

STRATÉGIES La région rhônalpine abrite bon nombre d'équipementiers de l'industrie pharmaceutique. Des acteurs qui ont su évoluer au gré des besoins et exigences du secteur.

Les équipementiers s'adaptent pour mieux répondre à la pharmacie

PROCÉDÉS ASEPTIQUES Tubes Technologies fait évoluer son offre pour améliorer ses services aux clients

■ Un portefeuille de produits à la fois large mais ciblé. Cela peut sembler antinomique, mais c'est pourtant comment **Tubes Technologies** décrit son offre commerciale. Créée en 1993, la société fournit et distribue des équipements aseptiques, à destination notamment de l'industrie pharmaceutique et des biotechnologies. Un portefeuille comprenant notam-

ment tubes et accessoires, raccords aseptiques, joints TriClamp, vannes à membranes, robinets à tournant sphérique, brides aseptiques arasantes, dispositifs à usage unique, etc. « À l'origine, nous étions plutôt présents sur le marché des semi-conducteurs via notre savoir-faire sur les équipements à état de surface contrôlé. Ce n'est que plus tard que nous nous sommes orientés vers le secteur de la pharmacie », raconte Thierry Jousset, chargé du développement commercial de Tubes Technologies.

Une activité davantage orientée solutions

Basé à Mions (Rhône), Tube Technologies a su faire évoluer sa stratégie commerciale pour mieux répondre aux besoins de ses clients. « Nous étions une filiale de distribution des fabricants. En 2007, nous avons décidé d'orienter davantage notre activité vers les solutions multi-produits », se souvient Thierry Jousset. Avant de continuer : « Aujourd'hui, nous proposons une offre complète de produits et de solutions pour la gestion de projets, la maintenance, l'installation de tuyauterie, de chaudronnerie, d'utilités

et de procédés ». La société propose ainsi différents programmes de vente dédiés autour de la tuyauterie, de la robinetterie, de l'équipement de cuves et de l'étanchéité.

L'offre commerciale de l'entreprise touche une clientèle de la région (environ 60 % des ventes) mais également internationale (Belgique, Suisse, Maghreb). « Nous favorisons localement un modèle de "picking" où les intégrateurs peuvent venir et repartir avec des composants standards sur étagères », indique Thierry Jousset. Les clients peuvent également solliciter les 4 experts technico-commerciaux pour accompagner leurs réquisitions et personnaliser leurs besoins selon leurs exigences en matière de procédés. « Si la majorité de nos ventes est réalisée avec des produits standards, nous réalisons tout de même 20 % de notre chiffre d'affaires avec des équipements customisés », précise Thierry Jousset. Depuis sa création, Tubes Technologies a donc su modifier et faire évoluer son portefeuille de produits et de solutions pour mieux s'adapter au marché pharmaceutique et des biotechnologies.



Tubes Technologies a diversifié son offre et propose des solutions à l'industrie biopharmaceutique.

SALLE PROPRE Industrie et salle blanche multiplie ses implantations régionales

■ C'est l'histoire d'une association professionnelle rhônalpine qui a développé une influence à l'échelle nationale. Créée en 2004, l'association **Industrie et Salle Blanche (I&SB)** regroupe une quinzaine d'industriels actifs dans le domaine des salles propres parmi lesquels Gerflor, Getinge, 3M, Sagicofim; Plasteurop, Veolia ou encore VWR. « Au départ, I&SB s'est implanté en région Rhône-Alpes, grâce à la présence historique de nombreux industriels dans les domaines pharmaceutique et électronique », se souvient Thierry Douard, président France et Rhône-Alpes d'I&SB. Se décrivant comme facilitatrice de projets, l'association met en contact les utilisateurs de salles propres avec les industriels de son réseau. Pour permettre à ses industriels adhérents de montrer leur savoir-faire en conditions réelles, I&SB a créé un showroom en 2009 dans les locaux de Plasteurop à Vonnas (Ain), près de Lyon.

Le succès fut tel qu'il a été décidé d'étendre le réseau à d'autres régions, comme l'indique Thierry Douard : « À la suite de la création en 2013 d'une entité I&SB ouest, nous avons procédé en 2014 à la construction d'un autre showroom dans la région nantaise ».

Couvrir l'ensemble du territoire national

Et l'association ne s'arrête pas en si bon chemin : elle va en effet créer une autre implantation en Île-de-France. « I&SB va mettre en place un 3^e showroom à Morangis, début 2017. Elle est destinée non seulement aux clients de la région parisienne mais également du Nord-Est de la France », précise Thierry Douard. Ainsi, l'association aura une couverture nationale. À plus court terme, I&SB travaille activement à d'autres projets d'ici à la fin de l'année 2016 : l'organisation de ses 11^e et 12^e forums respectivement le 20 septembre, à Toulouse (Haute-Garonne) et le



Le show-room d'Industrie et Salle blanche est installé à Vonnas.

20 octobre, à Lyon (Rhône). Ce sera l'occasion pour les acteurs locaux de se former à travers des conférences techniques et la présentation des nouvelles solutions développées par les membres d'I&SB.