

## **NOS ADHERENTS ONT DU TALENT !**

### **Interview de Philippe CARLES, Président d'ISOVATION**



*Isovation est une entreprise phare sur la Région PACA et le territoire Avignonnais ; son Président, Philippe Carles, a un engagement environnemental fort qu'il communique avec passion à ses équipes. Spécialisée dans la conception et la production d'emballages isothermes éco-conçus, ISOVATION a développé un ensemble de services qui accompagne une offre qualité de haut niveau : plan de transport respecté, réduction des coûts par des systèmes livrés à plat qui optimisent la logistique (transport et stockage), systèmes de mesure de températures permettant de rendre compte du respect de la chaîne du froid tout au long du transport, géo localisation des produits transportés mais aussi accompagnement à travers de la formation, des contrôles, du conseil, garantissant à ses clients de s'inscrire dans une démarche d'amélioration et de confiance durables.*

***Bonjour Philippe, vous développez depuis une quinzaine d'années des solutions isothermes pour des produits thermosensibles, notamment en direction des secteurs tels que la pharmacie, la chirurgie et le secteur hospitalier, les biotechnologies, l'agro-alimentaire. Vous travaillez avec constance en vous efforçant de proposer des systèmes respectueux de l'environnement 100% recyclables sinon conçus à partir de cristaux de PS 100% recyclés. Comment votre sensibilité à l'environnement et votre réflexion sur une application sensée des principes d'éco conceptions se sont-elles imposées à vous au début de votre carrière ?***

*Depuis la création d'ISOVATION, en 1990, nous avons toujours eu le respect de l'environnement, avec le choix d'emballages livrés à plat, permettant un gain de place considérable dans la partie transport et stockage. Par la suite, nous avons choisi d'intégrer des éléments isolants supplémentaires, mais toujours en gardant l'originalité d'une solution livrée à plat et 100% démontable.*

*Je me suis toujours refusé d'aller vers le choix du polyuréthane. Nous continuons la recherche vers l'utilisation et l'optimisation de matériaux non issus du pétrole. Nous avons fait des essais avec de la ouate de cellulose, mais les résultats sont d'une efficacité moindre et demandent l'utilisation de plus de matière première.*

*Nous travaillons également sur un système de tris. Nous travaillons depuis un an et demi avec Veolia. 100 % des déchets sont valorisés, une partie est incinérée pour produire de la chaleur. 75 % restent recyclés par Veolia. Nos systèmes de tris se sont cependant affinés. Il y a trois ans nous avions 2 tonnes de déchets par semaine à valoriser, aujourd'hui nous n'avons plus que 1 tonne tous les dix jours. Nous avons trouvé des moyens de bien distinguer les déchets. Nous collaborons également avec la société Faveron à Bourg-Lès-Valence ainsi que la société Valorsol. La société Faveron broie une seconde fois les déchets de XPS et les revend à nos fournisseurs de polystyrène extrudé expansé.*

*Il y a toujours, en plus, le problème du paiement du transport. Aujourd'hui nous avons mis en place un accord avec Veolia qui ne nous fait pas payer le transport et la valorisation, ce qui est un plus à souligner.*

***Et quels sont vos projets de R&D les plus récents ?***

*Aujourd'hui nous travaillons sur un appel à projet « Fili déchet » en collaboration avec l'ADEME, sur le développement d'un nouveau matériau « ECOSTRAT » qui sera 100 % recyclable, et qui viendra en remplacement de l'ISOSTRAT.*

*Ce projet est assez difficile à mettre en place sur une échelle de production ; de ce fait nous cherchons des financements extérieurs.*

*Nous effectuons également des recherches sur des solutions partenariales pour valoriser les déchets à travers des liants. Ces recherches doivent aboutir à la création de nouvelles filières et de nouveaux emplois. J'ai cependant cette crainte, que si la demande sur cette nouvelle filière est très importante, nous n'irions plus dans le sens d'une démarche de développement durable.*

*Toutes les solutions réalisées seront éco-conçues et les matériaux faits à partir de cristaux de polystyrène 100% recyclés.*

**La notion de coopération est toujours une valeur importante dans l'évolution de vos projets ainsi que l'idée d'une réflexion globale sur votre système de production et de services ...**

Oui, tout à fait. En 2012, j'ai suivi une formation –EC PACA– qui mettait en avant l'éco conception et parlait de l'économie de la fonctionnalité. Il y a un intérêt à louer plutôt que vendre. L'idée m'est venue de créer des solutions réutilisables. Mais comment assurer le retour des emballages ?

La reverse logistique n'est pas toujours écologique. Pour mieux comprendre l'économie de la fonctionnalité et de la coopération, j'ai suivi une formation avec Cap EF et le club des entrepreneurs du pays de Grasse qui m'a permis de trouver un nouveau schéma économique, plus respectueux de l'environnement, basé sur un « effet ciseau » entre les ressources matérielles et les ressources immatérielles. Pendant une année, nous avons réalisé des réunions avec des chefs d'entreprise, et découvert l'économie de la fonctionnalité et de la coopération (EFC). Nous avons également avec les experts de Cap EF, formé et sensibilisé l'ensemble de notre personnel à l'EFC.

