteurs quels que soit leur taille et leur volumétrie globale, semble être la bonne vu ses résultats croissants en nombre d'acteurs.

**L. M. : L'IATA apporte-t-elle des réponses aux attentes des acteurs du secteur ?**

**S. A. :** L'IATA a pris le train en marche forcée il y a huit ans, en initiant une démarche d'identification, puis de qualification des flux pharmaceutiques via un guide dédié, le TCR (Temperature Control Regulations). Enfin, elle a mis en place une certification spécifique du traitement documentaire et physique

  
**sogaris**

## LA LOGISTIQUE URBAINE AUTREMENT

Retrouvez-nous au salon SIMI  
du 30 novembre au 2 décembre 2016  
Niveau 1 - Stand D84



**Sogaris est un pionnier de la logistique urbaine dans le Grand Paris.** Nous réintégrons la logistique en ville, en conciliant respect de l'environnement et efficacité économique car le transport de marchandises et les activités logistiques restent un maillon essentiel de la compétitivité de nos territoires. C'est un défi de taille à l'heure de la construction métropolitaine : la logistique urbaine doit aujourd'hui s'inventer autrement, c'est la conviction du groupe Sogaris.

PLACE DE LA LOGISTIQUE - SOGARIS 106 - 94514 Rungis Cedex • Tél. : +33(0)1 45 12 72 00 • Fax : +33(0)1 45 12 72 99 • contact@sogaris.fr

[www.sogaris.fr](http://www.sogaris.fr)

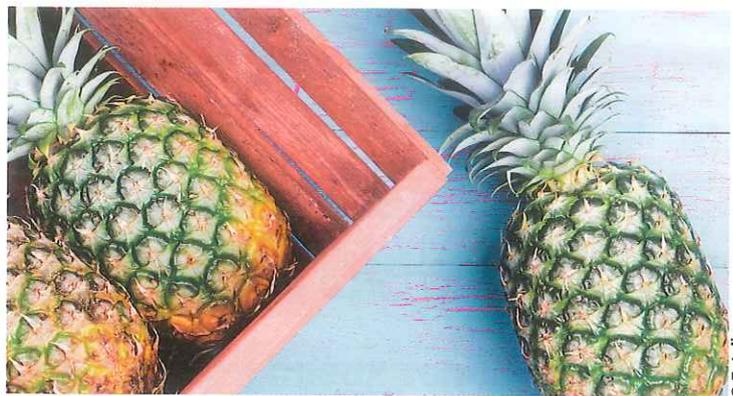
des produits. Ces initiatives se sont traduites par la récente mise en place du programme CEIV-Pharma. Cette démarche porte sur la formation des personnels, l'audit des infrastructures, l'étiquetage des colis, les solutions d'emballage, etc. C'est positif, car les principaux acteurs, y compris les gestionnaires de grands aéroports européens, s'y sont engagés. Cependant, ces derniers ne figurent pas parmi les plates-formes les plus soumises aux températures saisonnières extrêmes. C'est pourquoi l'IATA doit aussi démultiplier ce qu'elle a créé en Europe sur d'autres zones géographiques, afin de répondre à l'exigence des laboratoires d'apprécier, par des outils de mesure, le même traitement de bout en bout. La certification CEIV-Pharma a un coût qui semble élevé, et peut être perçue comme une démarche réservée aux acteurs ou aux aéroports majeurs. Cependant, elle pourrait être démultipliée en priorité là où sont identifiées les insuffisances chroniques d'infrastructures dédiées en température dirigée. La sensibilisation croissante des laboratoires et des autorités de santé publique des pays les plus concernés va dans le bon sens.

**L. M. : Quels grands hubs européens sont en concurrence pour le fret pharmaceutique ?**

**S. A. :** Sur la carte européenne, deux villes dépendent de l'industrie pharmaceutique : Bâle et Bruxelles. Viennent ensuite d'autres métropoles comme Lyon, qui fait vivre une partie importante de l'aéroport Saint-Exupéry et, bien sûr, Paris, Londres, Francfort et Amsterdam. L'aéroport de Bruxelles demeure l'un des principaux concurrents de Roissy-CDG au côté de Liège et du Luxembourg. Dès 2013, la capitale belge a réuni les responsables transport de laboratoires de son agglomération, et a développé une large politique de communication autour du programme CEIV-Pharma. Quand on observe les grands laboratoires américains, la majorité de leurs flux sont dirigés vers ces aéroports du Benelux.

