Le vétérinaire
dans les entreprises du médicament vétérinaire.

Découvrir les 7 métiers
les plus accessibles aux jeunes diplômés vétérinaires dans l'industrie du médicament vétérinaire.

- L'UNION -

sommaire

01.

Présentation des entreprises du médicament vétérinaire

Page 3

02.

Le développement d'un médicament

Page 4

03.

Les métiers accessibles aux vétérinaires dans le cycle de vie du médicament

Page 8

04.

Bon à savoir

Un secteur porteur pour les vétérinaires

Page 25

Ce qui fera la différence lors des recrutements

Page 26

Où s'informer

Page 29

LE MÉDICAMENT VÉTÉRINAIRE, LES SPÉCIFICITÉS

L'industrie du médicament vétérinaire est spécifique au sens où pour chaque espèce animale un dossier particulier de demande d'autorisation de mise sur le marché doit être constitué.

Le marché des médicaments à usage vétérinaire est complexe, en raison de la variété des espèces (46% d'animaux de compagnie, 50% d'animaux de production et 4% d'équins). Néanmoins, le marché français de médicaments vétérinaires est le premier marché européen de santé animale et le deuxième mondial, avec un chiffre d'affaires de 1195 millions d'euros en 2016.

Des raisons historiques d'une part, notamment la tradition pastorienne, et économiques d'autre part, notamment liées à l'importance des effectifs sur le territoire français, ont contribué à faire de ce secteur de l'industrie des produits de santé un secteur stratégique et renommé pour sa qualité. D'ailleurs, chaque année, 10 à 12% du chiffre d'affaires du secteur sont à la R&D,

Les enjeux de ce secteur sont nombreux. Il s'agit d'abord d'un enjeu de santé publique. 66% des maladies chez l'homme sont d'origine animale. En contribuant à prévenir les maladies animales infectieuses ou parasitaires, les médicaments vétérinaires stoppent leur cycle de développement avant qu'elles n'atteignent l'Homme. Ils participent ainsi à la sécurité sanitaire humaine et animale.

Ensuite, il s'agit d'un enjeu de santé et de bien-être de l'animal.

Un animal de compagnie en bonne santé contribue à l'équilibre affectif et psychologique d'une partie non négligeable de Français, notamment les plus fragiles.

Le bien-être et la santé des animaux sont des préoccupations majeures des éleveurs avec un recours aux médicaments de prévention ou de traitement sous la prescription exclusive de vétérinaires.

Il s'agit enfin d'un enjeu de sécurité et de sureté alimentaire. Nous consommons régulièrement des denrées d'origine animale (lait, œuf, viande, poisson…) qui doivent être produits par des animaux sains et en quantité suffisante pour répondre aux attentes du consommateur.

Repères

- Le marché français de médicaments vétérinaires est le premier marché européen de santé animale et le deuxième mondial
- Chiffre d'affaires de 1195 millions d'euros en 2016
- Une cinquantaine d'entreprises réparties sur le territoire national
- 6600 emplois en France notamment dans les domaines de la recherche et développement, la production ou encore la commercialisation des médicaments vétérinaires

Les médicaments vétérinaires préviennent et protègent contre les maladies animales, lesquelles mettent à mal la compétitivité de l'élevage et la sécurisation de la filière agro-alimentaire.

Les médicaments vétérinaires produits et utilisés respectent l'environnement : une partie consacrée à l'« évaluation des risques pour l'environnement » est prévue dans la délivrance de l'AMM.

Une cinquantaine d'entreprises réparties sur le territoire national représentent 6600 emplois notamment dans les domaines de la recherche et développement, la production ou encore la commercialisation des médicaments vétérinaires.

01 Présentation des entreprises du médicament vétérinaire

Le développement d'un médicament

02

RECHERCHE FONDAMENTALE ET APPLIQUÉE

La recherche fondamentale a pour principal objectif la compréhension des phénomènes naturels, la mise en place de théories ou de modèles explicatifs. Elle s'intéresse, par exemple, aux propriétés de la lumière et de la matière, aux gènes et à leur fonctionnement, à la régulation cellulaire, à la façon dont les virus envahissent les cellules ou encore aux phénomènes qui permettent aux bactéries de devenir résistantes aux antibiotiques.

La recherche appliquée se concentre quant à elle sur la mise au point de nouveaux objets (logiciels, vaccins, médicaments, diagnostics...) ou sur l'amélioration de techniques existantes. Si une telle activité aboutit souvent à des progrès significatifs, c'est pratiquement toujours la recherche fondamentale qui est à l'origine des découvertes réellement innovantes ou des sauts qualitatifs dans les performances techniques. De nombreux exemples issus de l'histoire des sciences, notamment en physique et en biologie, permettent d'illustrer cette affirmation (Source la revue pour l'histoire du CNRS).

DÉVELOPPEMENT

De la molécule à la spécialité

Le développement est l'ensemble des travaux qui suivent la découverte d'une molécule pour la transformer en médicament consommable et commercialisable.

Autrement dit, le développement d'un médicament vétérinaire est un long chemin, depuis la molécule candidate jusqu'à la spécialité médicamenteuse mise à la disposition des vétérinaires. Ce développement obéit à des règles et bonnes pratiques strictes afin de garantir un produit de qualité, efficace et sûr.

Des préoccupations spécifiques au secteur vétérinaire

Le développement d'un médicament vétérinaire est parsemé d'obstacles propres à la médecine vétérinaire. Parmi les préoccupations spécifiques, nous pouvons retrouver la large diversité des espèces, des métabolismes et au sein d'une même espèce, des animaux de tailles et âges différents. Il existe également un nombre important de présentations médicamenteuses afin d'apporter un large arsenal thérapeutique aux vétérinaires et faciliter l'administration du médicament chez l'animal.

De plus, pour les animaux d'élevage destinés à être consommés ou produisant des aliments (viande, lait, œufs,...) un aspect essentiel supplémentaire tient à la protection de la santé du consommateur.

Les contraintes du développement

Le développement préclinique et clinique est long et coûteux. En effet, il fait l'objet d'une prise de risque importante pour le laboratoire dans la mesure où celui-ci n'est pas assuré, au début du développement, que le projet ira jusqu'à son terme.

Toutes les étapes du développement sont complexes, et chacune d'entre elles peut conduire à un résultat susceptible de contraindre le laboratoire à abandonner le développement du produit. Chacune de ces étapes a un coût. En effet, en fonction du type de projet (destiné aux animaux de compagnie ou aux animaux de rente, nombre de pays de commercialisation, type de procédure d'enregistrement,...), le développement d'un médicament vétérinaire va de 1,5 à plusieurs dizaines de millions d'euros.

AUTORISATION DE MISE SUR LE MARCHÉ

Les médicaments vétérinaires sont soumis à une autorisation de mise sur le marché (AMM) délivrée par l'ANSES-ANMV ou l'EMA (European Medicines Agency) selon le type de procédure. Plus d'informations sur le site de l'Anses.

L'AMM est accordée sur la base de l'évaluation du bénéfice / risque

L'AMM n'est accordée qu'après l'examen approfondi par les autorités compétentes (ANSES-ANMV ou EMA) d'un dossier scientifique rassemblant l'ensemble des études conduites sur le médicament en conformité avec des normes et protocoles harmonisés au niveau européen.

Pour les médicaments vétérinaires, le niveau d'exigence est comparable à celui des médicaments à usage humain, avec un volet supplémentaire d'études de sécurité vis-à-vis de l'utilisateur et du consommateur pour les médicaments destinés aux animaux producteurs d'aliment.

Un dossier en 4 parties pour l'AMM

Le dossier remis aux autorités compétentes pour l'obtention de l'AMM contient l'ensemble des données expérimentales et analytiques prouvant la qualité, la sécurité et l'efficacité du médicament proposé. Il peut faire jusqu'à 150 000 pages et comprend 4 parties :

1. La partie 1 est un résumé du dossier, contenant notamment les rapports d'experts
2. La partie 2 traite de la qualité chimique, biologique et pharmaceutique du médicament,
3. La partie 3 contient l'ensemble des données consacrées à la sécurité du médicament et se décompose en 3 volets :
   - La sécurité pour le consommateur de denrées animales, volet dans lequel sont abordées les Limites Maximales de Résidus (LMR) et les temps d'attente,
   - La sécurité pour l'utilisateur du médicament,
   - La sécurité pour l'environnement
4. La partie 4 apporte les preuves précliniques et cliniques de la tolérance et de l'efficacité du médicament chez l'animal de destination.

Le résumé des caractéristiques du produit

A l'issue de la procédure, lorsque l'AMM est octroyée, un document supplémentaire est également validé : le résumé des caractéristiques du produit (RCP).