Nous devons élargir le champ d'acteurs et trouver une nouvelle offre de service entraînant une décroissance des ressources matérielles ou profit des ressources immatérielles d'ISOVATION.

Dans la logique de cette trajectoire vers l'EFC nous avons travaillé vers une économie de l'usage.

En m'associant avec Luc Tournaire de la société Tournaire SA, nous avons créé la société Ship Track And Control, qui propose une nouvelle offre de service : la gestion du risque de rupture de la chaîne du froid. Dans une offre intégrée, nous proposons de faire baisser le risque de rupture de la chaîne du froid grâce à un transport maîtrisé, une solution isotherme adaptée et un suivi en T°C des produits thermosensibles pendant toutes les étapes du transport. Nous proposons également de la formation sur les bonnes pratiques de distribution des produits de santé ainsi que du diagnostic du taux de risque de rupture de la chaîne du froid chez nos clients.

**Vous employez des encres sans solvants pour l'impression de vos systèmes d'emballages ; quels ont été les critères sélectifs retenus pour déterminer les produits les mieux adaptés aux contraintes thermiques ?**

Depuis quatre ans, nous utilisons un système de séchage UV. En n'utilisant plus de solvants, nous évitons toutes les contraintes associées au nettoyage et filtrations, etc. La société VFP est notre partenaire sur le choix des encres.

**Vous a-t-il été difficile de construire un réseau de fournisseurs avec lesquels établir une relation de confiance, notamment sur la traçabilité des matières employées ?**

Non, tous les fournisseurs sont au point. Nous ne sommes pas dans la nécessité de changer de fournisseurs.

**Avez-vous des attentes particulières sur le développement de partenariats à venir, sur un territoire proche ?**

Oui, nous avons de fortes attentes sur le développement de partenariats avec de grands groupes. Nous avons été visités par Saint-Gobain et Areva. Avec Saint-Gobain, il y a des avantages sur le volet Ressources Humaines. Saint-Gobain peut aussi nous aider sur l'amélioration de notre productivité et de notre qualité. Avec Areva, nous pourrions profiter de leur « label » et bénéficier de prêt à taux très intéressants.

Toujours sur le sujet de partenariats dans le cadre de la nouvelle société Ship Track And Control, nous recherchons des partenaires dans le transport pour une association dans notre offre intégrée. Il s'agit de respecter le plan de transport défini initialement, apporter des solutions dans l'éventualité d'une rupture de la chaîne du froid et satisfaire le cahier des charges que nous avons défini à partir du Guide des Bonnes Pratiques des produits de santé. Il est important que le partenaire transporteur soit force de propositions quand on est confronté à un problème logistique accidentel qui peut entraîner une rupture dans la chaîne du froid, un retard important, etc. Le partenaire transport est audité une fois par an sur le CDC que nous avons défini au démarrage de notre coopération.

Sur le territoire, sont également indispensables des partenaires tels que la Région ou l'ADEME.

Nous y voyons un enjeu économique, écologique mais aussi de santé publique, que de faire baisser le taux de risque de rupture de la chaîne du froid d'un produit de santé ! Un vaccin ne doit pas sortir de son intervalle de stabilité en subissant une rupture de la chaîne du froid. Il en perdrait de son efficacité voire serait totalement inefficace. Aujourd'hui 40 % des vaccins expédiés subissent une rupture de la chaîne du froid. Les partenaires territoriaux sont donc intéressés par des programmes innovants sur la mise en place de systèmes permettant d'améliorer, de garantir l'expédition de produits de santé thermosensibles à travers le monde. C'est plus qu'un simple enjeu économique.

**Quel est le pourcentage que vous consacrez chaque année à l'innovation à travers la recherche de nouvelles solutions ?**

Un Département ne travaille que pour cela avec un ingénieur à temps-plein et un accompagnement partenarial, avec d'autres ingénieurs, si nécessaire. Le budget consacré à la recherche n'obéit à aucune contrainte sur les sujets qui sont retenus.

### **Quel est le secteur pour lequel vous avez le plus de demandes ?**

70 % de nos clients sont issus du secteur de la santé. 50 % santé humaine, 50 % santé animale. Les produits transportés sont pour la plupart des vaccins, de l'insuline, des biotechnologies, des essais cliniques, des greffons.



30 % de la clientèle vient également du secteur agro-alimentaire, et moins d'1 % du secteur de l'industrie.

L'enregistreur de température et de lumière ISOLOGGER que nous avons mis au point pour le transport des produits thermosensibles est certifié OMS et conforme à la norme EN 12 830. L'ISOLOGGER a été développé par la société EDGEFLEX sur Montpellier pour apporter une amélioration continue des solutions isothermes que nous concevons sur mesure à nos clients.

