

Tirer profit de la **sérialisation** pour atténuer la complexité et obtenir un **avantage concurrentiel**

CAS PRATIQUE

CAS PRATIQUE POUR CMO ET CPO PHARMACEUTIQUES

Au moment de la mise en œuvre d'une solution de sérialisation, les fabricants et emballateurs contractuels doivent relever certains défis. Ils doivent entre autres s'adapter à un grand nombre de demandes opérationnelles formulées par les propriétaires de marques pharmaceutiques et titulaires d'autorisation de marketing, et répondre aux exigences de conformité particulières du marché, tout en observant sans faute les délais de la clientèle.

La solution logicielle de sérialisation pour relever ces défis doit être flexible et éprouvée.

SOLUTION

Le logiciel Verify Brand® d'OPTEL contourne sans heurts les complexités de l'intégration des partenaires, réduit les délais d'implantation et apporte des avantages commerciaux à valeur ajoutée qui permettent aux CMO et CPO de se démarquer de la compétition.

FORMATS ET PROTOCOLES DE MESSAGERIE STANDARDISÉS

Dans le contexte mondial actuel de la sérialisation, les CMO et CPO doivent être capables de se connecter aux nombreux réseaux et d'entrer en contact avec des partenaires commerciaux qui utilisent divers formats et protocoles de transmission de données entrantes et sortantes.

Les problèmes liés à l'établissement de connexions fiables avec les partenaires peuvent causer des déploiements tardifs et occasionner l'ajournement de la production de produits sérialisés, ce qui se traduit par des pertes de revenu et des amendes imposées par le client à cause du déficit d'approvisionnement. Les compagnies pharmaceutiques doivent donc examiner d'un œil critique les capacités techniques offertes par chacun des fournisseurs de logiciels de sérialisation.

Pour répondre aux nombreux scénarios d'intégration actuels, le logiciel de sérialisation d'OPTEL permet aux CMO/CPO de se connecter rapidement avec n'importe quel partenaire commercial pharmaceutique sur un réseau quelconque.

Les architectes de notre solution bâtissent la plateforme en tenant compte des normes GS1 mondiales, en assurant la compatibilité avec toutes les versions d'EPCIS. La plateforme est compatible avec tout type de format de messagerie modifié, étendu ou propriétaire (par exemple, Tracelink et SAP), ainsi que tous les protocoles d'intégration ordinaires de système à système, tels que RESTful API, SOAP et +AS2.



DÉFI

Les CMO et CPO doivent s'occuper de clients différents ayant des besoins commerciaux uniques au sein d'une chaîne d'approvisionnement mondiale de plus en plus diversifiée et complexe.

SOLUTION

Un logiciel de sérialisation flexible présentant des capacités, caractéristiques et fonctionnalités techniques peut aider les CMO/CPO à satisfaire rapidement les demandes des clients, en développant une intelligence d'affaires à valeur ajoutée et en améliorant la visibilité de la chaîne d'approvisionnement.

AVANTAGES

Les CMO et CPO deviendront un partenaire précieux pour leurs clients, en apportant des avantages et efficacités commerciaux mutuels obtenus grâce à la sérialisation.



LA FLEXIBILITÉ POUR ÉTENDRE LES ENSEMBLES DE DONNÉES

En règle générale, les CMO/CPO gèrent la production pour de nombreux propriétaires de marques et doivent donc être capables de s'adapter facilement aux divers ensembles de données spécifiques des clients et pays.

Le logiciel Verify Brand® d'OPTEL accorde aux CMO/CPO la flexibilité nécessaire pour modifier facilement les ensembles de données, en leur permettant par exemple d'ajouter un champ ou d'établir une correspondance avec les sources de données pour faire le suivi d'attributs spécifiques du produit, des paramètres pour l'établissement de rapports, de la mesure des indicateurs clés de performance ou des exigences de conformité spécifiques d'un marché (par exemple, les exigences de dosage du marché allemand ou le code du Système national de santé).

AVANTAGES

Grâce à cette solution révolutionnaire, les CMO/CPO peuvent exécuter leurs opérations en respectant les délais des clients, ce qui se traduit par la consolidation de ces relations, l'amélioration du rendement et l'obtention de nouvelles occasions d'affaires.

GESTION INTÉGRALE DU CYCLE DE VIE DES NUMÉROS DE SÉRIE

La capacité d'un CMO/CPO de transmettre les détails exhaustifs d'un événement de fin de vie au client augmente de manière exponentielle l'intégrité et la sécurité de la chaîne d'approvisionnement du produit sérialisé du client.

Le logiciel Verify Brand® d'OPTEL permet aux CMO/CPO de mettre à disposition de leurs clients les données sur le rapprochement intégral (fin de vie) de la production qui montre le statut final de tout numéro de série qui avait été demandé pour chaque lot (bon, endommagé, détruit, retenu, etc.). Grâce à ces informations, les CMO/CPO peuvent augmenter la visibilité et l'efficacité de la chaîne d'approvisionnement auprès de leurs clients, ce qui permet aux CMO/CPO de se distinguer dans un marché compétitif et de permettre à toutes les parties d'accroître leur retour sur investissement en matière de sérialisation.

