

FROIDNEWS

LE MAGAZINE PREMIUM DE LA FILIÈRE LOGISTIQUE DU FROID

ACTUALITES | BOUTIQUE | CONTACT

Gandon Transports, expert du transport de produits de santé



RÉACTIFS & TOUJOURS DISPONIBLE

Gandon Transports poursuit son objectif de développement sur son axe stratégique : la logistique des produits de santé.

Les portes s'ouvrent, les volumes traités s'étoffent, de plus en plus de laboratoires pharmaceutiques rejoignent GANDON TRANSPORTS, assurés de la fiabilité des prestations réalisées. Dans ce contexte, l'entreprise a réalisé un chiffre d'affaires en hausse constante dont 60 % en pharma (répartition : 15°-25° = 40 % / 2°- 8° = 30 % / ambiant = 30 %). Ces résultats illustrent le gage du respect des bonnes pratiques de distribution des médicaments. Ils reflètent aussi les moyens mis en place avec le Réseau 2°-8°C depuis 2011, le Réseau 15°-25°C en progression depuis son

inauguration en 2017, du colis au complet, toute France (y compris la Corse) en 24 – 48 heures, un bilan jugé positif par Joël Gandon, Président de Gandon Transports. Enfin, l'international se structure autour d'un rayon d'actions en lots partiels dès 1 palette sur l'Europe (dont Europe de l'Est).

Logistique

Gandon Transports exploite 18 000 m2 de surfaces de stockage et de transit dont 5000 m2 climatisés (15°-25°C) et 500 m2 de chambres froides (2°8°C) répartis sur les différents sites. A Lyon, la plate-forme (2200 m2) offre la possibilité de stockage d'API (Active Pharmaceutical Ingredients) ou MPUP (Matières Premières à Usages Pharmaceutiques), dans le respect des règles édictées par l'ANSM.

Extranet et sécurité

L'ouverture du portail client permet de répondre à l'ensemble de la demande du client : « Notre réussite, et le fait que Gandon Transports soit reconnu pour le transport de produits pharmaceutiques, poursuit Joël Gandon : Nous les devons à notre technicité ! Nous avons au fil des ans équipé l'exploitation, la flotte et les entrepôts avec des outils informatiques de pointe : EDI, TMS (OMP), géolocalisation, suivi des températures, portail web client, véhicules multi-températures, verrouillage à distance des portes arrières, etc. C'est une nécessité pour atteindre le niveau d'exigence des clients mais également une force pour l'image de l'entreprise et sa capacité à trouver des solutions innovantes. Il ne suffit pas d'être parmi les leaders du transport pharma, il faut sans cesse continuer d'innover pour rester dans la course tout en préservant notre marge. Ce n'est pas simple car nous payons souvent le prix fort pour des nouvelles technologies mais cela permet de rester en avance dans le domaine. Souvent on parle de technique avant de parler prix avec les clients ».