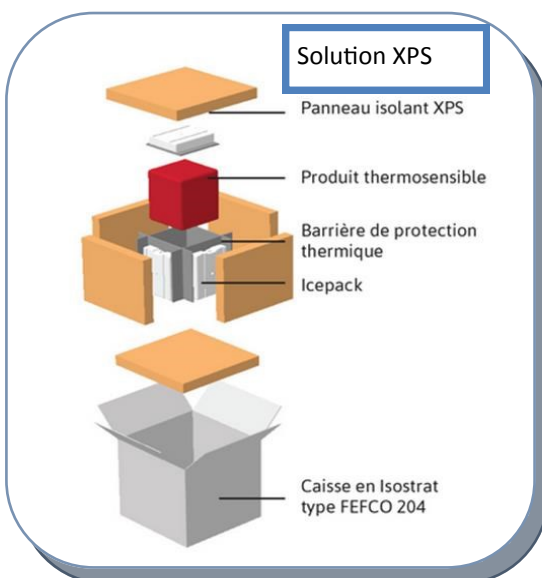
Trop souvent, le cahier des charges que nous communique le client pour lui concevoir une solution isotherme sur mesure est surdimensionné par rapport à son besoin. Malheureusement le surcoût d'une telle solution n'est pas le seul problème rencontré et trop souvent une solution « surdimensionnée » entraîne une congélation du produit ce qui rend inefficace le vaccin expédié.

### **Les demandes qui vous sont faites pour le transport de matières dangereuses ou très instables correspondent-elles à un pourcentage très faible sur la totalité des demandes annuelles ?**

Oui, très faible, environ moins de 5 % du CA annuel. Effectivement, ISOVATION est aussi distributeur exclusif d'emballages pour le transport de produits dangereux tels les virus, produits radioactifs, batteries lithium, et tout autre produit de cosmétique, de la santé, de l'industrie ou de l'alimentaire.

### **En travaillant pour le secteur médical et paramédical, vous avez dû mettre en place des procédures qualité particulières. Quelles ont été les contraintes les plus importantes que vous avez rencontrées ?**

La certification ISO 9001 que nous possédons depuis 3 ans nous a permis de mieux servir nos clients, de façon plus reproductible et, de plus, elle est pour nous un vrai outil de management.



### **Vos systèmes d'emballages livrés à plat permettent un gain considérable de place dans le transport ; avez-vous pu calculer le gain financier que vous faites faire à vos clients et à leur organisation logistique propre sur une année ?**

Nous permettons jusqu'à 80 % de gain sur le volume transporté. Un de nos principaux clients a pu baisser par 8 le nombre de camions de livraison, ainsi que la place disponible dans ses entrepôts pour le stockage de nos solutions par rapport à notre concurrent.

### **Vous disposez de plusieurs entrepôts pour le stockage des matières premières et la gestion des emballages recyclés ; pensez-vous que le prix actuel des terrains qui sont proposés aux entrepreneurs pour étendre leurs locaux est trop élevé et pensez-vous qu'il faille engager une politique préférentielle particulière qui faciliterait l'installation prioritaire des PMI sur notre territoire ?**

Oui, c'est important. ISOVATION n'est pas confronté à cela aujourd'hui. Trois mois de l'année il y a des stocks importants ; dans ce cas de figure nous recherchons des partenaires logistiques proches de nos clients, permettant le stockage et la livraison plus rapide de nos solutions ISOVATION.

### **De quelles natures sont vos besoins en formation pour l'évolution de vos équipes et la bonne marche de la gestion interne ?**

Chaque année, nous dépassons le budget formation « obligatoire ». Nous valorisons les formations de sensibilisation à l'environnement pour les équipes afin de les faire monter en compétence dans leurs gestes quotidiens.

***Avez-vous des demandes particulières que vous souhaiteriez formuler à nos politiques qui vous permettraient, aujourd'hui, d'avancer davantage et mieux dans le développement de votre entreprise et sur l'application de l'écoconception, je pense par exemple à l'optimisation des systèmes de transports alternatifs ?***

*Nous ne pouvons malheureusement pas réinvestir dans l'entreprise à hauteur de nos besoins.*

*La baisse des impôts doit être conséquente pour que les PMI puissent avancer davantage sur leur R&D et la mise en place de nouveaux aménagements industriels ou fonctionnels.*

*Le travail sur les appels d'offres prend beaucoup de temps et être accompagné dans cette démarche serait un plus pour ISOVATION et Ship Track And Control.*

*Les entreprises de valorisation du déchet doivent être plus à notre écoute et nous aider à mieux valoriser nos déchets.*

*Du travail il y en a, mais son coût est encore trop important. Ainsi nous n'embauchons pas et demandons beaucoup à nos équipes. Il faut ensuite les récompenser et malheureusement nous n'en avons pas toujours les moyens. Aussi je pense qu'il ne faut pas en donner moins mais le donner différemment et plus à l'employé.*

---

*Propos recueillis par Mme Olivia Heyer – pour le CRT CARMA*

**Contact ISOVATION :**

**M. Philippe CARLES, Directeur**

**Email : [isovation@isovation.com](mailto:isovation@isovation.com)**

**Tél. : 04 90 16 91 19**

**Adresse : ISOVATION**

**605, rue du petit mas**

**Z.I. de Courtine - BP 10993**

**84094 Avignon Cedex 09**

