

aerocom : un leader présent dans le monde entier pour accompagner de grands projets hospitaliers

Fondée en Allemagne, aerocom est le leader mondial du transport par tube pneumatique. Ses investissements permanents en recherche et développement ainsi que l'expérience acquise au fil des années lui permettent, aujourd'hui, de proposer des produits de dernière technologie répondant parfaitement aux besoins de secteurs aussi variés que le milieu hospitalier, les banques, l'industrie ou encore les commerces.

aerocom est présent dans 90 pays et exerce en France depuis plus de 30 ans. Ses systèmes ont récemment intégré les installations du Médipôle de Koutio. Cet établissement livré en janvier 2016 après 48 mois de chantier est le plus important équipement de santé publique de Nouvelle-Calédonie. Il représente une superficie de 82.000 m² et abrite douze blocs opératoires, compte 450 chambres et 650 lits. Le nouveau Médipôle couvrira plus de la moitié de l'offre de santé du territoire : sa capacité annuelle prévoit 60.000 passages aux urgences (contre 46.000 aujourd'hui), 40.000 hospitalisations et 58.000 consultations médicales.



Propos recueillis auprès de **Dominique WIRA**, Directeur France

Comment la société aerocom est-elle organisée ?

Dominique Wira : Sur le plan international, aerocom est présente dans près de 90 pays par le biais, notamment, de partenariats et de

contrats avec des distributeurs exclusifs. Ses filiales sont implantées en Belgique, en Suisse, en France, en Australie, en Italie et en Espagne. En France, aerocom dispose d'un siège social près de Strasbourg, et de deux agences dans le sud parisien et au nord de Lyon. Chacune de ces structures regroupe des techniciens, des conducteurs de travaux et des commerciaux. Le siège social, quant à lui, comprend également des installations supplémentaires pour ses services administratifs et de support. Nous venons d'ailleurs d'emménager dans un nouveau siège social que nous avons fait construire, l'ancien étant devenu trop petit.

Quelle est la place de la recherche et du développement au sein d'aerocom ?

D. W. : aerocom réinvestit nombre de ses bénéfices dans le domaine de la R&D pour répondre continuellement aux évolutions et aux demandes liées au domaine du transport par tube pneumatique. Le pneumatique dans le secteur hospitalier connaît des évolutions importantes depuis plusieurs années. Il intègre des notions de traçabilité, de sécurisation des transports et le recueil de données et de résultats. Ces informations permettent d'assurer les performances de nos réseaux et offrent un suivi très précis des manipulations des cartouches, une notion très importante, notamment dans le cas de produits utilisés dans le traitement des patients.

Où vos solutions sont-elles fabriquées ?

D. W. : Toutes nos solutions sont développées dans notre usine de Schwäbisch Gmünd (à environ 50km de Stuttgart, Allemagne). Le « made in Germany » garantit la qualité de nos produits, tous entièrement développés, testés, fabriqués et assemblés dans nos usines allemandes.

Comment votre présence à l'internationale vous permet-elle de capitaliser vos différentes expériences et de favoriser les échanges pour déployer de nouvelles solutions ?

D. W. : La dimension internationale d'aerocom nous permet, avant tout, de capitaliser les demandes des acteurs de différents pays. Nous pouvons proposer des solutions innovantes conçues pour d'autres

marchés, dans des pays où la demande reste peu présente. Ainsi, nous offrons des solutions avant-gardistes à nos clients.

Sur quels secteurs proposez-vous vos solutions de transport pneumatique ?

D. W. : En France comme à l'international, environ 60% de notre chiffre d'affaires concernent les installations de transport pneumatique dans le secteur de la santé (établissements hospitaliers, cliniques privées, laboratoires d'analyses médicales, etc.). Près de 30% sont engendrés par nos contrats dans le secteur du transport de fonds, de la grande distribution au secteur bancaire. Les 10% restants concernent les applications industrielles ou très spécifiques.

Comment vous servez-vous de vos expériences pour développer les solutions dédiées à vos différents secteurs d'activité ?

