

4 conseils pour choisir votre prestataire

Le Règlement sur les Produits Biocides (RPB) vous amène à modifier votre façon de procéder, de la fabrication à la commercialisation de votre produit biocide. De nombreux paramètres sont à prendre en considération et il peut être difficile de s'y retrouver ! EcoMundo vous donne les clés pour choisir un prestataire réglementaire pour assurer votre conformité.

1 Privilégiez de n'avoir qu'un seul interlocuteur

Il est préférable d'éviter de multiplier le nombre de prestataires auxquels vous faites appel : choisissez-en un qui aura toutes les compétences pour vous accompagner de A à Z durant tout le processus de fabrication et de mise sur le marché de votre produit. Vous gagnerez du temps, et de l'énergie.



Faites le choix d'un prestataire qui vous aidera à maîtriser vos coûts

Il doit anticiper pour vous les coûts liés à la réglementation

Pour mettre en marché votre produit, vous devrez tenir compte des coûts annexes à la fabrication du produit, imposés par la réglementation.

Il doit se renseigner sur votre projet dès les premiers échanges

Cela lui permettra de vous proposer les stratégies les mieux adaptées pour vos produits et le marché ciblé, tout en minimisant vos coûts.

3 Visez des compétences techniques précises

La mise sur le marché d'un produit biocide est complexe. Vous devez choisir un prestataire qui puisse maîtriser les points techniques suivants :



Maitrise des spécificités réglementaires

Par exemple, si vous souhaitez exporter en Europe ou au Canada, il doit connaître les procédures locales.



Collecte des données scientifiques pertinentes

Comme par exemple l'efficacité, la stabilité, les données analytiques, l'évaluation des risques, etc.



Gestion administrative et informatique

Pour permettre la création de votre dossier et sa soumission aux autorités compétentes nationales concernées.

Favorisez le choix d'un prestataire capable de défendre vos intérêts auprès des institutions

Pour cela, votre prestataire doit :

- être disponible afin de pouvoir gérer les échanges en cas de demandes d'informations complémentaires des autorités (ou de votre part !)
- être expert des différentes réglementations chimiques européennes afin de garantir la qualité des échanges avec les institutions
- être le référent de vos différentes demandes (AMM, demandes en période transitoire,...) afin de permettre une grande réactivité
- être coutumier des échanges avec les institutions



ASTUCE - 3 questions à poser à votre prestataire pour être sûr de faire le bon choix

« Comment vont se dérouler nos échanges au cours des prochaines semaines/mois ? »

- L'idée est de voir si le type d'organisation proposé par le prestataire vous convient.
- Avez-vous un interlocuteur unique ? Par quel biais échangerez-vous (mails, planification de RDV,...) ? A quelle fréquence ?
- Fera-t-il le lien avec les autorités des autres Etats Membres pour vous ?

« Vos experts ont-ils déjà procédé à des enregistrements dans les pays dans lesquels nous souhaitons exporter ? »

- L'objectif avec ce type de question est de déterminer si le prestataire est capable de monter l'intégralité de votre dossier, ou bien s'il devra en sous-traiter une partie. Par exemple, pourra-t-il vous accompagner pour les tests ?

« Pourriez-vous nous parler de vos précédents dossiers ? Comment se sont-ils déroulés ? »

- Ici, il s'agit d'essayer d'estimer le succès des dossiers précédemment réalisés par le prestataire et d'apprécier la qualité de son approche.



4 tips to choose your provider

The Biocidal Products Regulation (BPR) requires you to change the way you do business, from manufacturing to marketing your biocidal product. There are many parameters to take into consideration and it can be difficult to find your way around! EcoMundo gives you the keys to choosing a regulatory provider to ensure your compliance.

1 Opt for a single point of contact

It is better to avoid multiplying the number of service providers you call upon: choose one who will have all the skills to accompany you from A to Z during the whole process of manufacturing and marketing your product. They should be aware of your project from the outset.



Choose a service provider who will help you control your costs

They must anticipate the costs linked to regulatory compliance

In order to market your product, you will need to take into account the costs associated with its manufacturing, imposed by the regulation.

They must find out about your project from the outset

This will enable them to offer the most appropriate strategies for your products and the target market, while minimising your costs.

3 Go after specific technical skills

The marketing of a biocidal product is complex. You need to choose a service provider who can master the following technical points:



Mastery of regulatory specificities

For example, if you want to export to Europe or Canada, they must know the local procedures.



Collection of relevant scientific data

Such as, efficacy, stability, analytical data, risk assessment, etc., for instance.



Administrative and IT management

To enable the creation of your dossier and its submission to the relevant national competent authorities.

Encourage the choice of a provider capable of defending your interests before the institutions

To do this, your service provider must:

- be available to manage exchanges in the event of requests for additional information
- be available to manage exchanges in the event of requests for additional information from the authorities (or from you!)
- be an expert in the various European chemical regulations in order to guarantee the quality of exchanges with the institutions
- be the reference person for your various applications (MA, applications during the transitional period, etc.) in order to ensure a high level of responsiveness
- be familiar with exchanges with the institutions



TIP - 3 questions to ask your service provider to make sure you make the right choice

" How will our exchanges take place over the next few weeks/months? "

- The idea is to see if the type of organisation proposed by the service provider suits you.
- Will you have a single contact person? How will you exchange information (by email, scheduled meetings, etc.)? How often?
- Will they establish a link with the authorities in other Member States on your behalf?

" Have your experts already carried out registrations in the countries we wish to export to? "

- The aim of this type of question is to determine whether the service provider is capable of putting together your entire dossier, or whether it will have to subcontract part of it. For example, will they be able to help you with testing?

" Can you tell us about your previous projects? How did they go? "

- This is an attempt to assess the success of the provider's previous projects and the quality of their approach.

