



Les vétérinaires dans les entreprises du médicament vétérinaire

Arnaud Deleu
Docteur vétérinaire
SIMV

Laboratoire
Vétérinaire **AB7 iv**



Axience
Santé animale



Bayer HealthCare

beaphar

**Agro
Brothers**



**Boehringer
Ingelheim**

BOIRON



**auvex
LABORATOIRES**

Ceva



HUVEPHARMA
WE ADD PERFORMANCE TO YOUR BUSINESS

ID.vet
Innovative Diagnostics

life
technologies™

MERIAL
UNE SOCIÉTÉ SANOFI

Elanco

B | BRAUN
SHARING EXPERTISE

Dechra
Veterinary Products

IDEXX
LABORATORIES

sogeval
Solutions partagées

MSD
Santé Animale

NOVARTIS

**OMEGA
PHARMA**

zoetis

yjolab S.A.

b
laboratoires
biové



TVM
santé animale

Vétoquinol
Signe de Passion

Galien

Virbac

Véto-pharma

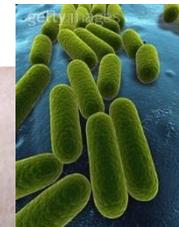


Le médicament vétérinaire est un pilier de l'action sanitaire

Le médicament vétérinaire permet

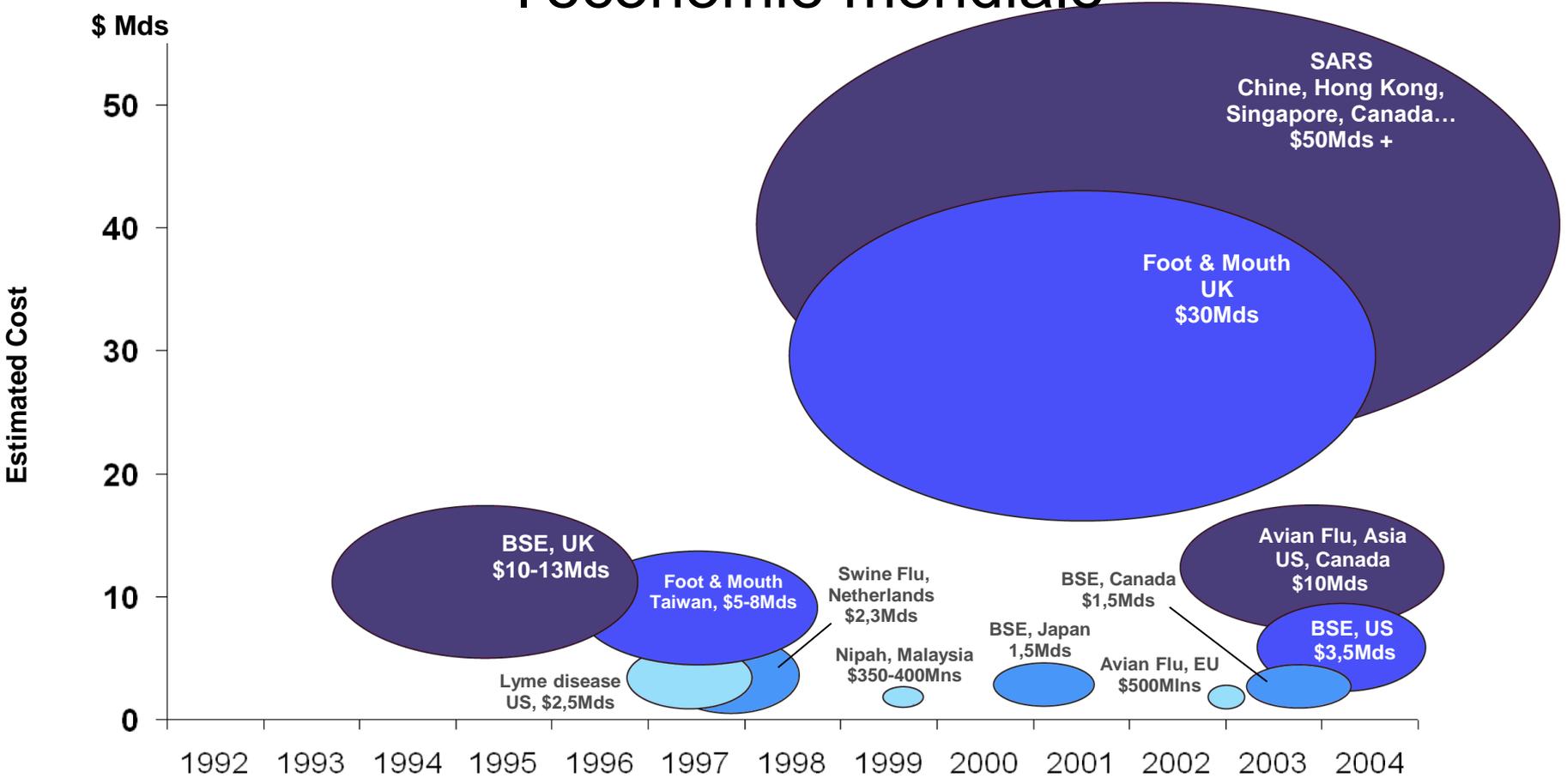
- de prévenir ;
- de guérir des maladies ou des manifestations cliniques ;
- d'assurer de meilleurs soins aux animaux ;
- de renforcer leur bien-être ;
- de lutter contre les zoonoses.

“60 % des pathogènes qui affectent l'homme, 75-80 % des maladies émergentes chez l'homme, sont d'origine animale” B. Valat – directeur de l'organisation mondiale de la santé animale (OIE)





