

«Nouvelle Takeda»: lancement parfait

Takeda Suisse a parfaitement négocié son virage pour l'avenir avec le nouveau site de Pfäffikon SZ. Les produits Nycomed ont été totalement intégrés à l'assortiment de la «nouvelle Takeda». Comme jusqu'à présent, la priorité est accordée aux clients.



Après sa création le 9 septembre 1998, Takeda Pharma Suisse s'était installée sur le site de Lachen le 1^{er} mars 1999. La reprise de Nycomed en mai 2012 a entraîné l'établissement de l'entreprise sur le nouveau site de Pfäffikon SZ. «A partir du 1^{er} juin, les deux entreprises seront présentes sur le marché suisse sous le nom unique de Takeda Pharma SA», confirme Jean-Luc Delay, General Manager.

La «nouvelle Takeda» en 16^e position en Suisse

Selon Delay, Takeda Suisse a connu une évolution extrêmement rapide de ses effectifs. Alors qu'elle débutait avec quelque huit collaborateurs en 1999, l'entreprise en compte désormais plus de 30. Après la fusion avec Nycomed, la nouvelle Takeda Pharma Suisse emploie environ 60 personnes. Delay rappelle que «Takeda a débuté dans le domaine thérapeutique de la gastroentérologie avec le lancement de l'Agopton® (lansoprazole)». «Sur le marché suisse, il y a eu ensuite le lancement du Blopress® contre l'hypertension en 1998, et d'Actos® et Competact® contre le diabète en 2000 et 2007.»

Avant le rachat de Nycomed, Takeda comptait parmi les 25 entreprises pharmaceutiques et chimiques à plus fort chiffre d'affaires de Suisse. Après la fusion, la «nouvelle Takeda» atteint la 16^e position. Elle a repris également les produits bien établis que sont le Pantozol®, le Zurcal®, le Pantoprazol Nycomed et le Calcimagon®-D3. Selon Delay: «La nouvelle Takeda Suisse est présente sur le marché suisse des médicaments, dans les domaines OTC, maladies du métabolisme, gastroentérologie, maladies des systèmes cardio-vasculaire et nerveux, pneumologie, oncologie, et bientôt pour pallier à une carence en fer.»

A nouveau opérationnelle en un temps record

Selon Delay, la structure concentrée sur le nouveau site de Pfäffikon SZ est orientée sur les réalités actuelles et futures du marché. Les anciens sites de Dübendorf et Lachen ont été liquidés, tous les collaborateurs travaillant déjà au nouvel emplacement. L'ancienne centrale du groupe Nycomed à Glattpark-Opfikon sert aujourd'hui de siège à Takeda Phar-

maceuticals International GmbH. Quelque 210 collaborateurs y travaillent. Sous la direction du Dr Frank Morich, Chief Commercial Officer, on y gère les activités de Takeda à l'exception du Japon et de la division oncologie Millennium.

«Par rapport aux autres sites Takeda en Europe, la nouvelle organisation de Takeda Pharma Suisse compte parmi celles qui ont été mises en place et rendues opérationnelles le plus rapidement sur un nouveau site», souligne Delay. «Dans les huit mois qui ont suivi la clôture officielle de la transaction le 30 septembre 2011, nous avons réussi à achever la restructuration, à emménager dans le nouveau siège de l'entreprise et à être à nouveau, ensemble, opérationnels pour nos clients. Il s'agit d'un excellent résultat pour lequel j'exprime mes vifs remerciements à tous les collaborateurs!» Naturellement, il y a encore des détails importants à régler au fur et à mesure. Des mesures sont également prévues pour communiquer efficacement sur le lancement de la «nouvelle Takeda».

Pharma: Takeda désormais en 12^e position

Pourquoi racheter Nycomed? «Takeda est en passe de devenir une entreprise mondiale», explique Delay. «Lorsqu'elle se situait en 14^e position, elle intervenait principalement au Japon, aux Etats-Unis et en Europe. Ce sont d'ailleurs les marchés pharmaceutiques les plus importants du monde, même si leur croissance stagne. Nycomed apporte une forte présence sur les marchés des pays émergents en rapide croissance, et renforce la position de Takeda en Europe. En outre, Nycomed dispose d'un éventail de produits adapté localement, notamment dans les pays émergents, ainsi que d'une chaîne d'approvisionnement globale très efficace.» Takeda est présente dans plus de 70 pays. Elle est aujourd'hui la 12^e entreprise pharmaceutique mondiale, numéro 1 au Japon et numéro 14 dans les BRIC.

Parée pour l'avenir

Takeda et Nycomed ont derrière elles une longue histoire jalonnée de nombreux partenariats réussis (cf. tableau). «Les partenariats ont toujours été une composante fondamentale de la stratégie durablement remplie de succès des deux entreprises», explique Jean-Luc Delay. «L'intégration de Nycomed a rendu notre offre encore plus attrayante.» Avec une portée globale, une infrastructure marketing efficace et un éventail élargi de produits, la nouvelle Takeda a pour but de rester le partenaire de choix de l'industrie pharmaceutique internationale.