Ce document contient tous les renseignements nécessaires à l'étiquetage et à la rédaction de la notice qui permettent aux prescripteurs, aux ayants droits et aux utilisateurs d'être informés de la posologie, des propriétés et indications du médicament, de son mode d'emploi, des effets secondaires chez l'animal et des précautions éventuellement nécessaires pour limiter l'exposition de l'utilisateur ou de l'environnement.

La procédure d'AMM, en raison de ses exigences et de ses objectifs, permet de garantir un médicament efficace et sûr pour l'animal et son bien-être.

DE NOMBREUX CONTRÔLES POUR UNE PRODUCTION ENCADRÉE ET ÉVALUÉE

Après l'étape de la recherche et développement, puis celle de l'enregistrement, vient la production. Elle fait appel aux principes de l'assurance qualité et notamment aux Bonnes Pratiques de Fabrication (BPF). Le médicament vétérinaire est un produit qui conformément à la réglementation, doit subir de nombreux contrôles de façon à garantir un produit de qualité.

Les matières premières qui rentrent dans la composition du médicament sont issues de la Pharmacopée[1].

De plus, la production d'un médicament vétérinaire ne peut se faire qu'au sein d'un établissement qui a reçu une autorisation administrative des autorités compétentes (ANMV / ANSES).

PHARMACOVIGILANCE

Qu'est-ce que la pharmacovigilance ?

La pharmacovigilance vétérinaire, c'est la surveillance des effets indésirables des médicaments vétérinaires, notamment ceux qui n'auraient pas été identifiés au cours du développement, chez les animaux et les êtres humains, et l'évaluation scientifique des informations recueillies.

Grâce à une meilleure connaissance du médicament, la pharmacovigilance permet :

- d'améliorer l'information du prescripteur et des propriétaires d'animaux ou professionnels de l'élevage,
- d'autoriser un traitement dont on est sûr que le bénéfice potentiel est supérieur au risque encouru.

Comment fonctionne la pharmacovigilance ?

Tout vétérinaire ou professionnel de santé est tenu de déclarer auprès de l'ANMV ou du laboratoire les faits relevant de la pharmacovigilance qu'il les constate directement ou qu'ils lui soient rapportés par les utilisateurs (particuliers, éleveurs).

Tout laboratoire de médicament vétérinaire doit disposer d'un service de pharmacovigilance. Cette structure répertorie et évalue tous les effets indésirables reçus potentiellement attribués au médicament. Les données de pharmacovigilance sont partagées et consolidées au niveau européen et leur analyse peut conduire à modifier l'information sur le médicament.

Le suivi du médicament vétérinaire, ainsi structuré, permet une meilleure information des professionnels de santé et des propriétaires d'animaux sur les effets secondaires éventuels et les précautions permettant de limiter leur survenue. Le bénéficiaire de cette information est l'animal.

3 928 cas recensés en 2015

Le département de pharmacovigilance de l'ANMV a recueilli 3 928 déclarations spontanées d'effets indésirables (graves et non graves) en 2015. Plus de la moitié étaient non graves et la quasi-totalité des effets étaient déjà connus.

[1]La Pharmacopée est un ouvrage réglementaire destiné aux professionnels de santé qui définit :

- les critères de pureté des matières premières ou des préparations entrant dans la fabrication des médicaments (à usage humain et vétérinaire) voire leur contenant,
- les méthodes d'analyses à utiliser pour en assurer leur contrôle.

03 Les métiers accessibles aux vétérina

8 - 10 ANS

Préparation du médicament

Recherche | Isolement des molécules
Essais précliniques | Essais sur la cellule et l'animal

1 - 3 ANS

Autorisation et mise en production

Autorisation de mise sur le marché (AMM)
Prix et remboursement
Développement industriel

Production du médicament

Fabrication
Conditionnement

Recherche & Développement

Pages 10 à 14

CHARGÉ DE RECHERCHE & DÉVELOPPEMENT

Il conçoit des modèles scientifiques et des expériences qui ouvriront de nouvelles pistes pour les médicaments de demain.

Fiche métier en page 10

COORDINATEUR/CHEF DE PROJET ÉTUDES CLINIQUES

Il met en place et suit les études cliniques d'un projet dans les différents sites d'investigation en garantissant la qualité des données recueillies et le respect de la réglementation.

Fiche métier en page 12

CHARGÉ DE PHARMACOVIGILANCE

Il réalise le suivi de la tolérance des produits en développement et commercialisés afin de garantir la sécurité des patients.

Fiche métier en page 14

Production

CHEF DE PROJET PRODUCTION

Il organise et pilote les projets de transformation, d'évolution ou d'amélioration impactant les activités de fabrication des médicaments sur les sites de production.

Les métiers transverses

Page 22

CHARGÉ D'AFFAIRES RÉGLEMENTAIRES

Il constitue les dossiers d'enregistrement en vue de l'obtention et du maintien des autorisations de mise sur le marché (AMM) et suit les relations avec les autorités de santé.

Fiche métier en page 22

ASSUREUR QUALITÉ

Il met en oeuvre et anime (dans un domaine donné) le système d'assurance qualité dans le cadre de la politique qualité de l'entreprise.

ires dans le cycle de vie du médicament

Vie du médicament

Information des prescripteurs
Vente au public
Pharmacovigilance

Commercialisation & diffusion

Pages 16 à 20

CHEF DE PRODUIT

Il élabore et met en œuvre la stratégie marketing/communication pour son portefeuille de produits afin d'en optimiser le chiffre d'affaires et la rentabilité.

Fiche métier en page 16

CHARGÉ DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

Il conseille les professionnels de santé sur les produits et services proposés en s'assurant de leur bon usage et en répondant à leurs besoins spécifiques.

Fiche métier en page 18

RESPONSABLE TECHNIQUE

Il apporte sur son champ d'expertise, une information scientifique et médicale aux professionnels de santé et développe des partenariats scientifiques.

Fiche métier en page 20

CONTRÔLEUR QUALITÉ

Il met en oeuvre les techniques de contrôle qualité afin de vérifier la qualité des produits et des services dans le respect de la réglementation et des règles d'hygiène et de sécurité.

Chargé de recherche & développement

CHARGÉ D'ÉTUDES | CHARGÉ DE TRAVAUX SCIENTIFIQUES | CHARGÉ DE DÉVELOPPEMENT | INGÉNIEUR R&D | INGÉNIEUR D'ÉTUDES

Le chargé de R&D réalise des travaux d'études dans le cadre d'un projet défini. Il est en charge de la conception et de la réalisation d'expériences scientifiques et techniques, dans le respect des plannings et des budgets validés, de la réglementation et des règles QHSE (Qualité Hygiène Sécurité Environnement).

Le métier au quotidien

Le chargé de R&D contribue à l'élaboration du cahier des charges de ses travaux en définissant le planning et le budget associé. Il définit et rédige les protocoles, les procédures, les hypothèses de recherche, les modèles utilisés, les méthodes de recueil et d'analyse de données. Il analyse et interprète les résultats de ses expériences, et en contrôle la cohérence par rapport aux hypothèses initiales. Il peut superviser les activités éventuelles confiées à des sous-traitants en particulier dans leur dimension technique. Il assure la formalisation et la communication de ses résultats en interne et en externe. Il peut aussi participer aux phases de validation des phases d'essais, d'homologation du produit sur le marché et à l'établissement des dossiers de marquage CE. Il réalise en continu une veille scientifique et/ou technique sur son domaine d'activité afin d'identifier de nouvelles pistes de recherche et de concevoir des méthodes d'investigation innovantes.

Les attentes des entreprises

LES FORMATIONS

Les postes de chargé de R&D sont ouverts à de nombreux profils : master et doctorat scientifique (biologie, chimie), ingénieur agro/agri/chimie, vétérinaire.
Une expérience (a minima un stage) sur une pathologie ou une espèce spécifique est requise.
Le + d'un profil vétérinaire : une connaissance des espèces animales et des pathologies.

LES COMPÉTENCES

Au-delà de son expertise scientifique, le chargé de R&D doit faire preuve d'une grande rigueur afin d'intégrer les contraintes réglementaires, budgétaires et calendaires de son projet de recherche et assurer la traçabilité des données et la reproductibilité des résultats. Il doit aussi posséder une vraie capacité d'analyse pour exploiter de façon pertinente les données issues de ses travaux. Afin de trouver des méthodes innovantes et de nouvelles pistes de recherche, il doit être capable de sortir des sentiers battus tout en faisant preuve de sens business pour tenir compte de la stratégie de l'entreprise.
Le fonctionnement en équipe transverse et pluridisciplinaire nécessite une grande agilité intellectuelle ainsi que de vraies capacités à communiquer et à fédérer autour d'un projet.