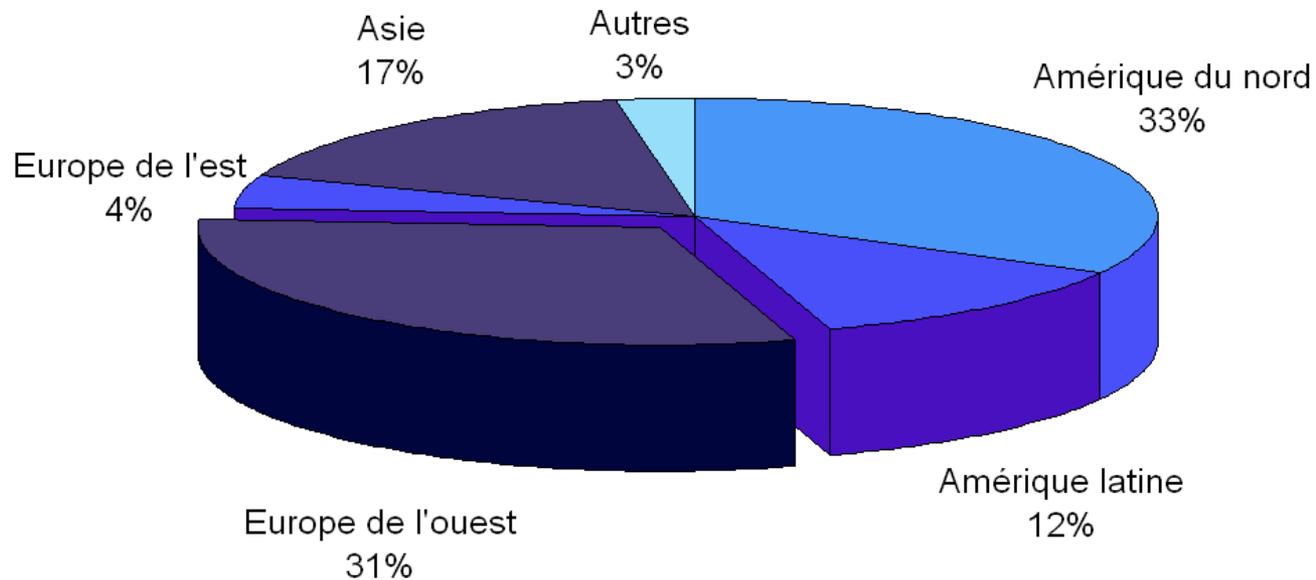
Le coût des maladies animales est considérable sur l'économie mondiale





L'Europe est le deuxième marché mondial...

