


**PRESTATAIRES
LOGISTIQUES**

12^e édition

**ALLOGA
FRANCE**

1	Nom de la société	Alloga France
2	Date de création	1957 (anciennement Depolabo)
3	Principaux actionnaires	Walgreens Boots Alliance – 100%
4	Localisation du siège social du groupe	Marseille Alloga France Europrogramme, 40 Boulevard de Dunkerque, CS 41221, 13471 Marseille cedex 02
5	Nom du PDG (et photo en pièce jointe si possible)	Sébastien Drouillet, Directeur Général 
6	Type d'acteur - prestataire logistique global à l'échelle mondiale (O/N) - prestataire logistique à l'échelle européenne (O/N) - prestataire logistique à l'échelle nationale (O/N) - prestataire logistique à l'échelle régionale (O/N). Précisez la ou les régions - Autre (précisez)	<input type="radio"/> Toute France <input type="radio"/> Toute France <input type="radio"/> Toute France <input type="radio"/> Toute France 1 Siège Social Marseille, France 5 sites Logistiques en France Arras, Amiens, Blois, Angers, Lyon
7	Chiffre d'affaires 2016 - Monde ? (évolution par rapport à 2015) - France ? (évolution par rapport à 2015)	NC NC
8	Chiffre d'affaires 2016 réalisé en logistique (y compris l'activité transport quand elle est directement liée aux contrats logistiques) - Monde ? (évolution par rapport à 2015) - France ? (évolution par rapport à 2015)	Alloga France 2016 : 130 M€
9	Faits marquants de la société en 2016 et 2017	Mars 2016 : Autorisation ANSM pour statut d'importateur pour tous nos sites Avril 2017 Certification « Opérateur Economique Agréé » (OEA)

	MASE O/N ?	N
	SQAS O/N ?	N
	ILO-OSH O/N ?	N
	OHSAS 18001 O/N ?	O (groupe WBA)
	Qualicert O/N ?	N
	EuraCRP O/N ?	N
	Certipharm O/N ?	N
	IFS Logistique O/N ?	N
	Agrément dépositaire pharmaceutique O/N ?	O
	Signataire de la charte CO2 de l'Ademe O/N ?	N
28bis	Autres certifications : précisez	ISAE3402 (SOX) Certification OEA certificats BPD et BPF
30	Nombre d'informaticiens ?	31
31	Quelles sont les principaux savoir-faire que vous mettez en avant dans le domaine des RH en tant que prestataire logistique ?	Pilotée par la Direction des Ressources Humaines, la formation est un élément fondamental de la mise en œuvre de la qualité au sein de l'entreprise. - Le personnel d'exploitation sur site est formé aux matériels spécifiques dans le cadre des tâches logistiques à effectuer ainsi que pour la manipulation des produits pharmaceutiques en conformité avec les exigences réglementaires - Les formations de sécurité / santé sont effectuées sur une base annuelle en conformité avec les obligations légales - Les formations aux BPF et BPD sont assurées par les Responsables Assurance Qualité des sites.
32	Avez-vous été amené ces dernières années à recruter de nouveaux talents, de nouveaux profils et si oui lesquels ?	- Laboratoire Exploitant Pharmaceutique - Périmètre Logistique : . Facturation-Encaissement-Recouvrement . Gestion des AO Publics Hospitaliers . Gestion du Service client Front Office . Gestion des Essais cliniques /ATU . Gestion des dotations VM . Gestion des Echantillons - Vente et Marketing Direct en Officines : 2 réseaux de vente spécialisés + 1 Centre d'Appels + 1 cellule de gestion Grands Comptes. Conseils en stratégie produit, formation de l'équipe officinale, merchandising, solutions sur-mesure : constitution de l'offre, segmentation du marché, ciblage de la clientèle, plans d'actions commerciaux et marketing...
33	Quelles principales évolutions en termes d'offres (ou en termes contractuels) proposez-vous en 2017 ?	Alloga France et Skills in healthcare bénéficient d'une très forte expertise dans le domaine de la logistique et de la promotion à l'officine des produits de santé. Grâce à leurs deux savoir-faire reconnus, Alloga et Skills in Healthcare proposent une offre unique sur le marché : l'offre All'In. Pour SIH une offre d'accompagnements au lancement de produits et entrée sur le marché pharmaceutique All'In reste une solution globale qui permet aux laboratoires pharmaceutiques de bénéficier de services experts depuis la gestion logistique de leurs essais cliniques, l'exploitation de leurs molécules, le stockage et la distribution de leurs spécialités à leur sortie d'usine, jusqu'à leur promotion à l'officine, en passant par la gestion administrative des appels d'offres hospitaliers, la facturation, l'encaissement et le recouvrement, la formation des équipes officinales, un service clientèle performant, des actions commerciales en face-face ou par téléphone