

Transcript: Kuehne+Nagel & QuickSTAT – Podcast 1

“Des essais cliniques à la commercialisation : la supply chain du secteur pharmaceutique et de la santé”

Intro:

Je m'appelle Chris Riback. Bienvenue dans notre épisode spécial de Quick Conversations, où nous recevons notre invité, employé de notre société mère Kuehne+Nagel. Notre podcast explore le monde extraordinaire de la logistique et de la supply chain mondiale : Comment maintiennent-elles les affaires – et la vie – en mouvement.

La supply chain Pharma & Healthcare est complexe et en pleine expansion. Comme nous l'avons vu lors de la mise en place des campagnes de vaccination contre le Covid-19, le chemin entre les essais cliniques jusqu'à la livraison finale des médicaments sur le marché, en passant par la connexion entre les laboratoires, les sites de fabrication, les centres de distribution et les patients demande une organisation soignée, permettant de coordonner et d'effectuer les différentes étapes. Chaque faux pas dans le contrôle des températures, les délais de livraison, ou dans les transports aériens et routiers, peuvent causer des retards et coûter des vies.

Bien sûr, cette supply chain essentielle existait avant la Covid-19 – et existe aujourd'hui en dehors de la Covid-19, fournissant un grand nombre de traitements et de médicaments.

Ainsi, quelles sont les exigences pour maintenir l'organisation et les impératifs de ce type de supply chain ? Quelle planification et stratégie sont nécessaires pour supporter ces changements ? Comment les différents acteurs devraient-ils communiquer et se coordonner entre eux – et comment peut-on se préparer au mieux pour trouver des solutions immédiates lors d'un événement inattendu ?

Pour nous aider à répondre à ces questions - et à d'autres encore – nous recevons Robert Coyle, Vice-Président de la stratégie Pharma & Healthcare chez Kuehne+Nagel, ainsi que Scott Ohanesian, Vice-Président des opérations commerciales, et responsable de la logistique des essais cliniques chez QuickSTAT. A eux deux, leurs expertises couvrent l'ensemble des étapes du processus, depuis l'organisation jusqu'à l'exécution. Cela est possible car, en plus des solutions de transports et de la logistique en continu 24/7 proposées par QuickSTAT, Kuehne+Nagel couvre plus de 1 300 lieux dans plus de 100 pays différents grâce à son utilisation du transport maritime, aérien et routier, ainsi que son expertise en logistique, particulièrement en ce qui concerne la logistique intégrée.

Une petite précision avant de commencer notre premier épisode : “ Des essais cliniques à la commercialisation : la supply chain du secteur pharmaceutique et de la santé”. Tout d'abord, si vous avez des questions après l'écoute de ce podcast, n'hésitez pas à contacter Rob et Scott. Allez sur quick.aero/podcasts/ et cliquez sur le lien “Ask the Podcasters”. Et si vous souhaitez obtenir une transcription de la conversation, vous pouvez également télécharger une copie sur cette page. Vous pouvez également visiter le site web de Kuehne+Nagel sur kuehne-nagel.com, et chercher “podcasts”.

Voici donc la première partie de ma conversation avec Rob Coyle et Scott Ohanesian.

Chris Riback : Rob, Scott, merci de vous joindre à nous. J'apprécie le temps que vous prenez pour ce podcast.

Scott Ohanesian : Merci de nous recevoir Chris.

Rob Coyle : Merci Chris.

Chris Riback Scott, c'est agréable de pouvoir discuter avec vous à nouveau. La dernière fois c'était il y a environ un an. J'ai réécouté notre podcast, qui s'intitulait « La logistique des sciences naturelles dans un monde en mutation. ». Je suppose qu'aucun de nous ne savait exactement à quel point l'année passée allait changer nos vies. Scott, pour ceux qui n'ont pas eu la chance de discuter avec vous auparavant, racontez-nous rapidement votre parcours et votre expérience, s'il vous plaît.

Scott Ohanesian : Absolument. Quelle année ça a été. Je suis Vice-Président Senior des opérations commerciales chez QuickSTAT. Je travaille dans le secteur de la logistique spécialisée pour le monde pharmaceutique depuis environ 18 ans maintenant. J'ai été basé en Asie pendant un certain temps, puis j'ai commencé mon parcours chez QuickSTAT il y a six ans, et c'est passionnant.

Chris Riback : C'est un sacré éventail d'expériences, et je suis sûr que vous en tirez parti dans ce que vous faites chaque jour. Rob, c'est un plaisir de pouvoir discuter avec vous. Pouvez-vous nous parler de votre parcours et votre expérience, s'il vous plaît.

Rob Coyle : Merci, Chris. Je suis Vice-Président Senior de la verticale Pharma & Healthcare de Kuehne+Nagel et je me concentre sur notre stratégie mondiale. Je suis chez Kuehne+Nagel depuis trois ans. Avant de rejoindre l'entreprise en tant qu'employé, j'ai été client pendant de nombreuses années.