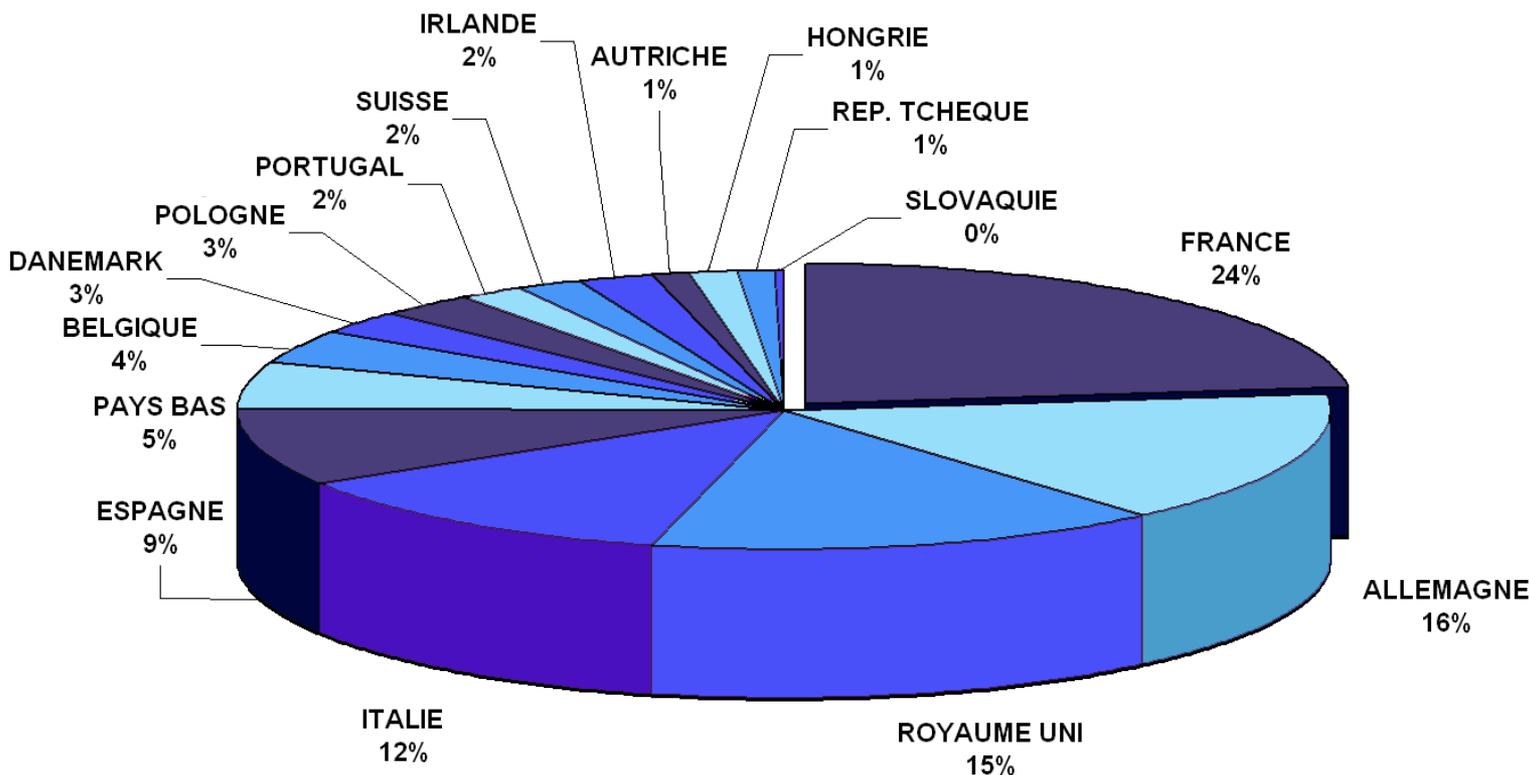
Marché mondial 2013 : 23 milliards \$





La France est le premier marché en Europe

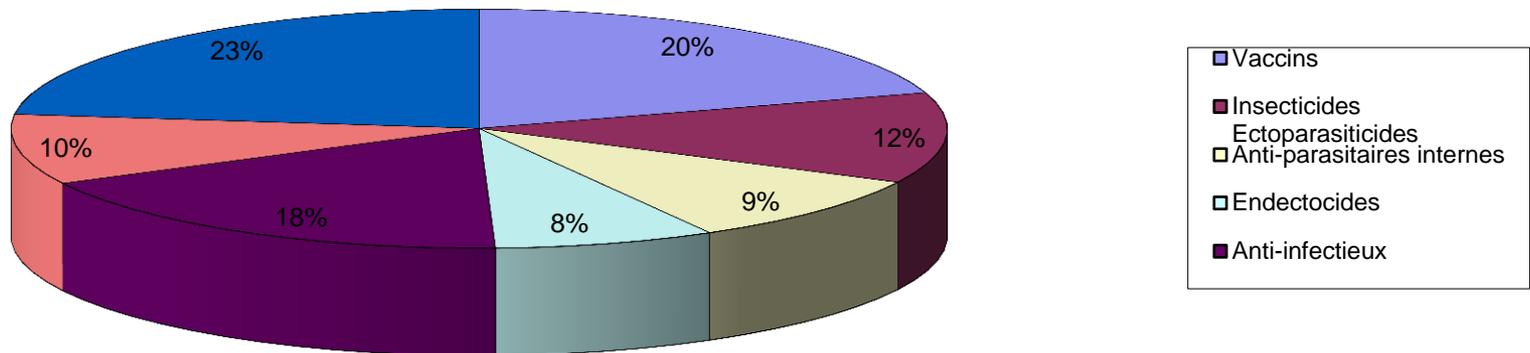
Marché européen 2013 = 7,2 milliards \$





Les Vaccins réalisent la première part de marché

Classes thérapeutiques
2014





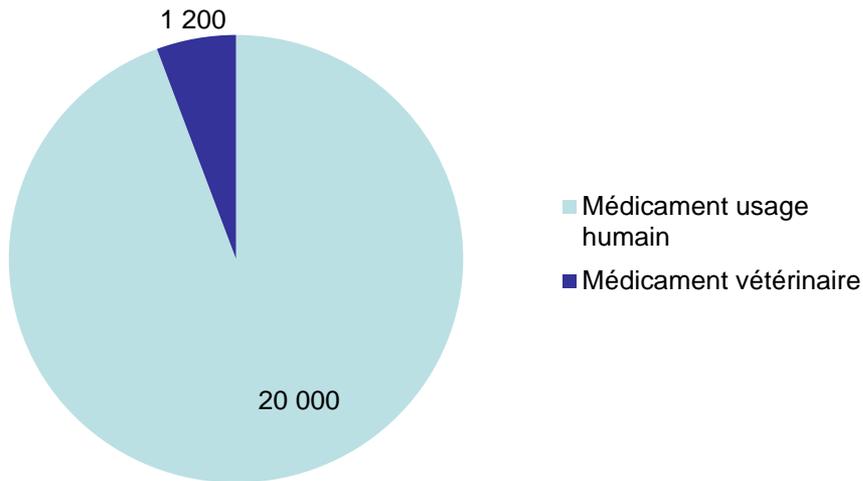
Le marché du médicament vétérinaire est faible par rapport à celui du médicament à usage humain

Le marché du médicament vétérinaire versus le marché du médicament humain

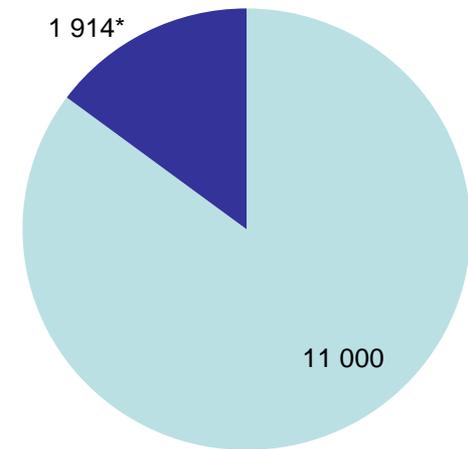
- Un marché 20 fois inférieur
- Des réglementations similaires, voire plus strictes
 - Santé publique
 - Santé animale
 - Protection de l'environnement
 - Économie (compétitivité de l'élevage/agriculture)
- Des coûts de R&D plus importants
 - 35 % des montants de R&D pour défendre le portefeuille
- Des coûts de production accrus
 - Présentations et formes multiples
 - Besoins spécifiques en fonction de chaque espèce



Chiffre d'affaires (M€)



