

Doses

Le Magazine du Packaging des Produits de Santé

The Healthcare Packaging Products Magazine

FRANÇAIS/ANGLAIS

Mai 2018

n° 71

Saga

Eludril fête ses 50 ans
Eludril celebrates its 50th anniversary



Marché

Voie nasale et pulmonaire : les dispositifs gagnent en précision
Nasal and pulmonary delivery: increasingly precise devices



Sous-traitance

Sérialisation en Europe : plus que 8 mois pour se mettre en conformité !
Serialisation in Europe: only 8 months left to become compliant



Évènement

Adents

Sérialisation et Innovation
serialization and innovation



Vers une reconnaissance européenne !

Pour accéder au podium européen, Synerlab semble avoir tiré les bonnes cartes. Pierre Banzet, son président, nous présente ici les atouts du groupe et sa stratégie.



20

Synerlab seems to have drawn the right cards and is set to become one of the European leaders in its sector. CEO Pierre Banzet is talking to us about the main assets and strategy of the group.

CDMO européen depuis plus de 45 ans, le groupe Synerlab a connu une forte croissance de ses ventes depuis 2010. Comment expliquez-vous ce dynamisme ?

Une des raisons majeures de ce succès est d'avoir su cultiver la diversification. Nous maîtrisons plusieurs formes galéniques, mais chacun de nos 5 sites de production est dédié à l'une ou l'autre d'entre elles. Ce qui nous permet d'être très pointu ! Un autre volet de ce succès est la qualité des relations avec nos clients-laboratoires. En effet, le groupe s'est construit en reprenant des entreprises de sous-traitance pure pour lesquelles la culture clients est très développée. D'autres raisons peuvent, bien sûr, aussi, être



A European CDMO with over 45 years of experience, Synerlab Group has been experiencing strong sales growth since 2010. How do you explain this dynamism?

One of the major reasons for this success is the fact that we have known how to diversify ourselves. We are able to produce several dosage forms, but each of our 5 production facilities is exclusively dedicated to either one or another, hence our strong

expertise. Another factor that contributed to our success is the quality of our relationships with our client-laboratories. The group has actually developed by taking over pure CMOs, whose customer culture is very advanced. Other reasons to be mentioned, as well: the private equity firm 21 Partners et Ardians, which entered our capital in 2013; the first internationalization of our production facilities in 2015, along with the acquisition of Alcala Farma in Spain; a high level of investment and already well-

You want to become a European leader on each of your market segments. What will therefore be your strategy for the years to come?

Our objective is to have a selective, mastered and

targeted growth, regardless et ciblée, qu'elle soit organique ou par acquisitions externes. Ainsi, nous allons conforter notre présence industrielle en Europe par l'intégration de sites de sous-traitants spécialistes. Ces acquisitions nous apporteront, outre la diversité géographique, des technologies que nous ne maîtrisons pas encore : comme les injectables, les produits issus de la biotechnologie, les anti-cancéreux, le BFS (Blow-Fill-Seal) pour les petites et les moyennes séries... Il nous faudra aussi continuer à renforcer les expertises déjà acquises et optimiser les technologies en place. Depuis l'acquisition d'IDD Tech, qui devient Synerlab Développement en 2012, le développement est aussi un de nos plus solides piliers. Au début, nous réalisons des développements, à la fois



established expertise in the area of import activities, the release of imported products (a differentiating element!) and in building regulatory files.

You aim to become a European leader on each of your market segments. What will therefore be your strategy for the years to come?

Our objective is to have a selective, mastered and targeted growth, regardless

Towards European recognition!

galéniques et analytiques, pour le compte de tiers. Aujourd'hui, nous souhaitons accompagner nos clients dans des co-développements ainsi que développer nos propres dossiers afin de proposer ensuite les produits finis à nos clients. Les premiers co-développements ont d'ailleurs déjà commencé.

Comment déployez-vous vos investissements pour soutenir votre croissance ?

Sur chacun de nos sites, nous regardons avant tout comment étendre nos compétences, comment nous spécialiser un peu plus, comment être techniquement plus pointus. C'est ainsi qu'en France, chez Pharmaster,

nous avons investi dans un magasin de stockage à température contrôlée et qu'en Espagne nous avons amélioré et multiplié nos outils de lyophilisation et de production de capsules molles, agrandi la zone stérile et renoué le laboratoire de développement. Dans le futur, nous chercherons toujours à optimiser nos outils par rapport à l'état de l'art. Une étude est, par exemple, en cours pour l'acquisition d'une nouvelle ligne stérile chez Pharmaster. Pour l'année 2018, la grande partie de nos investissements va consister à finaliser nos installations de sérialisation. Une obligation réglementaire à laquelle nous ne pouvons pas échapper (Cf. article sérialisation P.). ■

Sabine Carantino



of whether it is organic or achieved through external acquisitions. Thus, we will strengthen our industrial presence in Europe by taking over specialized CMOs. These acquisitions will provide us with geographical diversity, with technologies that we do not master for the time being, such as injectables, biotech-derived products, anti-cancer medication, BFS for small and medium production batches... We will also continue building on our already acquired expertise

and improve the technologies already in place. Ever since the acquisition of IDD Tech, which became Synerlab Développement in 2012, development has also been one of our strongest pillars. At the beginning, we made dosage form and analytical developments on behalf of third parties. We currently support our clients through joint-development projects but we also develop our own projects so as to be able to subsequently propose finished products to our clients. The first joint-

ZOOM

CARTE D'IDENTITÉ DE SYNERLAB SYNERLAB DATA SHEET

Chiffre d'affaires 2017 / Sales turnover 2017:

130 millions d'euros (+ 70 % par rapport à 2010), avec 1 000 employés, 250 clients actifs / €130 million (+70% as compared to 2010) and 1,000 employees, 250 active clients

SITES ET / AND EXPERTISES :

- Alcalá Farma :

injectables lyophilisés, capsules molles, sachets sticks / freeze-dried injectables, softgels, sticks, sachets

- BTT :

formes sèches en petites et moyennes séries / dry forms for small and medium production batches

- Lyofal :

produits lyophilisés / freeze-dried products

- Pharmaster :

liquides stériles non injectables / non-injectable sterile liquids

- Sophartex :

sachets / sachets

- Synerlab Développement :

véritable expertise dans développement analytique et la formulation galénique. / genuine expertise in analytical development and dosage form formulation.

development projects have already been launched.

How do you manage your investments in order to support the growth of your group?

We focus on how to expand the competences of each of our site, on how to further specialize ourselves and increase even more our technical expertise. This is why we invested in a controlled-temperature storage area at our Pharmaster site, while in Spain, we have

improved and multiplied our freeze-drying and softgel production equipment, expanded the sterile area and revamped our development laboratory. In the future, we aim to further optimize our equipment so as to bring it closer to the state-of-the-art. We have an ongoing study for the acquisition of a new sterile line for Pharmaster. For 2018, most of our investments will focus on finalizing our serialization installations, a regulatory requirement that cannot be avoided (see the article on serialization). ■