



PARTENARIATS À l'instar d'autres secteurs industriels, comme l'automobile ou l'aéronautique, le médical a connu depuis quelques années des changements dans les relations entre sous-traitants et donneurs d'ordres. En rééquilibrant les échanges, le savoir-faire de chacun est valorisé. Le secteur reste toutefois difficile d'accès.

Redessiner les rapports de sous-traitance



Si le secteur médical ne connaît pas la crise et affiche une croissance souvent à contre-courant des autres branches de l'industrie, il comporte, pour les plasturgistes qui ont choisi de s'y implanter, des barrières à l'entrée particulièrement importantes. Si le domaine médical est associé à un niveau d'exigence élevé au niveau de la production, les relations entre donneurs d'ordres et sous-traitants ont évolué pour laisser la place à un partenariat plus étroit, qui installe l'innovation et la création de valeur ajoutée au cœur des échanges. En effet, pour répondre aux attentes d'une population vieillissante et aux besoins de sécurité des personnels soignants, le design des dispositifs médicaux se complexifie au fur et à mesure qu'ils gagnent en ergonomie. « Dans le secteur de la santé, le dispositif d'administration est parfois aussi important que le médicament », mettait en avant un exposant lors du dernier salon Pharmapack, « il y a un savoir-faire propre au sous-traitant qui est maintenant indispensable aux laboratoires ». Autrefois soumis à des cahiers des charges drastiques, les plasturgistes se sont aujourd'hui engagés dans une démarche de développement de produits, soit en partenariat avec les laboratoires, soit en définissant des lignes de produits propres. Ils sont nombreux à avoir choisi ce biais pour démontrer leur savoir faire dans le secteur de la santé et proposer des solutions nouvelles aux laboratoires.

Piluliers, bouchons verseurs, pipettes, ou encore distributeurs sont autant de produits sur lesquels les plasturgistes travaillent, avec l'ambition d'y apporter une valeur ajoutée. « Il y a une tendance forte chez les plasturgistes à vouloir se différencier sur le marché des petits dispositifs médicaux », détaille Stéphane Demeersseman, Pdg du cabinet d'étude plasturgie et mécanique spécialisé dans les réalisations dans le domaine de la santé, R&D 2 Innovate. « Les entreprises nous contactent majoritairement pour les épau-

ler dans le développement d'un produit ». Le bureau d'étude, implanté depuis avril 2014 sur le pôle d'excellence Eurasanté, près de Lille, a mis en place une « offre à tiroirs », pour répondre aux attentes des transformateurs : que ce soit dans l'accompagnement complet du développement du produit ou dans la résolution d'une problématique donnée. Cette approche rencontre aujourd'hui un certain succès, avec près de 80 % des travaux réalisés pour le compte de plasturgistes spécialisés dans l'injection ou encore dans le rotomoulage. La société possède à son actif des développements comme le Somno-Art, un équipement léger et mobile d'analyse des cycles du sommeil, pour lequel il a créé, en partenariat avec la société PPRS, les éléments d'usage et le boîtier. La société Lilloise a également conçu un modèle de canne connectée baptisée « Compagnon 2.0 » et équipée d'un bouton d'alerte et géolocalisable, pour encourager les seniors à sortir de chez eux en confiance. Le dispositif est ingénieux : en emmagasinant l'énergie produite par les mouvements de la canne, il se recharge tout seul et fonctionne en autonomie. Le produit, conçu dans le cadre d'Eurasanté, entrera prochainement en phase d'industrialisation et plusieurs sociétés ont d'ores et déjà été séduites par le concept.

La preuve du concept

Parallèlement à ces produits dont l'initiative se situe essentiellement du côté des plasturgistes, d'autres sociétés ont fait le choix de renforcer le partenariat avec les donneurs d'ordres. C'est le cas de Plastibell, qui, s'il ne possède pas de produits « en propre », réinvestit 3 % de son chiffre d'affaires par an pour stimuler son innovation. « S'il est plus aisé pour un transformateur de créer de nouvelles gammes dans les petits dispositifs médicaux, le partage de connaissances entre plasturgistes et donneurs d'ordres est une nécessité pour le développement de systèmes plus complexes, comme les sty-

los injecteurs ou les inhalateurs », souligne Emmanuelle Bouvier, présidente du pôle Santé-Industrie de Plastibell. « Sur le premier segment de marché, les plasturgistes ont réussi à se faire une place avec des marges intéressantes. Mais sur le second, il y a des connaissances qui ne sont pas encore intégrées chez les transformateurs pour leur permettre de développer de nouveaux produits », poursuit-elle.

Plastibell possède toutefois une cellule innovation, employant quatre personnes dédiées et qui a bénéficié l'année dernière d'investissements de plusieurs millions d'euros, tant sur les instruments de contrôles que sur les machines de production. « Nous avons installé une salle blanche dédiée à nos essais », explique Emmanuelle Bouvier, « cela nous permet de poursuivre nos développements sans impacter la production et d'apporter le plus rapidement possible à nos clients la faisabilité de nos concepts – la preuve du concept, comme nous l'appelons ». Le bureau d'étude de Plastibell se penche sur deux types de problématiques : l'apport de solutions au cahier des charges soumis par le donneur d'ordres ou le développement de nouveaux concepts qui seront valorisés par la suite. En effet, le groupe situé dans l'Eure, a choisi de rester proactif par rapport aux attentes du secteur. « Les temps de certification des dispositifs médicaux pouvant s'étirer jusqu'à cinq ans, il est nécessaire de toujours être en amont des changements pour anticiper les évolutions du marché », commente Emmanuelle Bouvier.

Ces développements ne vont pas sans une prise de risques au niveau du financement des concepts : soit le risque est intégralement intégré par la société, soit celui-ci est partagé avec le donneur d'ordres. Dans tous les cas, il s'agit d'une barrière à l'entrée majeure qui nécessite de posséder une certaine notoriété sur le marché des dispositifs complexes. Rares sont les entreprises à pouvoir franchir le pas.

Alexandre Couto