Nombre d'AMM commercialisées

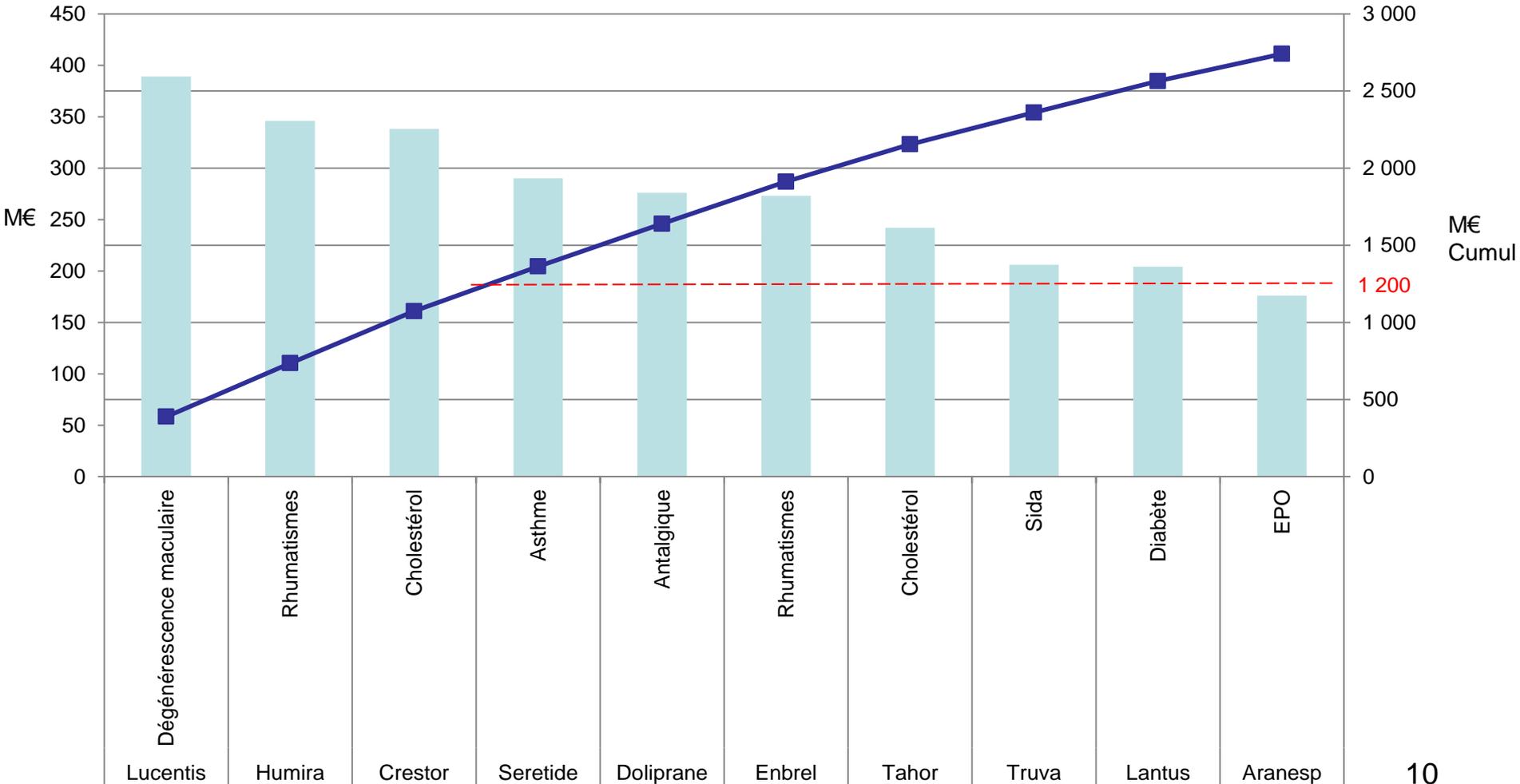


* Dont 17% réalisant moins de 40 K€ à l'année

	CA moyen /AMM
Médicament usage humain	1 818 182 €
Médicament vétérinaire	626 959 €

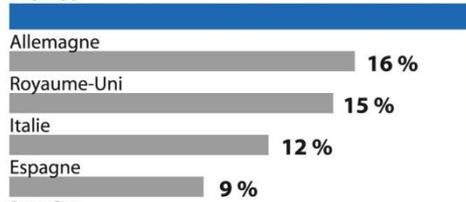


Les 4 premiers médicaments à usage humain cumulent un chiffre d'affaires équivalent au marché du médicament vétérinaire



Les entreprises du médicament vétérinaire

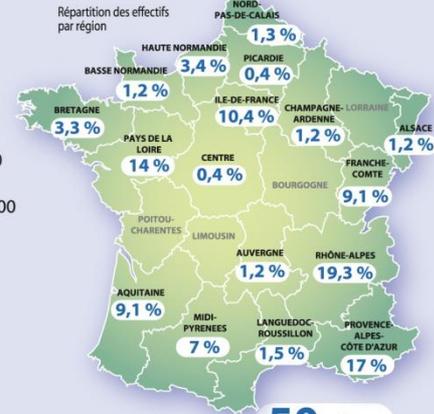
La France 1^{er} marché européen



38 entreprises et 2700 médicaments autorisés (AMM)

CA France ► 813 M€
CA Export ► 1 500 M€

Répartitions des entreprises

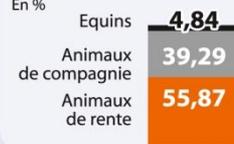


Population animale (2012)

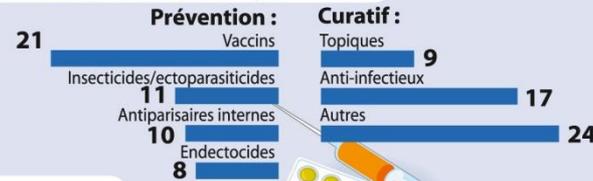
Effectifs France en millions × Rang en Europe



Répartition du chiffre d'affaires 2013 par espèce



Répartition du chiffre d'affaires par classe thérapeutique



6 600 collaborateurs



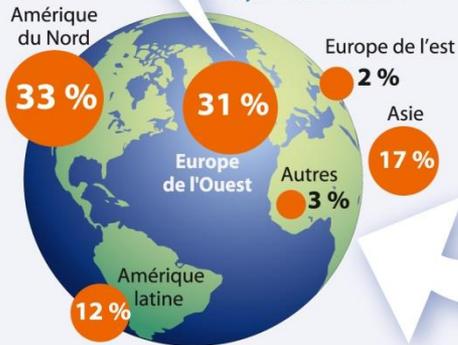
14 avec une activité de R&D



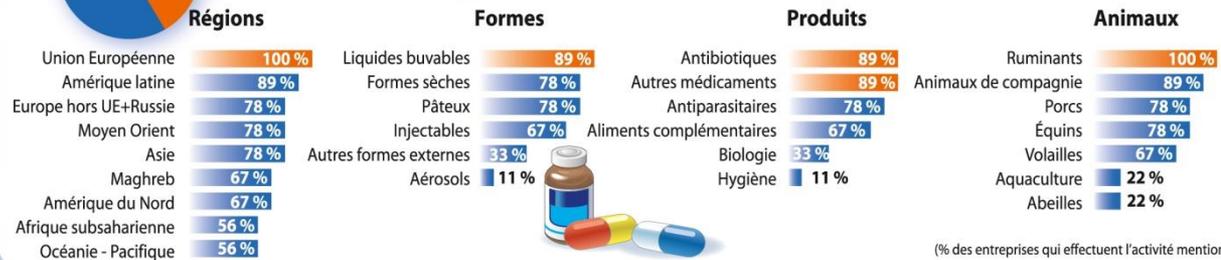
50 sites dont :
38 avec une activité de commercialisation

L'Europe 2^e marché mondial

CA Monde : 17,5 milliards d'€



30% des sociétés françaises ont une activité export



(% des entreprises qui effectuent l'activité mentionnée)



Sources 2013 : SIMV, IFAH, AIEMV, AGRESTE, FACCO



Les effectifs dans les industries de Santé

	Diagnostic	Médicament à usage humain	Médicament vétérinaire	Technique & Dispositifs	Autres	Ensemble
R&D	2 000	13 900	900	4 300	3 500	24 600
Production	5 800	40 000	3 200	8 000	5 300	62 300
Commercialisation et diffusion de l'information	4 300	31 700	1 500	10 500	4 700	52 600
Transverse	2 700	19 000	900	5 600	2 900	31 100
Autres	400	2 000	100	1 400	300	4 200
Ensemble	15 200	106 600	6 600	29 800	16 700	174 900



Notre politique recrutement

- Notre volonté est d'attirer de nouveaux talents et de fidéliser ceux déjà intégrés dans l'entreprise par une politique basée sur la reconnaissance des diplômes et des compétences.
- Nous accordons une place toute particulière à la bonne intégration et au développement personnel et professionnel de chacun de nos collaborateurs, car ils sont les acteurs et les garants de la qualité du service que nous offrons à nos clients.
- Nous veillons au développement de carrière car l'évolution de nos collaborateurs et la construction de leur carrière au sein de notre entreprise tiennent une place primordiale dans notre politique de gestion des ressources humaines.