Les passerelles possibles

Ce métier permet notamment d'évoluer vers les métiers de :

Chargé de R&D sur une autre espèce/ pathologie • Directeur d'étude • Responsable R&D • Responsable de laboratoire de contrôle • Clinicien • Responsable technique

Les tendances d'évolution du métier

Dans une logique croissante d'internationalisation et de fonctionnement en matriciel, il est essentiel de savoir s'adapter aux autres cultures et d'adapter sa communication en fonction de ses interlocuteurs. Il est important de savoir décrypter et de s'approprier les normes réglementaires étrangères et bien sûr de maîtriser l'anglais.
L'enjeu de l'exploitation des données scientifiques et de leur volume croissant au travers du big data, implique le développement de compétences statistiques.

Témoignage

Agathe

CHEF DE PROJET CLINIQUE

Je suis chef de projet clinique pour les animaux de rente (bovins, porcins,..) au sein du département Recherche et Développement d'un grand laboratoire pharmaceutique. Je gère des études cliniques dont l'objectif est d'évaluer l'efficacité et la sécurité d'utilisation du médicament.

Je suis diplômée de l'école vétérinaire de Toulouse avec une spécialisation en équine (T1 pro équine) complétée par un internat en médecine et chirurgie des équidés au Québec. J'ai travaillé 1 an en clientèle équine itinérante à Chantilly puis en clinique en clientèle canine. N'étant pas satisfaite par l'activité de vétérinaire en clientèle, j'ai souhaité reprendre mes études. J'ai ainsi réalisé un diplôme universitaire de pharmacocinétique tout en intégrant en parallèle une CRO (Contract Research Organization) où je réalisais des essais de sécurité et d'efficacité sur des médicaments en développement pour des laboratoires pharmaceutiques. Je partageais mon temps entre la phase animale en ferme expérimentale, la rédaction de protocoles ou de rapports et l'analyse des données. Riche de cette expérience, j'ai intégré mon poste actuel que j'occupe depuis maintenant 4 ans et je ne m'ennuie pas !

Au quotidien, je gère en parallèle plusieurs projets à différentes phases de développement. Je pilote des équipes pour la mise en place et le déroulement des études. J'écris des protocoles, je participe à la sélection des investigateurs. Je travaille avec les moniteurs d'étude et les data managers pour mettre en place la gestion des données de l'étude. Avec l'expérience, je fais de moins en moins d'opérationnel mais je supervise la phase animale pour être toujours en contact avec le terrain. Je gère l'analyse des données et la rédaction du rapport d'étude pour soumission aux agences en vue de l'AMM. Mon métier consiste aussi à participer à la gestion du plan de développement des produits en coordination avec les affaires réglementaires, la formulation et la pharmacovigilance. Aujourd'hui, c'est la partie que je préfère dans mon métier.

Ce qui me plait dans mon métier de R&D, c'est avant tout de pouvoir lier l'intérêt scientifique à une démarche orientée résultats concrets même si obtenir l'AMM d'un produit est un processus long. J'apprécie aussi la variété des activités ainsi que l'interaction avec des métiers divers comme des datas managers, des biostatisticiens, les affaires réglementaires, des experts scientifiques,....

Pour être un bon professionnel, il faut tout d'abord avoir une connaissance générale de l'ensemble des pathologies et savoir faire appel à des experts pour aller plus loin. Il faut être organisé et rigoureux pour respecter des référentiels qualité très stricts. Il faut aussi être très réactif pour prendre des décisions rapidement en cours d'étude si besoin. Enfin, il faut avoir de bonnes compétences en communication et ne pas hésiter à informer les parties prenantes pour qu'elles restent impliquées et bien coordonnées.
Travailler en industrie est très challengeant et offre de vraies possibilités d'évolutions professionnelles. A terme, j'aimerais évoluer vers une fonction de manager hiérarchique.

Coordinateur d'études cliniques

ATTACHÉ DE RECHERCHE CLINIQUE | CHARGÉ D'AFFAIRES CLINIQUES | MONITEUR D'ESSAIS CLINIQUES

Dans le cadre du développement d'un nouveau médicament ou d'études à mener pour un médicament déjà sur le marché, le coordinateur d'études cliniques organise et supervise la réalisation des études cliniques dans le respect des délais, du budget et de la réglementation. Il garantit le bon suivi des essais cliniques, la qualité et la véracité des données scientifiques recueillies au cours des études cliniques.

Le métier au quotidien

Le coordinateur d'études cliniques met en place l'étude : élaboration des protocoles des essais, réalisation de la documentation, sélection des prestataires, validation des sites d'investigations et recrutement des patients. Une fois l'étude définie, il présente le protocole aux investigateurs, les forme, prépare et vérifie les lots de médicaments. Tout au long de l'étude, il visite les centres investigateurs, contrôle la bonne application des procédures et de la réglementation, gère la logistique (matériels, stocks), suit le budget, apporte son soutien technique et répond aux questions des vétérinaires et/ ou des propriétaires. Il veille à la détection et au suivi des évènements indésirables, il transfert les données de pharmacovigilance aux services concernés, rédige et transmet les rapports de suivi de l'étude. Enfin, il est en charge de l'exploitation des résultats : contrôle des données recueillies, création de base de données, supervision de la saisie des données et corrections éventuelles.

Les attentes des entreprises

LES FORMATIONS

Les postes de coordinateur études cliniques sont ouverts idéalement à des profils de vétérinaire mais sont aussi accessibles à de titulaires de master 2 scientifique, à des ingénieurs agro/agri et à des pharmaciens. Une expérience de 2 ou 3 ans dans l'industrie pharmaceutique ou en clinique vétérinaire est très appréciée.
Le + d'un profil vétérinaire : une connaissance des espèces animales et des pathologies.

LES COMPÉTENCES

Au-delà de ses compétences scientifiques et de son appétence pour la recherche, le coordinateur d'étude clinique doit posséder de fortes compétences en gestion de projet, faire preuve de rigueur, de capacité d'analyse. Il doit savoir collaborer en transverse, gérer des partenaires externes et maitriser les techniques de communication afin d'animer et mobiliser les différents acteurs. Enfin, la maîtrise de l'anglais est nécessaire pour travailler à l'international.

Les passerelles possibles

Ce métier permet notamment d'évoluer vers les métiers de :

Chef de projet R&D • Chargé de pharmacovigilance • Chargé d'affaires réglementaires • Evolution sur des projets plus importants • Evolution vers les études médicales

Les tendances d'évolution du métier

La logique croissante de l'internationalisation nécessite de s'adapter aux réglementations étrangères et de maitriser parfaitement l'anglais afin notamment de collaborer avec des CRO basés à l'étranger.

Témoignage

Sophie

CHARGÉE D'ÉTUDES CLINIQUES ET PRÉ-CLINIQUES

A la fin de mon DESV, j'ai obtenu un diplôme d'école de médecine interne des carnivores domestiques à Toulouse. Après quelques mois de remplacements en clientèle canine, j'ai souhaité mettre à profit mes compétences et connaissances dans un contexte différent de celui des cliniques. J'ai suivi un Master 2 Sciences du médicament Option Pharmacie vétérinaire proposé par l'université de Lyon 1 et VetAgro Sup, à l'issue duquel j'ai réalisé un stage dans un laboratoire pharmaceutique vétérinaire comme moniteur d'essais cliniques.

Actuellement, je suis chargée des études cliniques et précliniques au sein de la R&D du département santé animale. J'assure un soutien scientifique et vétérinaire quotidien aux chefs de projet et aux chargés d'affaires réglementaires du service. J'établis la documentation sur les maladies visées concernant les médicaments en développement ou déjà commercialisés. J'étudie donc beaucoup d'articles scientifiques et me documente sur les essais déjà réalisés, les diagnostics, les causes des maladies et les traitements existants. Je conçois et je rédige des protocoles d'essais cliniques et précliniques pour le développement des médicaments en conciliant les contraintes liées au dossier règlementaire (AMM), la pratique de la clientèle et le respect du bien-être animal qui est au cœur du métier. Je mets en place les études cliniques à petite échelle, j'en assure le monitoring et l'analyse des résultats. Pour les études à plus grande échelle, j'assure le lien avec les prestataires. J'établis également des conventions de recherche avec les écoles vétérinaires, j'en assure la mise en place et le suivi.

Cela me plait d'intervenir sur des sujets variés puisque l'on travaille sur plusieurs types de maladies. J'apprécie le travail en équipe au quotidien, ce qui me tenait à cœur dans mon choix professionnel. Enfin, ce métier me permet d'acquérir en continu de nouvelles connaissances.

Pour réussir dans ce métier, il est nécessaire d'être ouvert d'esprit et de savoir réfléchir en dehors des sentiers battus. Il faut aussi beaucoup de rigueur notamment pour la rédaction des protocoles. Il est essentiel de posséder le sens de l'éthique pour respecter le bien-être animal. Il faut aussi savoir travailler en équipe. Enfin, un bon sens de l'organisation est incontournable pour garder le fil sur les nombreux projets.