J'ai été très heureux de trouver ma passion au début de ma carrière, car se réveiller tous les jours depuis 23 ans en sachant que nous avons un impact positif sur la vie des patients est quelque chose de vraiment passionnant. Et je dirais même encore plus l'année dernière, car il est très clair que ce que nous faisons aide la société et les gens aujourd'hui.

Chris Riback : Compte tenu de leurs expériences respectives, j'ai demandé à Scott et Rob de faire découvrir aux auditeurs le cycle de vie de chacune de leurs entreprises - comment et où elles se connectent - de la recherche à la commercialisation. Scott a commencé.

Scott Ohanesian : Concernant le cycle de vie du produit : il y a certainement de nombreuses variables qui entrent en jeu. Cela dépend du type de produit que vous avez, qu'il s'agisse d'une petite ou d'une grande molécule ; nous assistons aujourd'hui à l'évolution de la médecine vers une médecine personnalisée.

Cela change la façon dont la supply chain se met en place. Cela commence toujours par la recherche et le développement. Des scientifiques vont travailler sur un type de produit pour créer un traitement et vous aurez des tests précliniques, etc. Parfois, il y aura des tests avant de les administrer à l'Homme.

Ensuite, on passe de la phase préclinique aux essais de phase 1, puis de phase 2 si le traitement se révèle efficace et sûr, avant de passer, si tout va bien, à des essais sur des populations plus larges dans d'autres zones géographiques, dans l'espoir de traiter d'autres populations de patients.

Du point de vue du cycle de vie d'un produit, QuickSTAT est très impliqué dès le début des tests précliniques jusqu'à la commercialisation. Cela peut signifier l'envoi de l'API, qui est l'ingrédient pharmaceutique actif, à un fabricant pour qu'il le transforme en un véritable traitement qui

soignera le patient. Nous participerons à des essais cliniques, ce qui signifie que nous enverrons des traitements sur des sites cliniques où les patients seront soignés.

Aujourd'hui plus que jamais, nous assistons à une évolution, et la COVID a joué un rôle de catalyseur : nous voyons maintenant certaines de ces thérapies traiter les patients chez eux, là où ils vivent. QuickSTAT est ce pont qui relie la chaîne d'approvisionnement, assure le transport, intègre le packaging nécessaire s'il s'agit d'un traitement à température contrôlée, s'adapte aux réglementations nécessaires pour importer ces traitements dans différents pays du monde.

Du point de vue du cycle de vie du produit, QuickSTAT va aider à prélever des échantillons précliniques lorsque les scientifiques travaillent ensemble sur un projet, puis à passer au développement clinique et à l'envoi de traitements aux patients, puis à faire revenir les échantillons des patients dans les laboratoires pour voir si le traitement agit correctement, avant de passer à la commercialisation.

Chris Riback: Rob, Scott vient de mentionner la commercialisation. Parlez-moi de l'aspect commercial de ce que vous faites.

Rob Coyle : La plupart de nos clients du secteur Pharma & Healthcare travaillent à la découverte précoce, comme Scott l'a évoqué. Ils mettent au point des médicaments innovants pour aider à guérir des maladies ou à développer le vaccin COVID-19. Scott et moi, cela fait des années qu'on évolue dans cet environnement de cycle de vie des produits. A l'inverse, ce n'est que récemment que le grand public et les journaux télévisés du soir s'y sont intéressés et ont parlé du cycle de vie du vaccin COVID-19.

C'est ainsi que nous travaillons et c'est comme cela que les entreprises Pharma & Healthcare développent de nouveaux produits. Il est étonnant de voir le nombre de médicaments en phase de découverte précoce qui n'arrivent pas jusqu'au stade commercial, et ce même à mon échelle au sein de Kuehne+Nagel.

Le calendrier de ce processus est très important. Vous l'avez probablement entendu au début de la pandémie, lorsque des informations ont été publiées, ce processus prend généralement trois à quatre ans. C'est tout simplement incroyable de voir, en particulier pour certains des médicaments utilisant l'ARN qui sont sortis et certaines des technologies de vaccins traditionnels, qu'ils sont commercialisés en six, huit ou dix mois. Le cycle de vie du produit devient très rapide.

Vous avez entendu Scott parler de la découverte précoce, des essais cliniques et de la préparation du produit pour la commercialisation, à condition qu'il soit approuvé par le processus réglementaire, prêt pour la transition commerciale. C'est là que Kuehne+Nagel intervient généralement.