Êtes-vous fait pour nos métiers?

Au service de la santé de l'animal et de la santé publique :

- l'industrie pharmaceutique recherche des spécialistes pour l'élaboration, la fabrication, et la commercialisation de médicaments vétérinaires.
- Elle doit conjuguer la réponse aux attentes du marché, un objectif de santé animale / santé publique (One Health), les obligations réglementaires et la rentabilité
- C'est une place de choix pour les vétérinaires, ils seront les mieux à même de participer à l'élaboration de produits pharmaceutiques appropriés à chaque animal et à chaque maladie ou syndrome.
- Les vétérinaires ne sont pas nécessairement cantonnés à la recherche. Ils peuvent également exercer d'autres fonctions. Les débouchés en laboratoire sont nombreux et intéressants.

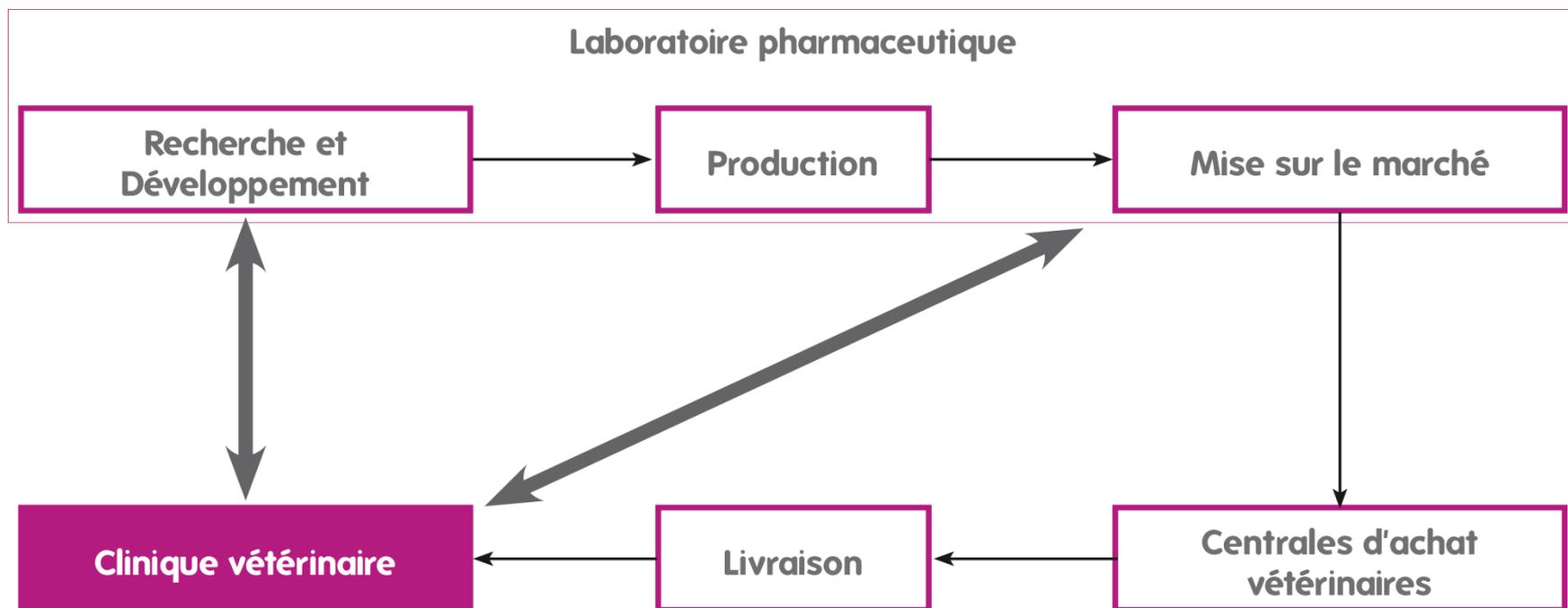


De nombreuses perspectives : www.imfis.fr

- L'industrie de la Santé Animale propose une palette très large de métiers, qui sont autant d'opportunités de recrutement et de perspectives de carrières, tant en France qu'à l'étranger. Des métiers passionnants dans des environnements très divers, dynamiques, innovants, et pourtant mal connus, tels que:
 - **Ventes:**
 - Responsable de Comptes,
 - Responsable Grands Comptes,
 - Directeur Régional
 - Directeur des ventes
 - **Affaires réglementaires/ Pharmacovigilance**
 - Responsable Affaires Pharmaceutiques
 - Directeur Affaires Réglementaires
 - **Support Technique**
 - Conseiller Technique
 - Directeur Technique
 - **Marketing**
 - Chef de produit/
 - Directeur Marketing
 - **Recherche et développement**
 - Chercheur
 - Chef de projet
 - Directeur de la recherche
 - **Direction Générale...**
 - Etc.



Le vétérinaire est impliqué à de nombreuses étapes de la vie d'un médicament





R&D



Tout commence par l'identification des besoins

- **Besoins présents**

- Réseau Français pour la Santé Animale (groupe 1)
 - Éleveurs
 - Vétérinaires
 - Écoles vétérinaires
 - Administration
 - Industrie



- **Besoins futurs**

- Suivis épidémiologiques
- Services marketing



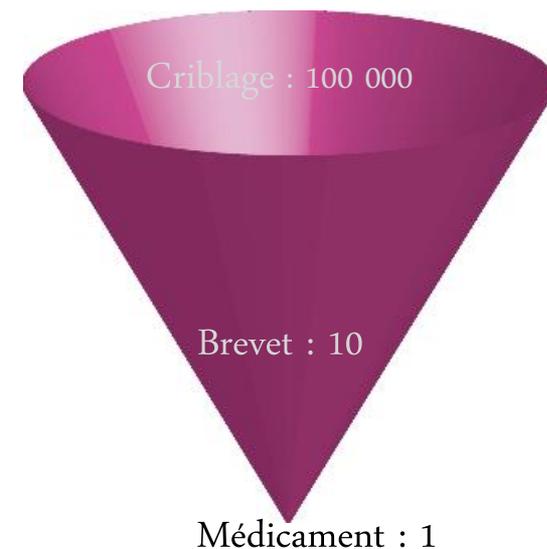
Qui se fait en relation avec la recherche fondamentale