Après 2 ans à ce poste, je n'envisage pas encore d'évolution. Je souhaite surtout acquérir d'avantage d'expertise et devenir plus autonome vis-à-vis de l'ensemble des sujets abordés.

Chargé de pharmacovigilance

VÉTÉRINAIRE PHARMACOVIGILANCE | DRUG SAFETY OFFICER | CHARGÉ DE VIGILANCE SANITAIRE | CORRESPONDANT(E) EN RÉACTOVIGILANCE

Il réalise l'évaluation et la surveillance des risques liés à l'utilisation du médicament avant et après sa commercialisation. Il propose des mesures permettant de diminuer ces risques, de promouvoir le bon usage du produit et de garantir la sécurité de l'utilisateur, dans le respect de la réglementation. Il contribue au sein de l'entreprise à la rédaction, à la mise en œuvre et au contrôle de l'application des procédures de pharmacovigilance.

Le métier au quotidien

Le chargé de pharmacovigilance participe à l'évaluation des risques médicamenteux pour les produits en développement ou déjà commercialisés : recueil, évaluation et documentation des incidents et risques d'incidents (effets indésirables, mauvais usage...), évaluation des bénéfices/ risques, élaboration des rapports de vigilance sanitaire. Il réalise une veille réglementaire et scientifique nationale et internationale. Il participe à la rédaction, à la mise en œuvre et au contrôle de l'application des procédures de vigilance sanitaire interne à l'entreprise. Il prend également en charge la constitution de la partie pharmacovigilance du dossier d'AMM et des dossiers transparence prix. Il joue un rôle indispensable d'information et de conseil sur la tolérance des produits. En interne, il sensibilise et assiste les services concernés (ventes, technique, marketing, réglementaire...) sur les questions de vigilance sanitaire : communication, formation, préparation d'argumentaires en cas de crise ou d'action juridique... A l'externe, il assure le rôle d'interface avec les autorités de santé et les professionnels de santé.

Les attentes des entreprises

LES FORMATIONS

Les postes de chargé de pharmacovigilance sont ouverts à des vétérinaires ou pharmaciens mais aussi à des masters et PhD scientifiques ou à des ingénieurs agro.
Un master complémentaire en pharmacovigilance et une expérience en recherche clinique sont appréciés.
Le + d'un profil vétérinaire : une connaissance des espèces animales et des pathologies, une capacité à diagnostiquer et à analyser les effets secondaires.

LES COMPÉTENCES

Au-delà de l'expertise médicale et pharmaceutique, la rigueur, la capacité d'analyse et la prise de recul sont indispensables pour traiter la multitude de données et anticiper les risques médicamenteux.
Les nombreuses interactions avec des interlocuteurs internes et externes demandent de réelles capacités à communiquer, une ouverture d'esprit et une curiosité intellectuelle. Par ailleurs, l'intérêt pour la réglementation, la législation et une appétence pour la recherche sont requis pour mener à bien l'ensemble de ses missions.

Les passerelles possibles

Ce métier permet notamment d'évoluer vers les métiers de :

Responsable pharmacovigilance • Responsable technique • Chargé d'affaires réglementaires • Chef de produit • Assureur qualité

Les tendances d'évolution du métier

La logique croissante d'internationalisation et le développement des interactions en interne et à l'externe nécessitent des profils adaptables, dotés d'une agilité relationnelle, capables de travailler dans un environnement transculturel et matriciel en s'adaptant aux réglementations étrangères et en maîtrisant l'anglais.

Témoignage

Ségolène

RESPONSABLE DE PROJET AFFAIRE RÉGLEMENTAIRE ET ASSURANCE QUALITÉ ET RESPONSABLE PHARMACOVIGILANCE INTÉRIMAIRE

Dès l'école vétérinaire, j'avais une préférence pour la pharmacologie et la parasitologie. De plus, je souhaitais exercer un métier me permettant d'avoir une vision d'ensemble, de prendre du recul et d'évoluer dans un environnement international. L'industrie pharmaceutique correspondait à mes envies et à ma manière de travailler.

Après avoir fait des stages en clinique et avoir travaillé pour la presse vétérinaire comme rédactrice scientifique, je suis rentrée dans l'industrie pharmaceutique dans la qualité et les affaires réglementaires. Aujourd'hui, je travaille pour une petite entreprise et j'ai donc plusieurs casquettes. Je suis responsable de projet affaires réglementaires et assurance qualité ainsi que responsable pharmacovigilance intérimaire.

Pour la partie affaires réglementaires et qualité, j'assure la conformité de l'établissement aux règles et référentiels applicables à l'industrie pharmaceutique. Je m'occupe aussi des autorisations de la mise sur le marché de nos produits dans de nouveaux pays et de la recherche de distributeurs en m'assurant que nos standards pharmaceutiques sont appliqués. Pour la pharmacovigilance, je maintiens le système de collecte des cas, leur enregistrement, leur évaluation et leur transmission aux autorités. Je mets en place des contrats de pharmacovigilance avec nos nouveaux distributeurs afin d'assurer la remontée et la traçabilité des informations dans notre système. Je réalise aussi des formations en pharmacovigilance. En cas d'événements indésirables remontés, je suis en charge de l'analyse, de l'enquête, de l'observation de l'évolution de la fréquence des cas et j'assure bien sûr leurs déclarations aux autorités.

J'effectue aussi une veille réglementaire pour l'ensemble des pays que nous distribuons. J'aime la variété des tâches, l'analyse des impacts des évolutions réglementaires et le lien avec l'actualité. Par exemple, le Brexit va avoir un impact sur nos systèmes de distribution puisque la réglementation ne sera plus uniformisée entre le Royaume Uni et l'Europe. Dans mon métier, il faut avant tout être très rigoureux et précis pour appliquer les référentiels en vigueur. Il est nécessaire d'être curieux et savoir se tenir au courant des évolutions réglementaires. Il faut être patient pour décortiquer les textes de lois et posséder une bonne capacité d'analyse pour les transposer à l'entreprise de façon pratique et scientifique.

Etant dans une petite structure, mon champ de responsabilité évolue rapidement. Je vais devenir vétérinaire responsable intérimaire puis vétérinaire délégué, c'est-à-dire le garant pour l'entreprise du respect des lois applicables en France sur la fabrication de nos médicaments vétérinaires. De plus, je vais être nommée titulaire du poste de responsable assurance qualité dans les prochains mois.

Chef de produit

Il élabore et met en œuvre la stratégie marketing des produits dont il a la responsabilité. Afin d'optimiser le chiffre d'affaires et la rentabilité, il développe la visibilité de ses produits dans une démarche innovante et en apportant des informations techniques et scientifiques sur les médicaments.

Le métier au quotidien

Le chef de produit réalise des analyses des marchés potentiels, des sous-traitants, de la concurrence et identifie les attentes des professionnels ainsi que les grandes tendances de la société afin de proposer la meilleure stratégie marketing de ses produits. En lien avec la R&D, il participe aux nouveaux développements produits ou de conditionnements et sélectionne les fournisseurs avec le service achats. Sur un cycle de 1 à 3 ans, il planifie, budgétise et élabore le plan de développement des produits. Son objectif est de proposer des produits de qualité, d'optimiser leur positionnement vis-à-vis de la concurrence et d'offrir le meilleur service aux professionnels. Pour cela, il définit et met en œuvre les actions marketing les plus adaptées : presse, relations publiques, opérations internet, marketing direct, évènements professionnels.... Il assure également la formation des équipes de promotion et de ventes sur ses produits et sur les campagnes mises en œuvre, et participe à l'élaboration des documents et outils de promotion dans le respect des contraintes réglementaires et juridiques. Il contrôle les ventes par rapport aux objectifs commerciaux et analyse les résultats des actions de communication menées en effectuant les ajustements nécessaires. En veille permanente et attentif au marché, il développe des relations avec les professionnels de santé et participe à des workshops et des événements internationaux.

Les attentes des entreprises

LES FORMATIONS

Les postes de chef de produit sont idéalement pourvus par des vétérinaires possédant un master complémentaire en marketing. A défaut, ce métier est ouvert aux formations scientifiques (pharmaciens, ingénieur agro/agri...) complétées d'un master en marketing et peut être ouvert à des diplômés d'école de commerce. Une première expérience dans l'industrie pharmaceutique est appréciée. **Le + d'un profil vétérinaire avec un double cursus :** une connaissance des espèces animales et des pathologies ainsi qu'une maîtrise des méthodes d'analyse.