D. W. : La gamme de produits que nous proposons aux acteurs de la grande distribution, par exemple, est très différente de celle développée pour l'hospitalier. Nous ne pouvons donc reproduire les mêmes actions pour des secteurs si spécifiques. Cependant, nous capitalisons nos expériences du domaine hospitalier dans le secteur de l'industrie. Ces deux domaines ont des applications similaires liées au transport de produits sensibles et aux besoins de traçabilité et de calculs de résultats.



Quelles sont les attentes du secteur de la santé liées au réseau de transport pneumatique ?

D. W. : Dans le secteur hospitalier, le réseau de transport pneumatique est devenu pratiquement incontournable. Il permet d'optimiser les actions du personnel soignant qui peut ainsi se recentrer sur les soins. De plus, il assure un transport particulièrement rapide des résultats d'examen, ce qui impacte directement la qualité de prise en charge du patient, notamment pour une situation d'urgence. Dans le cadre du transport de prélèvements sanguins, il est particulièrement important de pouvoir approvisionner très rapidement les équipes de l'hôpital pour perfuser un patient dans les plus brefs délais.

Comment développez-vous vos solutions dédiées au domaine de la santé ?

D. W. : Nous maintenons des contacts réguliers et privilégiés avec les établissements de santé équipés de nos réseaux ou simplement intéressés par nos solutions. De récentes évolutions nous permettent, entre autres, d'envisager le transport de produits cytotoxiques. Nous avons adapté la vitesse de nos transports et avons renforcé leur sécurisation pour protéger ces produits à la fois coûteux et dangereux. Nous avons également développé des applications spécifiques pour le transport de drogues dans les établissements de soin. Elles sont aujourd'hui stockées dans un local sécurisé et ne peuvent être récupérées que par le personnel habilité.

Comment les réseaux pneumatiques des établissements hospitaliers ont-ils évolué ces dernières années ?

D. W. : Ces solutions deviennent toujours plus imposantes. Nous équipons aujourd'hui tous les services d'un établissement ainsi que des installations périphériques alors que, il y a quelques années, nous ne transportions que quelques prélèvements sanguins et produits pharmaceutiques. Le réseau pneumatique est utilisé à son plein potentiel, ce qui entraîne une multiplication des postes d'envoi et de réception dans les établissements et une augmentation de la dimension des tubes utilisés.

Comment êtes-vous intervenus dans les opérations du Médipôle de Koutio en Nouvelle-Calédonie ?

D. W. : Nous avons, très en amont du projet, rencontré les membres du Centre Hospitalier Territorial de Nouvelle-Calédonie afin de bien comprendre leurs besoins. Lors de l'appel d'offre, nous avons souhaité collaborer avec un acteur local aux compétences reconnues sur le territoire. Ainsi, nous nous assurons un relais efficace sur le terrain.

Quelles étaient les attentes de l'établissement ?

D. W. : Le système de transport pneumatique était un point très important pour le Médipôle. Au regard de la taille du nouvel établissement, il devait disposer d'un réseau pneumatique à la fois vaste et fiable. Il souhaitait un réseau opérationnel en continu ou capable, en cas d'incident, de fournir des solutions alternatives satisfaisantes. Ainsi, nous avons réparti les stations de manière à réduire les déplacements du personnel en cas de maintenance d'urgence sur l'une de nos lignes. Nous devons également intégrer, dans l'étude, des flux assez importants et adapter les réseaux en conséquence.

Quelles sont les difficultés engendrées par le déploiement de ces réseaux dans de tels projets ?

D. W. : La phase d'études avant installation est, dans cette optique, particulièrement importante. Elle nous permet d'assurer la coordination de tous nos réseaux avec les différents lots compris dans les opérations. Lors de l'installation des réseaux, nous nous sommes également adaptés aux contraintes du chantier. Grâce aux entreprises très performantes et à notre bonne relation avec la filiale de Vinci présente sur place et avec notre partenaire local, nous avons trouvé les meilleures solutions malgré la distance et le décalage horaire.

Quelles sont les perspectives d'évolution d'aerocom pour les années à venir ?

D. W. : aerocom est le leader mondial dans son domaine. Il propose des produits très élaborés et fiables. Nous tenons à maintenir les performances de nos solutions et intégrer de meilleures capacités de traçabilité. Elles devront également disposer de connexions plus efficaces avec les autres installations des centres hospitaliers.