Recherche académique

Recherche privée

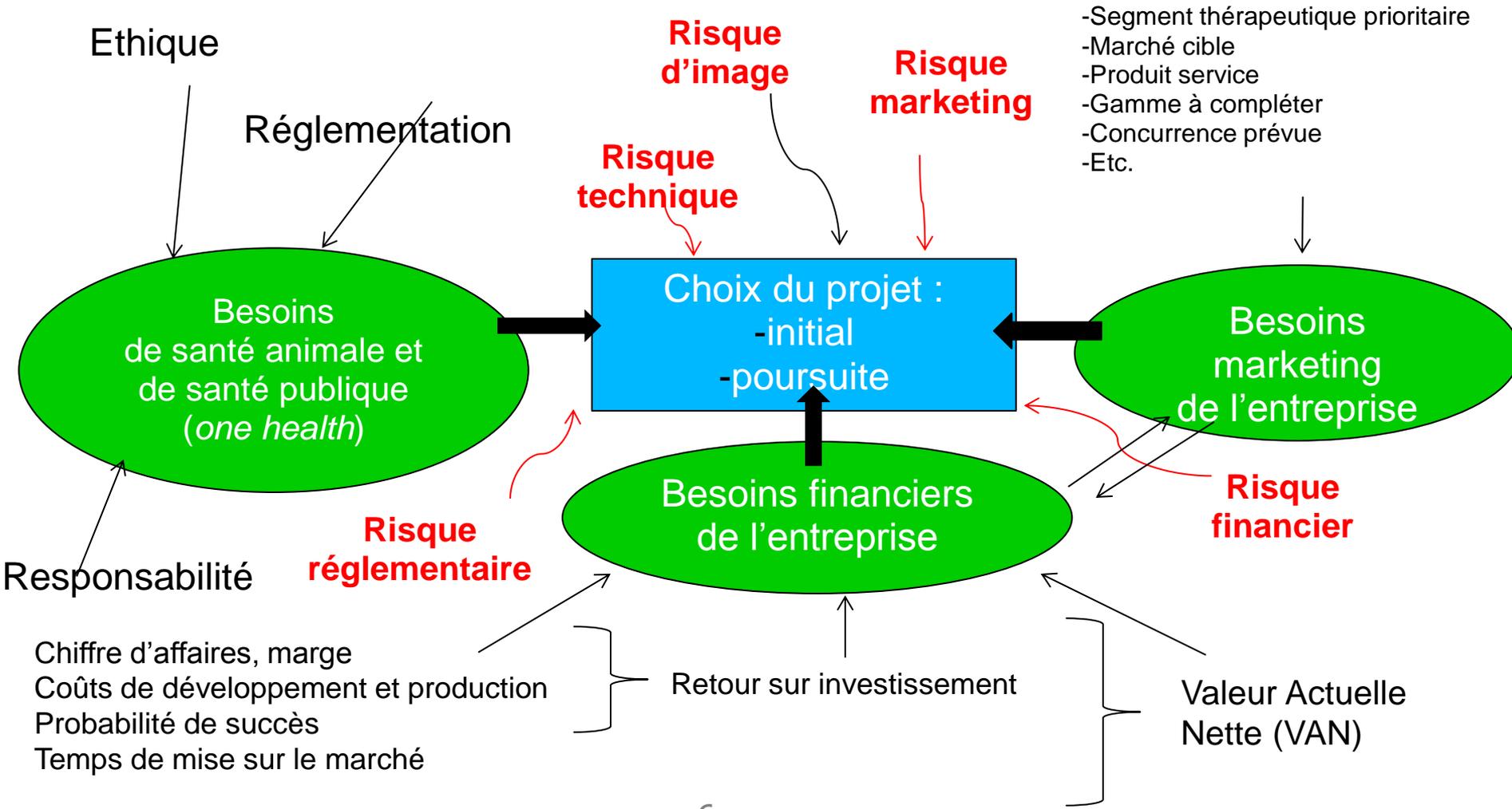
Politique de développement des laboratoires

Développement de la recherche Public – Privé
notamment au sein du RFSA





Les projets sont soumis à de nombreux aléas





Quelques exemples de coûts de développement et d'enregistrement

- Nouveau médicament animal de compagnie * : 13 à 27 M€ (inclut coûts internes & externes)
- Nouveau médicament animaux de rente * : 18 à 35 M€
- Nouveau médicament espèce mineure * : 6 à 15 M€
- Générique : (2 à 6 M€)
- Ajout nouvelle espèce sur médicament existant * : 1 à 5 M €
- En 10 ans, ces coûts ont subi des hausses * de 108 (MUMS) à 223 (animaux de rente) % !!