LES COMPÉTENCES

Pour s'imposer sur un marché toujours plus concurrentiel, le chef de produit doit se montrer créatif, curieux et posséder une bonne capacité d'analyse. Il doit aussi disposer de réelles aptitudes relationnelles, être à l'aise dans sa communication en se montrant pédagogue et convaincant pour interagir avec ses différents interlocuteurs. Il doit être capable de travailler en transverse, de faire preuve d'organisation et de démontrer des compétences en gestion de projet. Enfin, il doit savoir analyser des données financières et piloter un budget afin de mesurer la rentabilité des produits.

Les passerelles possibles

Ce métier permet notamment d'évoluer vers les métiers de :

Chef de gamme • Responsable marketing • Responsable technico marketing • Responsable grands comptes • Chargé de pharmacovigilance • Responsable technique

Les tendances d'évolution du métier

L'internationalisation des entreprises engendre une croissance de la coopération transculturelle et les entreprises demandent aux professionnels d'être capables de s'adapter aux réglementations étrangères et de maitriser parfaitement l'anglais voire une 3ème langue.
Les entreprises demandent de plus en plus à leurs collaborateurs de faire preuve d'innovation, renforçant ainsi les attentes en termes de créativité et d'agilité intellectuelle.
Le développement du digital rend incontournable la maîtrise des outils de marketing digital et de l' IOT dans la promotion des produits.
Le renforcement réglementaire demande aux chefs de produit d'être en veille permanente.

Témoignage

Antoine

CHEF DE PRODUIT GAMME VOLAILLE

J'ai fait des études de vétérinaire et, durant mon cursus, j'ai réalisé qu'il n'y avait pas que le métier de praticien qui pouvait m'intéresser. En tant que membre d'associations, j'appréciais beaucoup le travail en équipe et je souhaitais retrouver cet aspect dans mon métier. En effet, lorsqu'on est vétérinaire praticien, on travaille peut-être un peu plus seul. L'industrie pharmaceutique m'ouvrait cette possibilité et correspondait à mon goût du challenge et à mon envie de gérer des projets. Après avoir échangé avec des vétérinaires de l'industrie, j'ai réalisé un Master spécialisé en marketing digital à l'ESSEC puis j'ai intégré mon entreprise actuelle au poste de Business Partner. Aujourd'hui, je suis chef de produit de la gamme volaille, je suis responsable du marketing sur cette gamme et du management des produits.

Dans mon métier, je travaille quasiment 100% de mon temps avec d'autres personnes et je suis en interaction avec beaucoup de services : la production, l'administration des ventes, les commerciaux, les vétérinaires techniques, les publicitaires, le service réglementaire et bien entendu les clients. De plus, j'interagis fréquemment avec le « Global » puisque je suis dans une entreprise internationale américaine.

Ce que j'aime dans mon métier, c'est que je n'ai pas de routine. J'ai des activités différentes en fonction des besoins et des avancées des projets. Je peux travailler sur la stratégie de gamme, préparer des campagnes de communication, des plans d'action, analyser les besoins remontés par le terrain, créer des outils pour les clients ou les commerciaux, organiser des évènements ou même développer des projets avec nos clients. De plus, je suis manager de projet, c'est vraiment une satisfaction pour moi de travailler avec tout le monde et de répondre aux besoins en équipe. J'aimerai bien évoluer vers un poste qui me permette de manager hiérarchiquement et pourquoi pas dans le domaine commercial.

Pour être un bon chef de produit, il faut être multitâche. Le relationnel est essentiel dans mon métier mais il est aussi important de savoir prendre de la hauteur afin de travailler sur plusieurs projets. Il faut aussi être capable d'évoluer dans des environnements complexes, en comprendre le fonctionnement, s'adapter et intégrer notamment les contraintes réglementaires.

Chargé de développement commercial

BUSINESS DEVELOPER | BUSINESS PARTNER | RESPONSABLE DÉVELOPPEMENT

Sur sa zone géographique, le chargé de développement commercial accompagne les professionnels de santé dans le développement de leur activité en apportant son expertise sur les produits et services proposés par son entreprise dans le respect du code de déontologie vétérinaire. Il analyse les besoins du client, anime des formations sur les produits, propose et met en place des outils de gestion et de communication adaptés.

Le métier au quotidien

Le chargé de développement commercial est en relation quotidienne avec les cliniques vétérinaires / professionnels de santé animale appartenant à sa zone géographique. Il analyse le fonctionnement et les problématiques de chaque client et propose les meilleures solutions de produits et services en accord avec la stratégie de son entreprise et en respectant le code de déontologie vétérinaire. Concrètement, il peut réaliser des formations techniques sur les produits, leur utilisation et leur vente mais aussi former à l'accueil des patients ou mettre en place un outil de gestion des rendez-vous. Il suit l'ensemble des actions déployées au sein de chaque structure et évalue leur efficacité. Il échange régulièrement avec les services transverses de son entreprise (marketing, communication, service technique,..) pour intégrer les nouveautés ou les informations sur les produits. Il leur transmet les retours clients et les évolutions perçues du secteur afin de développer des opportunités et des nouveaux services.

Les attentes des entreprises

LES FORMATIONS

Les postes de chargé de développement commercial sont ouverts à divers profils : vétérinaire, ingénieur agri/agro ou master 2 scientifique. Les profils ayant une formation complémentaire en marketing/vente sont privilégiés.

Le + d'un profil vétérinaire : une connaissance des clients, des espèces animales et des pathologies.

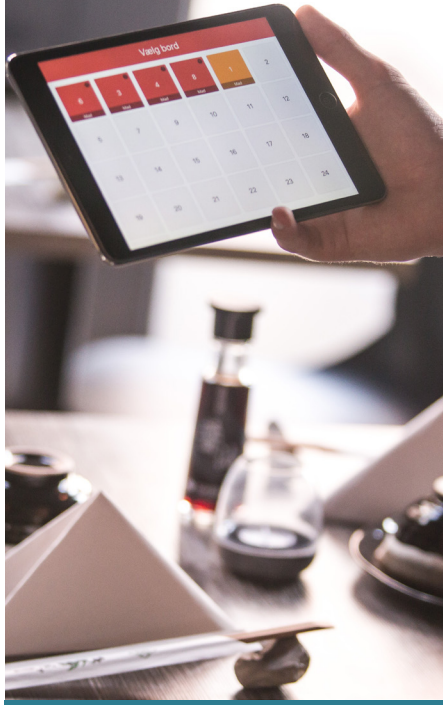
LES COMPÉTENCES

En contact client permanent, le Business Partner doit posséder un excellent relationnel. Il doit disposer d'une bonne fibre commerciale, savoir communiquer avec impact et être pédagogue. Face à une grande diversité de clients et de situations, il doit savoir s'adapter et être souple. Il doit posséder de bonnes qualités d'organisation et être mobile géographiquement pour pouvoir gérer efficacement son portefeuille de clients répartis sur un territoire.

Les passerelles possibles

Ce métier permet notamment d'évoluer vers les métiers de :

Chef de produit • Responsable Grands comptes • Responsable technique • Directeur régional • Responsable technique



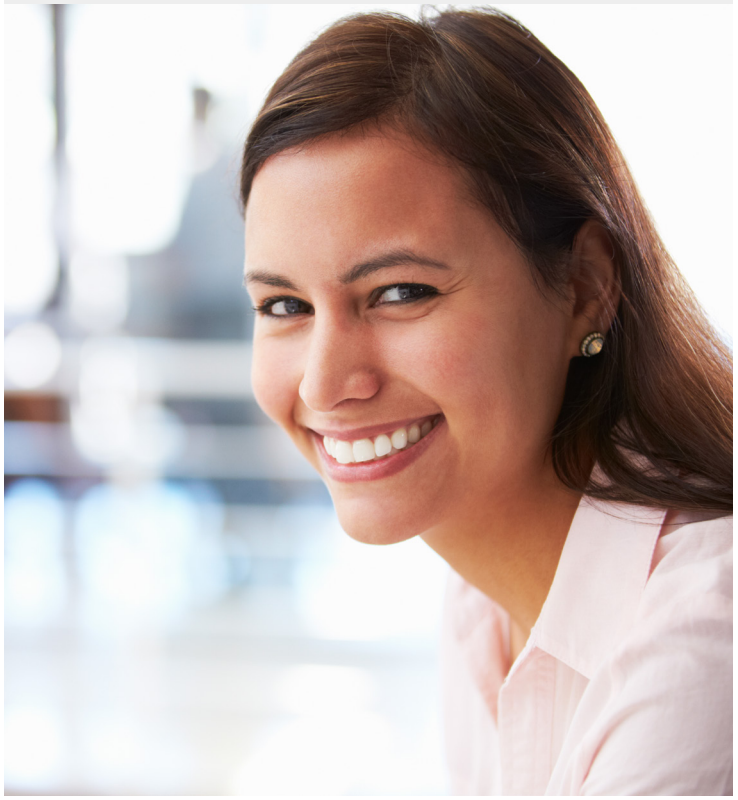
Les tendances d'évolution du métier

La professionnalisation des clients sur les achats au travers des centres de référencement demande aux chargés de développement commercial de posséder des compétences en négociation mais aussi en animation technique et commerciale.
Le marketing digital prend de plus en plus de poids dans les activités commerciales au quotidien et nécessite une ouverture d'esprit pour intégrer les outils et comprendre les opportunités du digital.

