

Agir ensemble pour une stabilité de l'approvisionnement

Série: Entretien avec le CEO Le Dr Dominik Hauser, CEO de Hänseler SA, s'exprime sur la sécurité de l'approvisionnement, l'extension de la production en Suisse et l'importance croissante de partenaires solides dans le quotidien de la pharmacie.



ENTRETIEN: MARTIN BÜRKI

Qu'est-ce qui vous motive, le matin, à rejoindre l'entreprise?

Je suis motivé par la combinaison de responsabilité, de marge de manœuvre et du travail avec les personnes. Notre activité chez Hänseler SA a un lien direct avec les soins de santé. Nous fournissons des matières premières pharmaceutiques et des produits auxquels les pharmacies, les drogueries, les pharmacies hospitalières et les partenaires industriels accordent leur confi-

ance. En tant que PME, nous voyons immédiatement l'impact de notre travail. Parallèlement, nous conjugons la tradition pharmaceutique avec l'ambition de nous développer. Ce mélange de fiabilité et de renouveau est pour moi un moteur puissant.

Existe-t-il une attitude ou un principe qui marque particulièrement votre rôle de dirigeant?

Pour moi, la conduite doit allier clarté et confiance. Les personnes doivent savoir où nous voulons aller ensemble

et pourquoi. En même temps, elles ont besoin d'espace pour assumer des responsabilités. Je ne crois pas à une conduite uniquement basée sur la hiérarchie. Dans une entreprise comme Hänseler, chaque individu compte; la qualité naît de l'interaction de nombreuses fonctions. C'est pourquoi le respect, l'engagement et la collaboration constituent pour moi une attitude quotidienne.

Qu'est-ce qui a le plus changé dans votre rôle de CEO ces dernières années?

Le rôle est devenu plus stratégique et complexe. Les conditions cadres évoluent plus rapidement et la sécurité de planification est quasi inexistante. Il faut davantage raisonner par scénarios tout en restant proche des affaires courantes. Être CEO signifie pour moi faire évoluer l'organisation de manière qu'elle reste robuste et capable d'agir demain également.

Hänseler SA évolue entre l'approvisionnement en matières premières, les produits propres et les projets industriels. Quel est pour vous le cœur de ce modèle d'affaires?

Le cœur réside dans la connexion de ces domaines. Nous disposons d'un savoir-faire approfondi en matières premières pharmaceutiques, connaissons les besoins des pharmacies et d'autres partenaires spécialisés et pouvons réaliser des projets industriels BPF exigeants. De ce fait, nous ne sommes pas simplement un commer-

çant, un fabricant ou un prestataire de services, mais un partenaire tout au long de la chaîne de valeur pharmaceutique. L'élément décisif est que nous combinons qualité, compréhension réglementaire, approvisionnement, fabrication et accès au marché.

Avec le nouveau bâtiment de production BPF, vous envoyez un signal fort pour le site de Herisau.

Quel a été l'élément moteur décisif pour cet investissement?

Le nouveau bâtiment BPF était pour nous plus qu'un investissement dans l'infrastructure – c'était une décision consciente pour l'avenir du site de Herisau. Depuis l'inauguration officielle en avril, un nouveau chapitre commence pour Hänseler SA. Précisément à une époque où les pénuries de livraison et les dépendances vis-à-vis des sites de production étrangers pèsent sur le quotidien de l'approvisionnement, nous envoyons un signal clair: nous produisons en Suisse, pour la Suisse – de manière fiable, stable et avec des capacités accrues.

Parallèlement, la nouvelle construction ouvre de nouvelles perspectives dans les activités industrielles internationales. Avec des conditions de production BPF modernes et une sérialisation intégrée des médicaments, nous pouvons réaliser des projets clients exigeants tout au long de la chaîne de valeur – de l'approvisionnement à la fabrication jusqu'au res-



Vue extérieure de la nouvelle construction BPF à Herisau.

pect des exigences internationales. Le nouveau bâtiment démontre qu'une PME pharmaceutique de Suisse orientale peut être enracinée localement et compétitive au niveau international.

Où voyez-vous des opportunités pour les entreprises suisses de s'affirmer de manière autonome malgré l'internationalisation croissante?

Les entreprises suisses ne devraient pas essayer de concurrencer uniquement par la taille ou le prix. Les opportunités apparaissent là où la qualité, la fiabilité et la confiance comptent. Dans les marchés régulés, ce sont des facteurs décisifs. S'y ajoute la capacité à développer des solutions de manière pragmatique et proche du client. L'autonomie ne signifie pas pour moi le repli sur soi, mais un profil clair: savoir en quoi on est bon, renforcer ses compétences et collaborer avec des partenaires.

Si vous pensez à la collaboration avec les pharmacies dans les 5 prochaines années: qu'est-ce qui de-

viendra plus important qu'aujourd'hui?

Pour les pharmacies, la fiabilité, l'orientation et la différenciation deviendront encore plus cruciales. Elles évoluent dans un environnement exigeant et ont besoin de partenaires qui offrent plus que la simple disponibilité des produits. La sécurité de l'approvisionnement, une communication transparente, des processus simples et un savoir-faire technique gagnent en importance. Parallèlement, je vois des opportunités dans les produits spécialisés et les solutions individuelles qui renforcent leur rôle de prestataires de services de santé.

Si vous regardez quelques années en avant: à quoi aimeriez-vous reconnaître que Hänseler SA a évolué dans la bonne direction?

J'aimerais reconnaître que Hänseler SA est restée saine économiquement, positionnée clairement sur le plan stratégique et forte sur le plan culturel. Le nouveau bâtiment BPF doit être utilisé comme plateforme pour la croissance, la qualité et les projets internationaux. Nous devons renforcer notre compétence en matières premières, développer nos propres produits de manière ciblée et étendre notre position dans les activités industrielles au-delà de la Suisse. Parallèlement, il est important pour moi que nous préservions notre identité: terre-à-terre, fiable, compétente en pharmacie et humaine – avec des collaborateurs qui assument des responsabilités. <

L'entretien a été réalisé par écrit.

Martin Bürki est CEO de Healthcare Consulting Group SA, l'éditeur des magazines astreaBULLETIN et astreaPHARMACIE.

À propos du Dr Dominik Hauser

Le Dr Dominik Hauser a grandi à Bâle et a obtenu son doctorat au Biozentrum. Son parcours professionnel l'a mené à travers diverses entreprises pharmaceutiques et domaines de responsabilité en Suisse, aux Pays-Bas et en Belgique jusqu'en Suisse orientale. Depuis avril 2017, il dirige Hänseler SA Swiss Pharma à Herisau en tant que CEO et marque l'entreprise par sa clarté, son esprit d'équipe et son pragmatisme entrepreneurial. Son attention se porte sur les matières premières pharmaceutiques, les produits OTC et l'excellence CDMO. Il convient de souligner particulièrement que Dominik Hauser a façonné et fait progresser de manière déterminante l'orientation stratégique du site de production suisse avec une perspective internationale ainsi que la nouvelle construction BPF. Il lui tient à cœur que chaque «rouage» de l'entreprise compte: la responsabilité, le respect et la collaboration ne sont pas pour lui des vains mots, mais une culture vécue. À titre privé, il trouve son équilibre dans sa famille, son cercle d'amis et le sport en pleine nature.