12 % du CA des laboratoires investi en R&D

La durée moyenne de développement d'un médicament vétérinaire est de 8 à 10 ans



Quelques exemples de métiers en R&D pour les vétérinaires

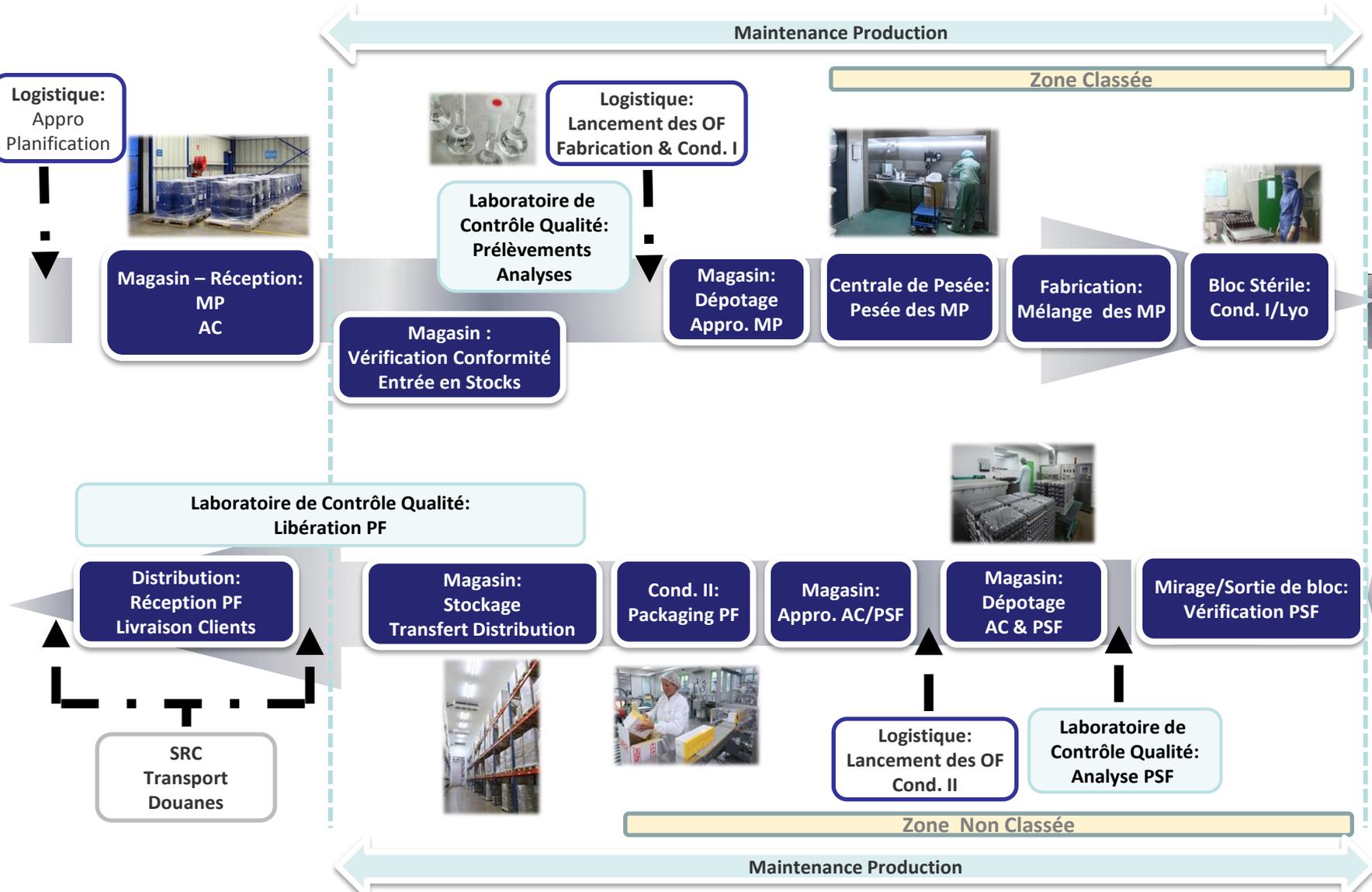
- Vétérinaire clinicien
- Responsable pharmacovigilance
- Responsable Etudes
- Responsable Affaires réglementaires
- Responsable développement produits BIO
- Responsable unité préclinique & clinique
- Directeur Unité animale
- Responsable coordinateurs projets R&D
- Coordinateur projets R&D



Les Métiers de l'industriel



LE PARCOURS de PRODUCTION du MEDICAMENT - LIBOURNE





Directeur Industriel

- Définit et met en oeuvre la **stratégie industrielle** afin d'assurer la mise à disposition des produits dans le respect de la réglementation, des objectifs de qualité, de sécurité, de coûts et de délais
- Responsable de la **conformité du produit** depuis la réception des matières premières jusqu'à la libération du produit

Mission

- Pharmaciens / Vétérinaires / Ingénieurs
- Connaissances scientifiques, financières et managériales
- Vision stratégique, sens de la performance, réactivité

Profil





Directeur de Production

- Met tout en œuvre pour **produire** dans le respect de la réglementation , des objectifs de **sécurité**, de **qualité** et des délais **standards économiques** en s'assurant de l'adéquation du **personnel** en terme de **quantité et qualité**

Mission

- Pharmaciens / Ingénieurs/ parfois vétérinaires
- Connaissances financières et managériales
- Homme/femme de terrain, réactivité, accompagnement et pédagogie

Profil





Responsable Labo Contrôle Qualité

- Pilote le service Contrôle Qualité afin de garantir que les **analyses physico-chimiques et microbiologiques** sont réalisées dans le respect de la réglementation, des objectifs de qualité, de sécurité, de coûts et de délais afin d'assurer la libération des lots des usines

Mission

- Pharmaciens / Ingénieurs
- Réactivité, autonomie, rigueur, force de proposition et sens de la performance

Profil





Responsable Assurance Qualité

- Pilote la **mise en œuvre et la déclinaison de la politique Assurance Qualité Groupe sur le site en charge** : systèmes de qualité documentation, déviations, CAPA, change contrôle, trending, réclamations, revue qualité, auto-inspections... formation et **montée en compétences Qualité** du personnel, **qualification des équipements** et des installations, accompagnement de l'organisation pour maintenir la conformité du site suite aux évolutions des exigences des administrations de tutelles.

Mission

- Pharmaciens / Vétérinaires / Ingénieurs
- Proactivité, autonomie, Homme ou Femme de terrain, accompagnement, conseil , pédagogie et force de conviction

Profil





Organisation Industrielle

Une intégration optimale de l'outil industriel pour assurer l'excellence de nos produits.

La plus haute équation entre qualité et compétitivité : nous produisons dans le respect des normes de production et qualité applicables dans les différents pays.

Mais plus encore, notre volonté est de tirer vers le haut toutes les usines du groupe au niveau maximum de qualité possible par rapport à ce que peuvent supporter les marchés qu'elles servent.

Amélioration permanente de la qualité, résolution des dysfonctionnements, développement des compétences des collaborateurs





Commercial



Quelques exemples de métiers en vente & marketing pour les vétérinaires

- Responsable technique régional, national ou international
- Directeur technique
- Chef de zone Export
- Responsable technique Direction médicale
- Responsable Licensing
- Directeur médical
- Chef de produit France ou Export
- Responsable marketing opérationnel
- Responsable marketing stratégique
- Directeur marketing



Le Marketing écoute et informe les acteurs de la filière aval

- **Le marketing**
 - Étude des besoins des utilisateurs
 - Force de proposition
- **L'information, voire la formation**
 - Dès le lancement d'un produit
 - Durant toute la vie du produit
 - Remontée des informations



Au début, la vie en laboratoire....