Témoignage

Anne-Sophie

BUSINESS PARTNER



Après mes études, j'ai exercé en clientèle vétérinaire durant 4/5ans dont une année en tant qu'assistante pédagogique à l'ENVN puis, étant attirée par le monde de l'entreprise, je me suis reconvertie en tant que responsable commerciale dans un laboratoire de Pet Food pendant 5 ans. 4 ans après avoir intégré le laboratoire, j'ai réalisé un MBA management de la communication et du marketing santé. J'ai souhaité intégrer l'industrie du médicament pour l'expertise, défendre des valeurs, des produits et des services. Aujourd'hui, je suis Business Partner France pour les départements du Nord.

Ce qui m'a donné envie d'être Business Partner, c'est la variété des missions et la nouveauté du métier. Je touche à la communication, à l'aide au développement des cliniques, au digital et à la formation. Je suis au cœur de l'innovation dans la santé animale.

Concrètement, je suis en contact avec les cliniques vétérinaires, en binôme avec un commercial, afin de leur apporter mon expertise et mes conseils sur 4 piliers : le développement de l'accueil des clients (de la communication à la formation technique); le développement du conseil aux clients sur l'activité féline; la sensibilisation à la communication digitale (réseaux sociaux, e-réputation, ...) et sur le développement de nouveaux services comme la prise de rendez-vous en ligne ou les enquêtes de satisfaction. Mon activité s'exerce essentiellement sur le terrain mais je garde contact avec les services du siège comme le marketing, la communication, le service technique et particulièrement avec le service de développement des cliniques canines.

Ce que j'aime dans ce métier, c'est la relation quotidienne avec les cliniques vétérinaires. Je peux échanger, partager et progresser avec elles. Il faut noter que ce métier de contact nécessite de nombreux déplacements.

Pour réussir dans ce métier, il faut avoir une bonne capacité d'adaptation pour accompagner au mieux les clients. Il faut apprécier le mouvement et les journées variées, on ne sait jamais comment la journée va se passer ! Il faut être pugnace, ne pas abandonner à la première difficulté et s'accrocher. Enfin, c'est important d'avoir une double formation au travers d'un MBA ou d'un master pour avoir des compétences en marketing, en communication et en digital.

A moyen terme, j'aimerai rester dans le monde de la santé animale en lien avec les vétérinaires mais en m'orientant d'avantage vers des postes de marketing et de communication.

Responsable technique

VÉTÉRINAIRE RESPONSABLE TECHNIQUE NATIONAL/RÉGIONAL | EXPERT SCIENTIFIQUE | RESPONSABLE SCIENTIFIQUE DE LIAISON

Le responsable technique gère l'animation scientifique sur les produits dont il a la charge. Il apporte un support scientifique et médical aux équipes terrain et/ou aux clients, sur ces produits et sur leur bon usage, notamment par des formations. Selon l'entreprise, il peut contribuer au positionnement des produits de son entreprise sur son marché, à la construction des plans marketing et des opérations marketing sur les gammes de produits.

Le métier au quotidien

Référent scientifique sur son périmètre, il assure le support technique des équipes internes sur les produits et leur environnement médical. Il informe et forme les équipes commerciales/marketing et réalise les supports de formation de l'équipe médicale. Il participe au développement d'outils de formation et peut animer des réunions techniques destinées aux professionnels de santé. Garant du maintien des compétences techniques et scientifiques au sein de l'entreprise sur son périmètre, il partage ses connaissances. Il réalise une veille bibliographique, scientifique, technique et concurrentielle. Il analyse et diffuse les informations pertinentes aux services concernés.En partenariat avec le marketing, il valide sur les plans techniques et règlementaires toutes les communications et apporte une contribution scientifique au plan d'actions marketing de développement des produits (articles scientifiques et vulgarisation, communications en congrès, conférences de presse, campagne, essais cliniques terrain, documentation scientifique, argumentaires, ...). Véritable représentant de son entreprise, il identifie et développe des relations avec le corps médical, les leaders d'opinion, les écoles vétérinaires, les instituts de recherche sur son marché et périmètre. En lien avec le terrain, il participe à une permanence technique auprès des clients en apportant un support thérapeutique des produits. Il recueille, suit les réclamations produits (qualité, cas de pharmacovigilance, ...) et éventuellement consolide les informations. Il peut aussi participer à la réflexion sur les projets de recherche, proposer des études ou coordonner des lancements de produit.

Les attentes des entreprises

LES FORMATIONS

Les postes de responsable technique sont essentiellement ouverts aux vétérinaires. Certaines entreprises ont élargi la cible à des ingénieurs agro/agri ou aux masters biologie. Une expérience en clinique de 2 à 3 ans est demandée et une formation complémentaire en marketing / vente est appréciée. **Le + d'un profil vétérinaire :** une connaissance des espèces animales et des pathologies et la crédibilité du statut vétérinaire.

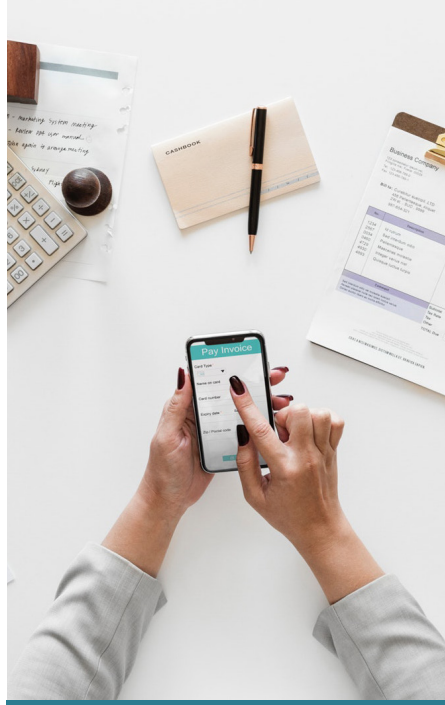
LES COMPÉTENCES

Pour ce métier, il faut avoir une posture de conseil et d'écoute, ainsi qu'une bonne capacité d'analyse pour répondre aux questions et apporter assistance autant en interne et qu'à l'externe. L'aisance relationnelle, l'expression orale et écrite, le sens de la pédagogie et la capacité à vulgariser sont des compétences requises pour entretenir des relations avec divers interlocuteurs. Il faut également faire preuve de flexibilité et d'adaptabilité face aux différents environnements et situations. Il faut être autonome et posséder une vision business afin de contribuer à l'application de la stratégie, et éventuellement, à la construction de plans marketing ou opérations marketing.Pour ces postes, il est indispensable d'être mobile géographiquement et de maîtriser l'anglais.

Les passerelles possibles

Ce métier permet notamment d'évoluer vers les métiers de :

Responsable technique sur une autre expertise (espèce/ pathologie) • Chef de produit/chef de gamme • Vétérinaire clinicien (R&D) • Chargé de pharmacovigilance • Directeur régional



Les tendances d'évolution du métier

L'importance croissante de la posture de conseil du métier confirme le besoin d'une solide expertise technique. L'émergence du digital dans les métiers de service induit des capacités à s'adapter aux nouvelles modalités d'interaction avec les clients (applications...). De plus, l'évolution des modes d'organisation du travail demandant plus de transversalité mobilise des qualités d'ouverture d'esprit, de curiosité et d'agilité intellectuelle.

Témoignage

Eléonore

RESPONSABLE TECHNIQUE ET MARKETING

De formation vétérinaire à l'école d'Alfort, j'ai réalisé une année supplémentaire en internat en animaux de compagnie. J'ai exercé 2 ans en tant que praticienne puis je me suis orientée vers l'industrie car je souhaitais avoir des missions variées, éviter la routine que je ressentais en clinique et avoir la possibilité de travailler à l'international. J'ai ainsi intégré la filiale française d'une grande entreprise pharmaceutique vétérinaire en tant que Responsable technique. Je viens d'évoluer au sein de cette entreprise vers un poste de Responsable technique et marketing au service export.