Si vous pensez à la supply chain que nous soutenons dans le secteur Pharma & Healthcare, il s'agit de travailler avec un grand nombre des principaux fabricants que vous connaissez aujourd'hui. Cela consiste à acheminer les matières premières vers leurs sites primaires ou leurs substances médicamenteuses dans le monde des vaccins. Sont également concernés tous les composants que ce soit l'emballage, les ingrédients actifs, les entrées et les sorties vers une installation d'emballage secondaire ou une installation de production de médicaments. Tous ces canaux de distribution dont nous parlons ici pourraient tirer parti de nos capacités logistiques aériennes, maritimes et routières, du stockage dans nos entrepôts dans le monde entier, puis de l'emballage secondaire vers le marché, que ce soit vers un hôpital, une pharmacie ou un entrepôt commercial. Nous couvrons vraiment tous les aspects de cette supply chain au niveau mondial.

Chris Riback : Avec cette compréhension de la supply chain mondiale de l'industrie pharmaceutique, j'ai demandé à Scott et Rob s'ils avaient des conseils à donner à leurs clients. Étant donné les différents éléments qui entrent en jeu dans le maintien d'une logistique de supply chain mondiale bien construite - le calendrier, la température, le transport, etc. - quelles sont les meilleures pratiques ou les conseils qu'ils pourraient donner et auxquels les clients devraient penser.

Scott Ohanesian : Je pense que la connaissance collective de notre industrie a considérablement augmenté. Au cours des 12 derniers mois, je pense que le besoin a été la source de l'invention. Je pense qu'une grande partie de ce que nous avons dû faire pour surmonter les défis de la pandémie, que ce soit au niveau préclinique, clinique, puis commercial, et dans tous les aspects de la supply chain il y a eu un effet domino.

Tout le monde entend toujours le cliché : prévoir le pire, espérer le meilleur. Je pense que ce que nous avons vu tout au long de cette pandémie, c'est que nous devons vraiment investir du temps dans cette phase de planification. Cela dépend du type de traitement dans lequel vous travaillez. Je vais vous donner un exemple. Dans le domaine des traitements cellulaires et génétiques et de la médecine personnalisée, une grande partie des traitements sur lesquelles nous travaillons dans les phases cliniques concernent des patients très malades et gravement atteints. Vous n'avez pas le luxe du temps. On ne peut pas attendre des semaines ou des mois.

Lorsque la pandémie a frappé, des vols ont été immobilisés, des frontières ont été fermées, et il a fallu s'assurer qu'il existait déjà des solutions et des moyens d'acheminer les livraisons aux patients, car ils n'avaient pas le temps de les attendre.

L'une des bonnes choses je dirais, c'est que nous avons eu beaucoup d'engagement avec les patients en ce qui concerne ces types de traitements. Des acheminements secondaires et tertiaires étaient déjà prévus. Dans certains cas même une quatrième ou une cinquième option. Ce qui est bien, c'est qu'en ayant ces options d'acheminement en place, nous avons été en mesure, la plupart du temps, de fournir des traitements à ces patients.

L'autre bonne chose à faire est de comprendre la flexibilité et le pourquoi de ce que font les patients. Dans certains cas, je vais vous donner un exemple, nous avions un traitement allogénique et nous devions l'acheminer aux États-Unis alors qu'elle était fabriquée en Europe. Elle avait toujours été transportée, littéralement, de main en main. Quelqu'un prenait l'avion avec le traitement parce qu'elle ne disposait que d'un temps limité entre sa constitution et son administration au patient.

Lorsque les États-Unis ont fermé les vols en provenance d'Europe, personne ne pouvait venir avec un bagage à main. Certains vols arrivaient avec du fret, mais personne ne pouvait le transporter physiquement. Ce que nous avons fait, c'est que nous avons travaillé avec une entreprise sponsor, nous avons essayé d'établir une prévision des patients qui avaient vraiment besoin de traitements rapidement. Au-delà de cette compréhension, nous devions aussi tenir compte des coûts, car il y a un élément de coût dans ce que nous faisons également, mais en même temps, les patients sont au centre de notre action. Nous devons fournir des médicaments à ces patients malades.

Nous avons pu travailler avec les cinq sites hospitaliers qui, à l'époque, avaient besoin d'administrer des doses aux patients aux États-Unis, et nous avons pu trouver une solution d'affrètement pour faire venir ce traitement. Il s'agissait d'une idée neutre en termes de coûts, ce qui est formidable car il n'y avait pas de coûts supplémentaires, mais c'était surtout un moyen d'acheminer les thérapies de l'Europe vers ces patients malades aux États-Unis, en atténuant le risque de perdre le traitement lors du transit et en donnant de l'espoir à ces patients qui sont traités.

Chris Riback : Nous avons demandé à Scott quels conseils il pouvait donner - à lui-même et aux autres acteurs clés de la supply chain- pour aider à trouver des solutions créatives en cas d'urgence.