Facile

- Rythme de travail organisé
- Travail d'équipe
- Actions très variées
- Conseil aux vétérinaires

Complicquée

- Relations intra-entreprises variées (qui est qui ?)
- Prise de décision : responsabilité
- Savoir dire non à certaines sollicitations



Ce que permet le travail en laboratoire

Ouverture d'esprit

- Systèmes d'élevages : France et/ou étranger
- Interlocuteurs
- Monde de l'entreprise

Esprit d'équipe

- Travail collaboratif
- Gestion de projets : architecte ou participant
- Gestion des priorités

Apport personnel

- Recherche scientifique approfondie
- Relations professionnelles riches
- Expertise possible



Bienvenue en entreprise!

- Un quotidien sans cesse renouvelé
- Des possibilités d'évolutions verticales & horizontales
- Des possibilités de mobilités géographiques
- Du travail en équipe et en mode projet
- De métiers variés
- Des relations transverses nombreuses et enrichissantes



Demain dans l'entreprise ?

	Nos points forts	Nos points de progrès
Savoir	Formation initiale	Formations spécifiques
	Capacité à acquérir du savoir	Monde de l'entreprise
	Méthode	Anglais
Savoir faire		Finance / Gestion
	Résolution de systèmes complexes	Travail en projet
	Capacité d'analyse et de prise de décision	
Savoir être	Gestion des priorités	Management
	Solidarité	Travail en équipe
	Orientation client	A confirmer



Demain dans l'entreprise

<p>Les fondamentaux de l'entreprise</p> <p>Comprendre le fonctionnement et l'organisation d'une entreprise</p>	<p>La stratégie d'entreprise</p> <p>Les principales fonctions de l'entreprise</p> <p><u>Recherche et développement</u></p> <p>Etudes cliniques / Affaires réglementaires / Développement industriel</p> <p><u>Production</u></p> <p>Contrôle Qualité / Logistique Industrielle / Maintenance Industrielle</p> <p><u>Commercialisation et diffusion</u></p> <p>Marketing/ Economie de la santé/ Relation client / SAV / Information / Promotion / Vente</p> <p><u>Services Support</u></p> <p>Finance / RH / Supply Chain</p>
<p>Gestion de projets</p> <p>Mettre en place une organisation avec de multiples acteurs et une planification de l'ensemble des activités diverses visant à assurer l'atteinte des objectifs du projet (qualité, coûts, délais), suivre les livrables et communiquer</p>	<p>Méthodologie</p> <p>Définir le scope document (place du projet) : périmètre/objectifs, attendus, livrables, analyse de l'environnement, risques, budget</p> <p>Choisir une équipe projet et mettre en place un planning de réalisation (tâches, jalons)</p> <p>Lever les résistances au changement</p> <p>Pilotage du projet et suivi de l'équipe / Mesurer les écarts et plans d'actions</p> <p>Communiquer sur le projet</p> <p>Evaluer le projet</p> <p>Outils</p> <p>Indicateurs de pilotage & tableau de bord de suivi de projet</p> <p>Planification : chemin critique, Pert et Gantt</p>



Gestion financière

gestion d'un compte de Résultats à court, moyen et long terme
Comprendre la logique financière : chiffres d'affaires, coûts fixes/variables, capitaux propres et dettes financières, immobilisations et besoin en fond de roulement
Evaluer la rentabilité : capacité d'autofinancement
Agir sur l'équilibre financier : trésorerie, les ratios clés de la structure financière
Les indicateurs financiers et de performance
Elaborer un budget
S'assurer de la fiabilité des partenaires sélectionnés (clients, fournisseurs, sous-traitants...);
Comprendre les exigences de la direction en matière de rentabilité et d'investissements ;

Communication

Savoir intervenir en public (gestes, posture, non verbal)
Savoir vendre
Savoir se vendre
Mieux se connaître pour mieux se vendre : bâtir son plan d'actions personnel.
Mettre en avant ses qualités pour être plus efficace dans sa présentation personnelle.
(incluant CV, lettre de motivation, simulation entretiens recrutement)
Savoir mener une négociation impactante : acquérir les techniques permettant de se confronter (par la coopération) plus que de s'affronter.



Management et gestion des RH

Manager, premier gestionnaire RH de son équipe
Différents types de management et les leviers de motivation
Recrutement : définir les missions, les compétences, mener un entretien de recrutement, intégrer un nouvel embauché
Contrat de travail & Droit disciplinaire : Les bases des relations contractuelles
Les compétences en entreprise : évaluation, entretien annuel, entretien professionnel, plan de formation, GPEC
Communication sur la mission, la stratégie et les valeurs à son équipe, favoriser à un climat social et un environnement de travail serein
Stimuler le travail en équipe

Fondamentaux de l'Assurance Qualité

Le cycle de développement et de vie du Médicament Vétérinaire
Les principales normes opposables aux industries du Médicament Vétérinaire : Bonnes Pratiques de Fabrication, Bonnes Pratiques de Laboratoire, Bonnes Pratiques de Distribution
La responsabilité pharmaceutique en entreprise.
La notion et fonction assurance qualité en entreprise.



Anglais

Etre capable de comprendre le contenu essentiel de sujets concrets ou abstraits dans un texte complexe. Etre capable de communiquer avec un degré de spontanéité et d'aisance tel qu'une conversation avec un locuteur natif ne comportant de tension ni pour l'un ni pour l'autre. Etre capable de s'exprimer de façon claire et détaillée sur une grande gamme de sujets, émettre un avis sur un sujet d'actualité et exposer les avantages et les inconvénients de différentes possibilités.

Informatique

-maitriser le pack office (word, excel et powerpoint) et les outils de messageries (outlook et autres communicator)
 - Capacité à utiliser un Système de Management de la Relation Client (CRM, Base de donnée clients).

Autres

- crédibilité et force de conviction.
- Capacité d'influente sur les KOL.
- Esprit d'équipe.
- Sens logique et pragmatique.
- Sens analytique développé.
- Excellentes capacités de communication. Pédagogue. Parfaite aisance à l'écrit comme à l'oral.
- Orientation clients.
- Honnêteté & intégrité
- Esprit logique, analytique avec une bonne capacité de synthèse, pensée stratégique.
- Grandes capacités d'écoute et de communication, orientation client.
- Souple et adaptable, capable d'apprendre.
- Doté d'un fort esprit d'équipe avec respect des autres.
- Bon négociateur, travailleur, ordonné, rigoureux, honnête
- Accepter les nombreux déplacements et nuitées hors domicile