Sur ce nouveau métier, j'ai maintenant une double casquette technique et marketing. J'assure le support technique sur nos produits auprès de nos partenaires distributeurs dans les pays de ma zone. Je réponds à leurs questions, je forme leurs forces de vente, j'anime des réunions avec des vétérinaires. Je mets en œuvre des compétences techniques et scientifiques. Sur la partie marketing, il s'agit de prévoir les campagnes marketing sur l'année, évaluer le potentiel d'éventuels nouveaux produits en fonction des pays de la zone et réaliser les lancements de produits en tenant compte des spécificités des pays.

Ce que j'aime dans mon métier, c'est avant tout la variété des activités. J'apprécie aussi beaucoup le travail en équipe qui diffère des consultations en clinique où l'on est un peu seul. Je travaille avec des spécialistes ce qui est très enrichissant car j'apprends beaucoup auprès d'eux. Je trouve aussi passionnant de voyager et de découvrir les marchés étrangers. J'aime aussi le coté créatif du marketing. Par rapport au travail en clinique, il est aussi plus facile de gérer son emploi du temps.

Dans mon métier, il faut avoir un bon relationnel et savoir s'adapter à différents environnements et interlocuteurs. Il faut aussi posséder une forte capacité d'écoute, le sens de la pédagogie et être capable de vulgariser pour atteindre des populations non scientifiques. Pour l'aspect marketing, il faut avoir de l'imagination, savoir faire face aux imprévus et s'adapter aux contraintes.

Dans l'industrie, les évolutions professionnelles sont possibles et je suis très contente d'être passée d'un environnement national à un environnement international.

Chargé d'affaires réglementaires

CHARGÉ(E) D'ENREGISTREMENT | EXPERT(E) AFFAIRES RÉGLEMENTAIRES | COORDINATEUR(TRICE) RÉGLEMENTAIRE

Il contribue à la mise en œuvre de la stratégie technico-réglementaire de l'entreprise afin de garantir l'application de la réglementation pour le développement, la mise sur le marché et la distribution des produits de santé. Il réalise toutes les activités liées à l'enregistrement des autorisations de mise sur le marché (AMM) ou marquage CE, et à l'enregistrement dans les pays d'exportation. Il joue un rôle d'interface dans la relation avec les autorités de santé, et apporte son assistance sur les aspects réglementaires aux différents services de l'entreprise.

Le métier au quotidien

Le chargé d'affaires réglementaire planifie, organise et réalise un large panel d'activités liées à la réglementation au sein de l'entreprise : définition de la stratégie d'enregistrement, rédaction de procédures, veille réglementaire nationale et internationale, gestion de bases de données,... En véritable chef d'orchestre, il coordonne la constitution et assure le suivi des dossiers d'autorisation de mise sur le marché (AMM) ou de marquage CE : planification de la constitution des dossiers, rédaction des parties administratives et/ou pharmaceutiques des dossiers, contrôle de la conformité réglementaire, analyse et évaluation des risques, suivi des dépôts des dossiers, gestion des bases de données et archivage des dossiers, réponses aux autorités compétentes,... En tant que référent sur les questions réglementaires, il représente l'entreprise vis-à-vis des autorités compétentes. En interne, il apporte conseil et assistance aux différents services de l'entreprise (développement, production, qualité, marketing, ventes...) : préparation des demandes réglementaires spécifiques (autorisation d'essais cliniques, demandes d'importation, dossier export, suivi post-marketing,..), gestion des incidents de vigilance sanitaire, contrôle réglementaire des éléments promotionnels et des documents de formation des délégués vétérinaires,...

Les attentes des entreprises

LES FORMATIONS

Ce métier est ouvert aux profils de vétérinaires, pharmaciens, ingénieurs ou titulaires d'un master 2 scientifique (biologistes, chimistes...). Une formation complémentaire en droit de la santé ou en affaires réglementaires est appréciée voire exigée dans certaines entreprises.
Le + d'un profil vétérinaire : une meilleure compréhension et analyse des enjeux.

LES COMPÉTENCES

Gérant de nombreuses activités, le chargé d'affaires réglementaire doit avant tout être organisé, rigoureux et doté d'une grande agilité intellectuelle.
En relation avec des interlocuteurs variés aussi bien en interne qu'en externe, l'aisance relationnelle et l'ouverture d'esprit sont des compétences essentielles à la réussite de ses missions. Il doit aussi posséder une grande capacité d'analyse et de prise de recul pour anticiper les risques et les points critiques dans la constitution des dossiers.

Les passerelles possibles

Ce métier permet notamment d'évoluer vers les métiers de :

Responsable d'affaires réglementaires • Chef de projets • Business Partner • Assureur qualité • Chargé(e) de pharmacovigilance

Les tendances d'évolution du métier

L'importance du métier de chargé d'affaires réglementaires est renforcée par la loi d'avenir pour l'agriculture.
Dans une logique croissante d'ouverture à l'international, la maîtrise de l'anglais est nécessaire ainsi qu'une capacité à s'adapter pour collaborer efficacement avec des équipes multiculturelles et intégrer les réglementations étrangères.

Témoignage

Nadia

CHARGÉE D'AFFAIRES RÉGLEMENTAIRES

Après mes études de vétérinaire en Algérie, j'ai pratiqué en tant que vétérinaire inspecteur pendant 5 ans mais j'ai toujours été attirée par le domaine du médicament vétérinaire.

Aucune spécialisation n'existant en Algérie, je me suis inscrite en master 2 « Sciences du médicament » à la faculté de pharmacie de Lyon puis en master 2 spécialisé en Biologie Santé Développement des produits de santé option médicament vétérinaire. Dans ce cadre, j'ai effectué un stage en entreprise comme chargé d'affaires réglementaires pour développer l'activité d'enregistrement pour Hong Kong. A l'issue du stage, j'ai été embauchée pour gérer la zone Asie/ Asie pacifique.

Mon rôle est de participer à l'élaboration de la stratégie d'enregistrement des médicaments. Je recueille l'ensemble des documents nécessaires à la construction du dossier de demande d'enregistrement. Je rédige les dossiers en fonction des exigences de chaque pays et j'effectue les dépôts puis le suivi. J'organise des réunions avec les différents services (Qualité, Efficacité et Innocuité) afin de voir comment répondre aux questions et convaincre les autorités.

Ce qui me plait, c'est de travailler avec de nombreux pays, de m'adapter à leurs spécificités, de me confronter à des difficultés et de gérer les imprévus. Chaque jour, c'est un nouveau défi et c'est ce qui rend le métier passionnant. J'aime aussi le côté relationnel étant en contact avec de nombreux interlocuteurs en interne et en externe.

Généralement, les étudiants ont une vision négative des affaires réglementaires, ils pensent que c'est ennuyeux et compliqué. Pour moi, ce métier se résume à un rôle de chef d'orchestre. Il permet d'interagir avec l'ensemble des services de l'entreprise sur tout le cycle du médicament.

Pour réussir dans ce métier, il faut être curieux pour aller à la recherche d'information, ouvert d'esprit pour travailler avec des personnes de cultures différentes, posséder un bon relationnel et savoir convaincre. Il faut évidemment de bonnes compétences scientifiques sur les sujets et produits développés. L'anglais est indispensable pour rédiger les documents et communiquer avec les parties prenantes des pays étrangers. Il faut aussi avoir de bonnes qualités d'analyse et de synthèse pour intégrer la réglementation des pays et préparer les dossiers. Enfin, une bonne organisation est nécessaire pour gérer plusieurs dossiers en même temps. Pour moi, l'industrie pharmaceutique donne des possibilités d'évolutions professionnelles intéressantes. A court terme, j'aimerais évoluer vers le métier de responsable des affaires réglementaires procédure.

Bon à savoir

04

UN SECTEUR PORTEUR POUR LES VÉTÉRINAIRES

Les entreprises du médicament vétérinaires emploient en France plus de 300 vétérinaires. Elles offrent des parcours de carrières variés ainsi que des opportunités à l'international au travers des nombreuses filiales pour les entreprises établies en France ou via les maisons mères.

En recrutant de jeunes diplômés vétérinaires, elles ont la garantie d'intégrer de jeunes professionnels dotés de solides connaissances scientifiques et techniques. Elles disposent ainsi de collaborateurs capables d'appréhender les enjeux propres aux médicaments vétérinaires et plus largement à la santé animale ainsi que d'échanger avec tous les professionnels de ce secteur.

Du fait de la pluridisciplinarité de la formation initiale et avec le renfort de double formation, les parcours au sein des entreprises sont très larges et évolutifs. Le vétérinaire peut exercer des métiers passionnants à toutes les étapes du cycle de vie du médicament : R&D, réglementaire, production, marketing, commercialisation, qualité, responsable technique...

De nombreuses passerelles entre les métiers, les opportunités à l'international ou encore les approfondissements d'expertises sont les gages de carrières variées et enrichissantes.

