

TRAÇABILITÉ. Une entreprise de Chenôve en pointe dans ce domaine

Istech s'adapte au nouveau codage des médicaments



Istech s'est positionné pour répondre aux exigences de la nouvelle codification des produits pharmaceutique. Photo LBP

Proposer aux industriels des solutions de suivi de leur production, c'est le métier d'Istech, basée à Chenôve, qui a fait preuve de réactivité sur le codage des produits pharmaceutiques.

La prochaine fois que vous irez chercher des médicaments, vous ne ferez probablement pas attention au geste du pharmacien passant les boîtes devant un petit lecteur laser, pour en enregistrer le prix.

Cette action, presque invisible, fait pourtant vivre une dizaine de salariés à Chenôve. Chez Istech, la commercialisation de solutions de lecture de ces codes, sur les boîtes des produits que nous consommons, est au cœur de l'activité.

Dans l'entreprise créée et dirigée par Bertrand Dodane en 2007, on ne conçoit pas les dispositifs de lecture des codes. En revanche, on les commercialise dans le cadre d'une ingénierie globale.

Les clients sont des industriels qui, soumis à des impératifs toujours accrus de traçabilité pour leurs productions, sont à la recherche de solutions performantes. Istech est ainsi distribu-

teur officiel des produits d'identification de la marque américaine Cognex.

C'est avec ce fournisseur que la société a mis sur le marché une solution d'ingénierie adaptée à une évolution du codage des produits pharmaceutiques.

Plus d'informations stockées

Les normes concernant ce codage ont en effet évolué profondément ces derniers mois : fini le code-barres classique, place au Datamatrix. Se présentant sous la forme d'une multitude de petits carrés noirs et blancs, il permet de stocker bien plus d'informations que le code-barres. Selon Delphine Benoit, en

« Marquage, identification, traçabilité sont des terrains à exploiter. »

charge de la communication d'Istech, « cette nouvelle norme permet d'enregistrer le code du produit, le numéro de son lot, sa date de péremption. Accessoirement, c'est aussi un moyen plus efficace de lutter contre la contrefaçon et les trafics de médicaments ».

Cette norme, les industriels du secteur pharmaceutique ont jusqu'au 1er janvier 2011 pour l'appliquer mais Istech

a décidé de prendre les devants afin de proposer au marché des systèmes de lecture de ces codes Datamatrix, portables ou installés sur des chaînes de production.

En distribuant un tel dispositif, Istech dispose d'un moyen supplémentaire pour se développer, à la fois sur les marchés extérieurs, mais aussi près de ses bases : la société, qui s'est fixée un objectif de 750 000 € de chiffre d'affaires pour 2 009 recherche d'ailleurs actuellement un technico-commercial pour la Bourgogne. « Parmi nos clients locaux figurent des sociétés comme SEB, à qui nous avons livré une solution de marquage des couvercles d'autocuiseurs », précise Delphine Benoit.

Sur les produits destinés à l'industrie pharmaceutique, les prévisions de croissance de la demande sur 2009 sont évaluées à 35 %, mais, là où Istech a une véritable carte à jouer, c'est que l'évolution des normes de marquage et de traçabilité va aussi concerner l'agroalimentaire, les produits cosmétiques ou l'aéronautique. Autant de terrains où il faudra être présent.

BERTY ROBERT

b.robert@lebienpublic.fr

LE CRÉATEUR

JEAN-MICHEL MONTENOT

Le Tuc Immobilier
Beaune



« Il a fallu gérer la crise »

Beaunois d'origine, Jean-Michel Montenot, fils de commerçants a fait toute sa « première vie » dans l'armée : vingt-et-ans ans, dont onze dans la gestion administrative et financière. De retour en Bourgogne, comme adjudant-chef à Hauteville, près de Dijon, Jean-Michel Montenot y connaîtra sa dernière affectation. Revenu à la vie civile, et mordu par la fibre commerciale parentale, il se lancera dans l'immobilier, comme agent commercial pour le Trait d'Union Commercial, un réseau immobilier qui a son siège à Orange dans le Vaucluse. « De préférence aux franchises médiatisées, j'ai choisi Le Tuc Immobilier parce que c'est une affaire familiale. Elle a été créée en 1947 par le grand-père et c'est le petit-fils qui la dirige aujourd'hui. »

Et Jean-Michel Montenot de reconnaître « à cette époque je gagnais bien ma vie ». Pourtant, il a ouvert une agence à Beaune « parce que, dans la vie, il faut se fixer des objectifs et les atteindre, même si c'est au détriment des rémunérations ». C'était il y a un peu moins de deux ans. Juste avant la crise, qu'il a subie de plein fouet. Une crise dont ses deux commerciales ne se sont pas remises. « Il a fallu gérer la baisse des prix de 20 %, les clients attentistes, les banques frileuses, etc... » Désormais, il travaille seul et se montre optimiste : « Je pense qu'on a connu le creux de la vague. Aujourd'hui, avec la baisse des prix, la baisse des taux des prêts, les crédits d'impôts (40 % sur les intérêts d'emprunts et sur les travaux d'isolation), tous les critères sont réunis pour offrir au client de belles opportunités. »

PHILIPPE LÉGLISE

pleglise@lejsl.fr