Scott Ohanesian : Un conseil c'est vraiment de s'engager tôt et de s'engager souvent. Comprenez le pourquoi de ce que vous faites et si vous êtes du côté du sponsor, n'ayez pas peur d'innover et de changer. Je mentionne cela car souvent je vois les personnes qui conçoivent bon nombre de ces supply chain s'inspirer du passé. Mais les variables qu'ils ont pour leurs traitements, les zones géographiques qu'ils veulent atteindre, les températures qu'ils doivent contrôler, toutes ces choses vont être uniques à ce traitement. Vous devez penser à l'avenir aux meilleures pratiques pour ce que vous avez à faire et concevoir la supply chain en fonction de la réalité à laquelle vous êtes confrontés.

Je pense que l'un des meilleurs conseils que l'on puisse donner est d'être ouvert à l'innovation, au changement et de comprendre le pourquoi de la supply chain que l'on crée.

Rob, ce que Scott dit, ça te parle ?

Chris Riback : Absolument. Lorsque vous pensez aux organisations Pharma & Healthcare, les éléments de base, et vous avez entendu Scott en parler plus tôt, sont la recherche et le développement, vous devez avoir un système sain.

Ensuite, le processus de transfert de technologie de la clinique à la fabrication, la fabrication à plus grande échelle, cette technologie de fabrication, en particulier pour les nouveaux médicaments innovants, est essentielle pour une entreprise pharmaceutique. .

Voulez-vous vraiment que les entreprises Pharma & Healthcare investissent de l'argent dans la prochaine et meilleure technologie de supply chain ? Probablement pas. Nous voulons qu'elles investissent dans le prochain médicament. Que puis-je faire pour influencer la mise en place de la meilleure supply chain pour les produits Pharma & Healthcare afin d'être en mesure de servir nos clients du secteur pharmaceutique et de leur permettre d'investir dans le prochain médicament ?

C'est le conseil le plus important que je donne aux professionnels de la logistique. Ce que cela implique, c'est que vous devez tirer parti de vos partenariats de manière efficace, choisir les bons partenariats et les combiner pour obtenir la meilleure supply chain.

Je peux passer en revue, Chris, et parler de certaines des choses que nous faisons dans le domaine de la santé pharmaceutique autour de notre capacité de contrôle de la température, de nos évaluations des risques, avec une planification préalable pour évaluer tous les risques qui pourraient survenir. Nous surveillons activement, sur la logistique maritime et aérienne, lorsqu'il y a des perturbations, les indicateurs clés de performance standard que nous avons. Notre planification de la continuité des activités que nous avons pour être en mesure d'évaluer les risques pour peut-être commencer à prévoir. J'aurais aimé pouvoir prédire l'arrivée de la pandémie. Manifestement, peu d'entre nous l'ont fait.

Chris Riback : Nous avons demandé à Rob si cette approche standardisée s'est avérée utile lorsque la pression pour fabriquer et distribuer les vaccins Covid-19.

Rob Coyle : Eh bien, on ne se lance pas comme ça dans les vaccins. Il faut disposer d'un réseau compétent et comprendre l'industrie et l'environnement réglementaire. Une chose que nous avons faite. Je me souviens qu'en août de l'année dernière, nous avons parlé de stockage temporaire. Nous avons mis au point le concept de nos nacelles thermiques Kuehne+Nagel. Il s'agit de conteneurs reefer de 20 pieds, portables, qui peuvent descendre jusqu'à -70 degrés Celsius. Cela crée une grande agilité dans la supply chain.

Je pense que le plus grand conseil que j'ai après 12 mois de travail dans le nouveau monde dans lequel nous vivons, c'est que la santé pharmaceutique, même si nous sommes dans un environnement réglementé, nous avons itéré tellement plus au cours des 12 derniers mois que pendant mes 22 premières années dans ce secteur et le partage des idées au sein d'un groupe très diversifié d'entreprises et de personnes a porté ses fruits, n'est-ce pas ? Des produits commercialisés en six mois, des supply chain qui peuvent atteindre le monde entier, des vaccins, etc. Nous avons parcouru un long chemin. Le conseil que j'ai à donner est de conserver cette approche itérative dans notre industrie.

Chris Riback :

Rob, Scott, merci. Merci pour vos idées et votre temps et merci pour le travail que vous et vos collègues faites chaque jour.



C'était la première partie de ma conversation avec Rob Coyle et Scott Ohanesian. La deuxième partie portera sur la communication, les attentes et les héros cachés.

Vous avez une question pour Rob ou Scott ? Posez-les !

Rendez-vous sur quick.aero/podcasts et cliquez sur le lien "Ask The Podcasters". Ils attendent vos questions avec impatience, alors si vous en avez une, n'hésitez pas à leur en faire part dès aujourd'hui : quick.aero/podcasts/ ou visitez le site web de Kuehne+Nagel <https://home.kuehne-nagel.com/-/market-insights/pharma/podcast/global-supply-chain>.