PRÉPARER AVEC SOIN SON PROJET PROFESSIONNEL

Pour réussir son insertion professionnelle, il est capital de préparer et de construire consciencieusement son projet professionnel. Il s'agit d'abord de vous informer sur les métiers de l'industrie du médicament et sur les différents débouchés du diplôme de vétérinaire, pour vous orienter avant tout vers un métier qui vous plaît. Consultez la documentation disponible et n'hésitez pas à rencontrer les professionnels des entreprises pour échanger avec eux.

Profitez des périodes de stage pour découvrir les entreprises et la variété des métiers. Prévoyez une éventuelle formation complémentaire pour acquérir des connaissances et des compétences dans le domaine que vous souhaitez explorer.

Ce qui fera la différence lors des recrutements

Les vétérinaires ont comme premiers atouts leur solide bagage scientifique, leur capacité à analyser et diagnostiquer ainsi que leurs connaissances de la pathologie et de la santé animale acquises tout au long de leur formation. Cependant, les entreprises recherchent des profils disposant d'une vision globale et capable de travailler en équipe, de faire preuve d'ouverture d'esprit, d'adaptabilité et de curiosité. Ce sont les aptitudes et les compétences dites « transversales » qui feront la différence !

01.

SENS DE L'ÉTHIQUE

Respecter, connaitre, appliquer et diffuser la réglementation et la déontologie : les vétérinaires doivent toujours se rappeler que l'éthique est, et restera, un élément qui ne peut être contourné. Tous les vétérinaires de l'industrie pharmaceutique et leurs collaborateurs sont les garants d'une éthique qui respecte les animaux, les propriétaires, les éleveurs et les réglementations.

02.

CONNAISSANCE DES ACTEURS ET DES POLITIQUES DE SANTÉ

Les entreprises du médicament sont soumises à chaque étape de la vie du médicament à un environnement législatif, réglementaire et financier spécifique. Connaitre ces règles, c'est comprendre l'environnement des entreprises du médicament.

03.

L'ORIENTATION CLIENT

Connaître les enjeux, analyser les besoins, accompagner, apporter des réponses adaptées..., les vétérinaires dans l'industrie doivent toujours garder en tête l'objectif principal : apporter la meilleure solution à leurs clients.

La formation de vétérinaire associée à une expérience, même courte, en tant que vétérinaire praticien permet de bien appréhender les problématiques des professionnels de santé animale.

04.

COMPRÉHENSION DES ENJEUX FINANCIERS ET BUSINESS

Quel que soit son métier, le vétérinaire de l'industrie pharmaceutique doit répondre aux exigences de coûts, de délais et de qualité. Il doit être capable de comprendre le marché, ses exigences et la stratégie de son entreprise pour transposer les enjeux financiers et business à son activité. Il doit donc être à l'aise avec les chiffres, posséder une bonne capacité d'analyse et être capable de prendre de la hauteur.

05.

COMMUNIQUER À L'ORAL ET À L'ÉCRIT

Présenter des résultats, répondre à des questions, gérer un problème, réaliser des points sur un projet, transmettre des consignes, convaincre..., le partage d'information est primordial dans le fonctionnement d'une entreprise. En interne comme à l'externe, le vétérinaire doit savoir communiquer de manière claire et précise, s'adapter à de multiples interlocuteurs, savoir vulgariser un discours scientifique, user de pédagogie et faire preuve de conviction.

06.

CAPACITÉ À TRAVAILLER EN ÉQUIPE ET EN ENVIRONNEMENT MATRICIEL

Quel que soit le métier exercé en industrie, le vétérinaire travaille au sein d'équipes pluridisciplinaires voire multiculturelles. Il doit comprendre le fonctionnement de l'entreprise dans laquelle il navigue, sa place au sein de l'organisation et le rôle qu'il occupe dans le cycle de vie du médicament. Pour coopérer et contribuer efficacement, il doit témoigner d'un réel sens du service, faire preuve d'aptitudes relationnelles, d'agilité et d'adaptabilité. Les expériences vécues en entreprise lors de stages ou d'emplois occasionnels sont très importantes. Une expérience, même courte, est un atout indéniable pour un jeune diplômé.

07.

LE MANAGEMENT DE PROJET

Elaborer et suivre le planning des différentes étapes d'un projet, mobiliser et manager les collaborateurs qui y participent, construire et piloter le budget.... Telles sont les compétences qu'un vétérinaire en industrie pourra mettre en œuvre au cours de sa carrière.

08.

MAÎTRISER L'ANGLAIS

Le vétérinaire au sein des entreprises du médicament est amené à collaborer avec des professionnels d'autres nationalités.

Que son interlocuteur soit américain, allemand ou espagnol, à l'oral comme à l'écrit, c'est l'anglais qui sera utilisé !

Anticipez,
préparez-vous,
allez de l'avant !
Maintenant,
c'est à vous de jouer !

Les cabinets de recrutement

KELLYSCIENTIFIQUE

Paris
www.kellyscientifique.tm.fr

MORGAN PHILIPS HUDSON EXECUTIVE SEARCH

Neuilly-sur-Seine
www.morganphilipsexecutivesearch.com

STRAMMER

Paris
www.strammer.com

JD CONSULTANTS

Nantes
www.jbconsultants.fr

LIMCORP

Pont-du-Château
https://www.linkedin.com/in/philippe-li-mousin-05323846/

Les sites publiant des offres d'emplois

LE SITE DU SYNDICAT DE L'INDUSTRIE DU MÉDICAMENTS ET RÉACTIF VÉTÉRINAIRES

www.simv.org

LE SITE DU LEEM

www.leem.org

Où s'informer ?

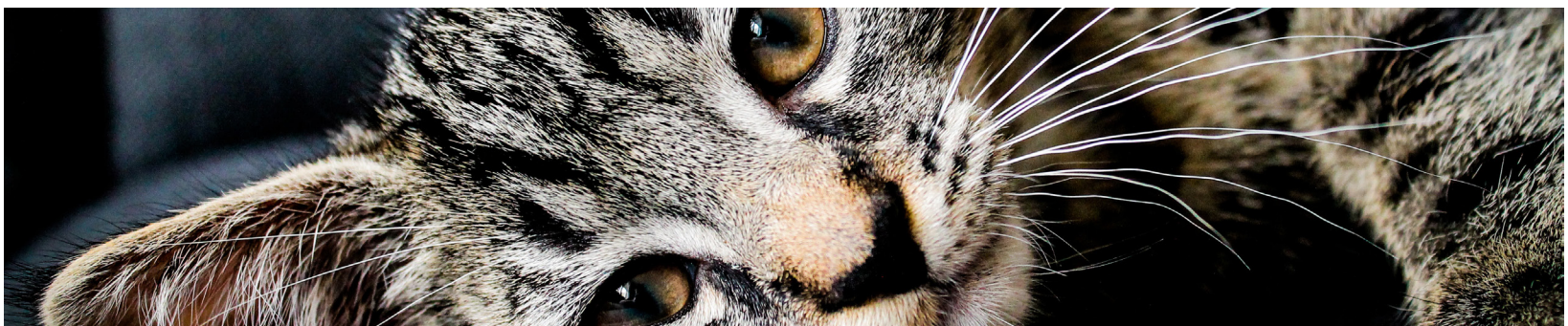
Rendez-vous sur le site de l'Union : www.lunionccn.com

Vous y trouverez :

- Les informations clés du secteur et son actualité
- Le lien vers l'observatoire prospectif des métiers de la pharmaceutique, parapharmaceutique et vétérinaire **(www.observatoire-fc2pv.fr)** pour en savoir plus sur les métiers (vidéos, brochures métiers, formation professionnelle...)
- Le lien vers le site du SIMV, Syndicat de l'industrie du Médicaments et Réactif Vétérinaires **(www.simv.org)** pour découvrir des offres d'emploi

Rendez-vous sur le site de l'IMFIS : https://imfis.fr/

Vous y trouverez de nombreuses informations sur les métiers et les formations dans les industries de santé.



- L'UNION -

À propos...

L'UNION est composée de 3 associations (ANSVADM, SIDIV, SIMV) toutes trois signataires de la convention collective nationale de la fabrication et du commerce des produits à usage pharmaceutiques, parapharmaceutiques et vétérinaires (IDCC 1555).

L'Union couvre notamment la fabrication, la commercialisation et la distribution du médicament et du diagnostic vétérinaire, le diagnostic in vitro à usage humain, la production et le service pour la fabrication du médicament à usage humain.

L'UNION – CCN 1555
11, rue des messageries | 75010 Paris
Tél. : 01 42 46 14 19
www.lunionccn.com

BPI group

Ce guide est réalisé par BPI group pour L'Union. Il a été réalisé dans le cadre de la convention générale de coopération signée entre L'Union et le Ministère de l'Éducation Nationale, de l'Enseignement supérieur et de la Recherche.