APERÇU DES DONNÉES EN TEMPS RÉEL, AU NIVEAU DE LA LIGNE ET OPÉRATIONNEL

Avec son outil intégré pour générer des rapports et ses capacités analytiques de pointe, le logiciel est également capable de capturer, d'extraire et d'analyser les rapports EPCIS d'activation, d'agrégation et d'expédition, et les messages d'événements de fin de vie lorsque ces données sont disponibles (à ce jour, toutes les solutions de sérialisation, 3PL et systèmes au niveau de la ligne ne possèdent pas cette fonction).

De plus, le logiciel Verify Brand® d'OPTEL peut aider les entreprises à évaluer leurs processus de fabrication internes, en les dotant de l'intelligence nécessaire pour transformer les pratiques commerciales entre « leurs propres quatre murs ».



On estime que 65 % du marché mondial devra recourir à la sérialisation dans la chaîne d'approvisionnement au cours des cinq années à venir, approximativement.¹



Bien que 92 % des compagnies pharmaceutiques considèrent que la simplification de leurs chaînes d'approvisionnement est une priorité stratégique, 40 % d'entre elles n'ont adopté aucune mesure.²



Actuellement, 40 % des CMO pourraient fournir des informations sur la sérialisation qui aideraient leurs clients à augmenter l'efficacité de leurs chaînes d'approvisionnement.³



RAPPORTS DE DONNÉES EXPLOITABLES GÉNÉRÉS

Les clients d'OPTEL utilisent les rapports et alertes pour améliorer leurs affaires des manières suivantes :

- Évaluer l'utilisation, la productivité et l'efficacité de la ligne/du travailleur
 - Mesurer l'efficacité générale de l'équipement (OEE)
 - Comparer l'efficacité à travers les lots et produits
 - Comparer la productivité pendant des périodes spécifiques (poste, jour, semaine, d'une année à l'autre)
- Dresser le rapprochement complet de la production
 - Quantité de produits de qualité, endommagés, abimés, conservés, lancés sur le marché
- Faire face aux problèmes de stocks
 - Visualiser les statuts en temps réel (produit activés, en route, reçus, expédiés)
 - Évaluer les niveaux des stocks dans des régions clés
- Évaluer la capacité et harmoniser la production
- Réviser les durées d'entreposage et recevoir des alertes sur les produits qui se rapprochent de leur date de péremption
- Surveiller l'usage des canaux de distribution
 - Distribution normale
 - Spécialité
 - Directement au patient
- Tirer profit des cartes de la chaîne d'approvisionnement et des données de sérialisation pour améliorer la capacité d'élaboration des prévisions en gérant mieux la capacité ou en modifiant les programmes de production.

L'IMPORTANCE DE LA FLEXIBILITÉ

Des clients différents ont besoin de connexions et configurations différentes. Une solution de sérialisation éprouvée, mûre et flexible peut répondre facilement à tous les besoins des clients pour aider les fabricants et emballeurs contractuels à bâtir d'excellentes relations avec leurs clients actuels et profiter ainsi d'une avance concurrentielle qui leur permettra de conclure des affaires futures et de tirer un meilleur retour sur investissement à long terme.

CONTACTEZ-NOUS

Pour obtenir des informations supplémentaires sur le logiciel de sérialisation d'OPTEL, rendez-vous sur : optelgroup.com/verifybrand

« Dans notre secteur d'activité, le temps, c'est de l'argent. Retarder le lancement d'un produit peut se traduire par une perte de dizaines de milliers, voire de millions de dollars. En tant que CMO, on nous le rappelle souvent. »

Lonnie Barish,
Directeur exécutif pour le développement commercial,
Wellspring Pharma Services

SOURCES

- ¹ Michael Zirkle. (2017). *Serialization: Driving Business Value Beyond Compliance*. In *Pharmaceutical Manufacturing eBook*, "Pharmaceutical Serialization."
- ² A.T. Kearney. (2014). *Preparing the Supply Chain Pharma Needs*.
- ³ IntelliROI. (2016). *Global Contract Pharmaceutical Manufacturing Market – Market Size, Demand Forecasts, Industry Trends and Updates (2014-2020)*
- ⁴ *Pharmaceutical Manufacturing*. (2016). *Contract Marketing Trends*.

AMÉRIQUE DU NORD

OPTEL Canada — SIÈGE SOCIAL
+1 418 688 0334

AMÉRIQUE DU NORD

OPTEL États-Unis
+1 763 235 1400

EUROPE

OPTEL Irlande
+353 61480965

ASIE

OPTEL Inde
+91 832 669 9600

AMÉRIQUE DU SUD

OPTEL Brésil
+55 19 3113 2570

optelgroup.com

© 2019 par le groupe OPTEL.
Tous droits réservés.