Sur l'aéroport du Luxembourg, une vingtaine de minutes s'écoulent entre le moment où la palette aérienne sort du frigo et entre dans l'avion « tout cargo ». À Roissy-CDG, où l'offre est très majoritairement tournée vers les vols passagers, le temps de passage sur le tarmac peut se révéler plus long. En revanche, pour les vols cargo, la différence est marginale. Dans le même sens, l'aéroport de Liège, dédié au « tout cargo », s'est positionné sur la certification CEIV-Pharma. Pour les observateurs internationaux, la compétitivité des aéroports français s'est un peu étioilée ces dernières années.

Il manque un véritable hub « pharma gateway » dédié aux produits pharmaceutiques, mais beaucoup d'efforts et de projets sont en marche. Notre compagnie nationale ne cesse de montrer l'exemple, avec une offre qui fait référence même hors de nos frontières et, surtout, qui s'inscrit dans la durée. Celle-ci rassure un secteur pharmaceutique aimant la continuité dans les efforts et, en priorité, la transparence.



© Fotolia

## Canavese expédie ses ananas par les airs

**L**a société de négoce en fruits et légumes Canavese fait voyager, depuis deux ans, certains de ses produits « premium » par les airs. Le groupe installé dans le Var (3 000 personnes, 130 millions d'euros de chiffre d'affaires) a réservé ces acheminements à un marché de niche : les exportations d'ananas issus de ses plantations de Côte d'Ivoire vers le Moyen-Orient et la France. Les volumes, qui avoisinaient 250 tonnes au démarrage en 2014, devraient atteindre 1 000 tonnes en 2016. « Nous produisons une variété d'ananas mûr à point, correspondant à une cible de marché. Mais, pour être valorisée, celle-ci devait voyager par avion sur certaines destinations. En effet, les transit-times extrêmement courts offerts par l'aérien permettaient d'exporter ces produits vers des zones où le maritime demeure peu présent », argumente Arnaud Bouteiller, directeur import chez Canavese.

La voie aérienne permet de transporter en vingt-quatre heures des denrées qui nécessiteraient douze jours par bateau. Sur une capacité de production de 5 000 tonnes d'ananas par an, 40 % pourrait emprunter la voie aérienne. Grand consommateur de fret mari-

time, avec notamment 70 000 tonnes de bananes transportées chaque année par bateau, le négociant en fruits et légumes a dû se familiariser avec les spécificités du fret aérien. « Il y a un apprentissage à faire. Nous avons dû intégrer le fait que, contrairement au maritime, la priorité des compagnies aériennes demeure le transport de passagers, et non le fret. Cependant, nous avons la chance de pouvoir travailler en direct avec les compagnies. En effet, les volumes expédiés par Canavese demeurent

**Nous avons dû intégrer le fait que, contrairement au maritime, la priorité des compagnies aériennes demeure le transport de passagers, et non le fret.**

importants, et nous avons la particularité d'être présents des deux côtés de la chaîne logistique, avec des chargements hebdomadaires. Cela offre une bonne visibilité sur les volumes », détaille le directeur import. La société de négoce collabore avec

quatre compagnies : Air France, Corsair, Bruxelles Airlines et Emirates.

À terme, le groupe pourrait s'appuyer sur ses expéditions d'ananas par voie aérienne pour lancer une palette complète de produits exotiques haut-de-gamme (mangues, citrons verts, etc.), en ciblant d'autres origines comme l'Amérique du sud et l'Afrique. Ainsi, Canavese estime qu'il pourrait expédier par avion jusqu'à 4 000 tonnes à l'horizon 2019, en incluant les produits de la mer, un secteur dans lequel il s'est diversifié il y a deux ans.