L'association de Takeda et Nycomed a fait naître une entreprise pharmaceutique qui interviendra sur tous les marchés importants du monde. «Ensemble, nous bâtirons une entreprise parée pour relever les défis du marché pharmaceutique en rapide expansion du 21^e siècle, et fournir des médicaments innovants aux patients du monde entier.» La nouvelle Takeda possède une culture complémentaire avec des valeurs communes telles que l'innovation, l'intégrité, le travail d'équipe et le courage. «La grande diversité de nos employés nous permettra de relever les défis d'un monde toujours plus complexe.»



Dorothée Schmidiger,
Director Business Unit OTC et
Key Account Manager OTC
de Takeda Pharma SA Suisse.

Depuis février 2012, Dorothée Schmidiger occupe le poste de directrice de la Business Unit OTC. Cette spécialiste de la gestion d'entreprise et du marketing travaille depuis dix ans dans le secteur pharmaceutique et y a acquis des expériences dans divers domaines. «Je trouve ma nouvelle fonction de Key Account Manager particulièrement intéressante, d'autant qu'elle est appelée à gagner en importance», explique Dorothée Schmidiger. «Je relève avec plaisir ce nouveau défi et me réjouis de poursuivre sur la voie de la réussite dans le domaine OTC avec mon équipe.»

Priorité au client

La fusion a permis de compléter parfaitement la gamme Rx, en raison du peu de chevauchements dans ce secteur. «Les produits OTC viennent exclusivement de l'ancienne division Nycomed. Takeda Pharma Suisse continue d'en assurer la distribution. Nos principaux produits sont le Riopan®, le PANTOZOL Control®, le Litozin® et le Venostasin®. Bien entendu, nous examinons toutes les opportunités OTC internes et externes pour compléter notre portefeuille», complète Dorothée Schmidiger. L'équipe Takeda OTC, composée de nouveaux membres du service interne et des mêmes interlocuteurs du service externe, s'oriente clairement sur les besoins des clients. «Notre collaboration avec les chaînes et les groupements reste au cœur de notre activité, de même que le suivi professionnel des pharmacies et drogueries par les collaborateurs du service externe constitue un aspect essentiel. Pour nous, le client est au centre de l'activité, un élément central pour notre succès.»

Une stratégie claire pour l'avenir

La directrice de l'OTC Business Unit explique que les affaires OTC sont et restent une orientation stratégique claire. «Nous voulons continuer à nous établir et visons une stratégie de croissance. Le domaine des reflux gastriques reste prioritaire, et nous voulons y consolider notre position de leader du marché.» En ce qui concerne l'élargissement du portfolio des produits OTC, Dorothée Schmidiger précise: «Nous sommes actuellement en train d'examiner de nouvelles opportunités. Dans ce contexte, nous nous focaliserons sur notre domaine principal. Par ailleurs, nous avons déjà lancé avec succès notre nouveau produit Litozin® Drink + Vitamine C sur le marché suisse en mars dernier.» ■



Takeda Pharma SA
Huobstrasse 16
8808 Pfäffikon SZ
www.takeda.ch

Dates clés pour Takeda et Nycomed

Dates clés pour Takeda

- 2011**
Takeda rachète Nycomed.
- 2010**
Takeda lance six nouveaux produits au Japon.
- 2009**
Expansion des activités commerciales au Canada, en Amérique latine et en Europe.
- 2008**
Avec la reprise de Millennium Pharmaceuticals, Takeda dispose de sa propre entreprise d'oncologie; dissolution de la joint-venture avec Abbott et intégration de TAP et TPNA.
- 2003**
Création de Takeda Global Research & Development Center (Etats-Unis) comme partie intégrante du développement international.
- 1998**
Takeda Pharmaceutical Company (TPC) crée Takeda Pharmaceuticals North America (TPNA), une filiale à 100% sur le marché américain.
- 1985**
Première présence sur le marché américain grâce à une joint-venture avec Abbott (création de TAP Pharmaceutical).
- 1949**
Les actions nominales sont cotées sur les bourses de Tokyo et Osaka.
- 1925**
L'entreprise est enregistrée comme société anonyme avec fonctions intégrées de R & D, production et marketing.
- 1914**
Création d'une division Recherche.
- 1895**
TPC établit sa première société de production à Osaka.
- 1871**
Takeda Pharmaceutical Company (TPC) importe pour la première fois des médicaments occidentaux.
- 1781**
Début de la vente de préparations issues des médecines traditionnelles chinoise et japonaise pour Chobei Takeda à Osaka.

Dates clés pour Nycomed

- 2011**
Autorisation du Roflumilast aux Etats-Unis.
- 2011**
Rachat de Farmacol en Colombie.
- 2010**
Lancement du Daxas® dans l'UE.
- 2010**
Rachat de la majorité des actions de Guangdong Techpool Bio-Pharma, Chine.
- 2009**
Lancement de l'Instanyl® et du Pantoloc Control®.
- 2009**
Reprise de marques génériques en Europe centrale et de l'Est.
- 2007**
Rachat d'Altana Pharma.
- 2006**
Lancement du Preotact® (ostéoporose).
- 2006**
Lancement du TachoSil® (gestion des tissus).
- 1999**
Nordic Capital rachète Nycomed Pharma à Nycomed Amersham.
- 1994**
Lancement du Pantoprazol (gastroentérologie).
- 1874**
Création de Nyegaard & Co (NYCO).