



Provepharm obtient le prix national Biotech et Santé du Deloitte Technology Fast 50 !

La société spécialiste du développement d'applications pharmaceutiques reçoit également le 3^e prix du Palmarès Méditerranée, qui récompense une croissance de plus de 2 000 % sur 5 ans.

Provepharm, société spécialisée dans le développement d'applications pharmaceutiques, a annoncé le 2 décembre 2013 avoir reçu le prix national Biotech et Santé du Deloitte Technology Fast 50. Ce prix, que la société reçoit pour la première fois, récompense les entreprises technologiques, PME et ETI, affichant la plus forte croissance au cours des cinq dernières années, dans différents secteurs d'activités.

Le programme TechnologyFast 50 a vu le jour en 1995 à San Jose en Californie, cœur de la Silicon Valley, et a ensuite été étendu à tous les Etats-Unis puis au Royaume-Uni, au Canada, aux Pays-Bas, à Israël et à la France. Il est désormais présent dans plus de 40 pays et régions dans le monde. Il a été créé afin de mettre

en valeur la remarquable contribution des entreprises technologiques à la croissance de l'économie.

Provepharm a également obtenu le 3^e prix du Palmarès Méditerranée. L'entreprise se classe 16^e au niveau national, et 72^e au classement international Deloitte Fast 500 EMEA.

Fondée en 2007 et filiale de Provence Technologies, Provepharm est spécialisée dans le développement et le co-développement de principes actifs brevetés, de la preuve de concept jusqu'à la mise sur le marché de produits pharmaceutiques. La société a connu une croissance exponentielle de 2 144 % sur les cinq dernières années, grâce à ses programmes innovants de R&D et à des partenariats stratégiques avec des entreprises internationales en Europe et au Japon. Basée à Marseille, elle emploie une quinzaine de personnes.

Provepharm commercialise le seul bleu de méthylène pur au monde, pour lequel la société a obtenu une première



Autorisation de Mise sur le Marché (AMM) pour l'Europe en 2011. Le marché pour ce produit est estimé à 40 millions d'euros par an d'ici trois à cinq ans.

« Ces trois prix sont une véritable reconnaissance de l'engagement et du travail remarquable de nos équipes qui ont réussi, en seulement cinq ans, à remettre sur le marché une molécule délaissée », se félicite Michel Féraud, Président de Provepharm. « Après l'Europe, nous poursuivons notre expansion internationale, avec notamment l'objectif de nous développer aux Etats-Unis. »

« Figurer parmi les premières entreprises

technologiques à forte croissance est un exploit impressionnant. Nous félicitons Provepharm pour figurer au palmarès des Technology Fast 50 de Deloitte et pour son taux de croissance exceptionnel de plus de 2 000 pour cent sur cinq ans », déclare Arianne Bucaille, Associée Responsable du Technology Fast 50 chez Deloitte.

Contact : Provepharm SAS
Technopôle de Château Gombert
Tel : +33 (0)491 118 759
Fax : +33 (0)491 118 811
www.provepharm.com

Mettler-Toledo SAS remporte la médaille d'argent aux Trophées Action Commerciale 2013, catégorie Formation Commerciale

Avec le support de l'Agence MVO, Mettler-Toledo SAS, Division Laboratoire, a développé son approche constructive, avec ses clients et prospects, basée sur la définition commune du besoin, de la solution et de son calcul de retour sur investissement.

METTLER TOLEDO, leader d'instruments de précision et d'équipements de pesage destinés aux applications industrielles, de laboratoire et de vente au détail de produits alimentaires, offre des produits, des solutions et services jouant un rôle important dans la compétitivité des entreprises par le pesage, l'analyse et le contrôle qualité. « A l'heure où la compétitivité des entreprises françaises représente un vrai enjeu, il est temps de penser investissement productif par les gains qu'il va générer et non par sa valeur d'acquisition ! » déclare Fabrice DEJOUX, Président de Mettler-Toledo SAS.

Il ajoute que « heureusement nombre de clients ont franchi le pas et s'intéressent d'avantage au coût total de possession qu'au coût d'acquisition ; preuve encore que le Retour Sur Investissement est le critère privilégié qui impacte directement la compétitivité industrielle, si importante face aux défis d'aujourd'hui ».

« L'écoute de nos équipes commerciales est primordiale. Elles ont su se remettre en question pour collaborer encore plus activement avec nos clients afin de déterminer leurs besoins et proposer ainsi des solutions plus rentables » explique Christophe BLAISSE, Directeur de la Division Laboratoire. Cette formation nous a été très profitable puisque s'appuyant sur des cas concrets qui ont mis en évidence, le bienfondé de cette nouvelle démarche.

Fabrice DEJOUX précise que cette façon de proposer la meilleure solution



à nos clients passe par une approche commerciale beaucoup plus proactive qui sera désormais la règle dans l'entreprise.

toute la pertinence de cette approche » conclut Fabrice DEJOUX.

« Notre mission est de contribuer à l'amélioration de la compétitivité de nos clients avec des solutions adaptées, de haute technologie et de haute qualité, sous forme d'un partenariat constructif ; cette récompense des Trophées Action Commerciale démontre

Contact

Mettler-Toledo SAS - Joël Goursot
Responsable Communication
Division Laboratoire
Tél. : 01 30 97 17 29
joel.goursot@mt.com

La rubrique **White Papers**, avec des sujets d'intérêt pour vous, utilisateurs...



Julabo
THE TEMPERATURE CONTROL COMPANY

Mettre en température économiquement

Pour télécharger ces articles dans leur intégralité (PDF) rendez-vous sur www.gazettelabo.fr - rubrique «White papers»

Consultez nos autres rubriques

APPLICATIONS VIDEOS

FORMATIONS

CALENDRIER DES WEBINAIRES

