DOSSIER 8

BIOMERIEUX – *CITWELL*
Un remède de cheval

Spécialisé dans les solutions de diagnostics médicaux, Biomérieux s'est adjoint les services de Citwell pour revoir sa Supply Chain à tous les niveaux. Un projet de grande envergure avec des résultats avérés pour renouer avec la satisfaction des clients de manière durable et faire de la SC un avantage compétitif dans un contexte de complexité croissante.

SOCIETE UTILISATRICE
Nom de la société :
BIOMERIEUX
Secteur d'activité
Santé
Chiffre d'affaires annuel
1.965 M€ en 2015
Effectif
9.500 personnes
Nom et fonction
du représentant
Gregory Debuchy,
VP Supply Chain Groupe

SOCIETE PARTENAIRE
Nom du partenaire
CITWELL
Nom du représentant
Guillaume Allemand,
Directeur Associé

PROJET
réalisé depuis 2014

1. Problématique

Biomérieux offre des solutions de diagnostic (réactifs, instruments et logiciels) qui déterminent l'origine d'une maladie ou d'une contamination pour améliorer la santé des patients et assurer la sécurité des consommateurs. Au fil de son développement, la gamme des produits s'est enrichie faisant appel à des technologies de plus en plus complexes, de nouvelles usines et filiales ont été intégrées ou créées. Dans ce contexte, la Supply Chain s'est complexifiée. En 2013, une enquête clients a fait ressortir les enjeux de la Supply Chain de Biomérieux, soulignant principalement des ruptures, des non-respects des délais livraisons et un manque de visibilité sur les échéances des commandes.

C'est dans ce contexte qu'est né le projet Screen (Supply Chain Re-Engineering), dont les objectifs sont triples :

- implémenter une organisation et un modèle opérationnel efficaces,
- délivrer des résultats élevés et durables,
- faire de la Supply Chain un avantage compétitif.

Le sponsoring du projet est porté directement par Mr Alexandre Mérieux.

2. Solution mise en œuvre

Le projet Screen est un vaste projet de transformation intégrant les évolutions de la stratégie de l'entreprise, ainsi que la mise en place de solutions organisationnelles, numériques et humaines.

Les stratégies commerciale, industrielle et de Supply Chain ont été intégrées à la réflexion, et ont été impactées de manière significative. L'organisation, les modes de fonctionnement, ainsi que les systèmes ont été alignés sur les évolutions stratégiques et les nouveaux objectifs. Enfin, le projet a nécessité un accompagnement au changement renforcé afin de l'inscrire dans la durée.

Les principaux axes de travail ont été les suivants :

1. La redéfinition de l'offre Supply Chain en matière de délais et de services. Elle a été clarifiée à partir des conclusions d'une enquête directement menée auprès d'un panel représentatif de 500 clients dans le monde pour mieux comprendre leurs besoins et leurs priorités. Un road show mondial de plusieurs mois a été mis en œuvre pour présenter et ajuster l'offre aux contextes locaux, ainsi que pour accompagner les équipes dans ce changement.
2. La segmentation des organisations et processus Supply

Suite page 50

©BIOMERIEUX