



Résumé de l'intervention de Mr Alain MERIEUX Président de bioMérieux

En introduction au lancement officiel de PEAK

Fondation MERIEUX Les Pensières 74 Veyrier-du-lac, le 5 mai 2010

Mr MERIEUX a tout d'abord souhaité rappeler le caractère très symbolique à ses yeux du lieu de la conférence. La Fondation MERIEUX aux Pensières est en effet installée dans une ancienne demeure familiale, ce qui lui a permis de rappeler son attachement personnel à la région.

L'Institut Mérieux et ses différentes entités ont aussi eu dès l'origine une vocation pasteurienne et collaborative car sur la photo qui orne le fond de la salle sont réunis Mr PASTEUR et le grand-père de Mr MERIEUX qui avait rejoint cette équipe dès 1894.

Bien que Mr MERIEUX ne se soit pas positionné au départ de son intervention comme un expert du domaine des Achats, la suite de son intervention a parfaitement démontré la perception très pertinente qu'il possède des enjeux de cette fonction.

L'intervention a commencé par un rappel historique de l'évolution de la fonction Achats dans les différentes sociétés du groupe :

1- La phase initiale qualifiée de « familiale, consensuelle, peu financière »

Le début de la fonction, où les priorités portaient plus sur la qualité des produits, de la relation et peu sur le prix. Période où les fournisseurs « sablaient le champagne » pour fêter la signature de contrats profitables. Mais attitudes qui n'avaient pas que des inconvénients quand les temps devenaient difficiles pour le client. Ainsi lors de l'épidémie sévère de méningite au Brésil en 1974, qui a vu la production par l'Institut Mérieux de près de 100 millions de doses de vaccins en un temps records, tous les fournisseurs de l'Institut sont restés ouverts au mois d'Août pour pouvoir livrer leur client et l'ont toujours priorisé par la suite.

2- La phase intermédiaire qualifiée de « très management, court termiste, arrogante »

Période de grande maturité Achats, avec beaucoup d'excès de professionnalisme, mis au service d'une attitude plutôt arrogante et très orientée court terme. Attitudes qui ont conduit à des « catastrophes » dans la réalisation de certains contrats chez bioMérieux. C'est à cette même période que Mr MERIEUX, qui avait également des responsabilités politiques au niveau de la Région, a pu observer les dégâts de ce type de politiques Achats de certaines filières (automobile notamment) vis-à-vis de certains réseaux de sous-traitance (décolletage, plasturgie)

3- La phase actuelle qualifiée de « celle du juste équilibre entre valeurs et professionnalisme »

Une fonction qui comprend son environnement, qui est intégrée et qui participe à la stratégie de l'Entreprise. La société bioMérieux est devenue plus complexe, car son environnement l'est aussi devenu et la fonction Achats a évolué pour tenir compte de ce nouveau contexte. Un objectif bien compris de maintien de la performance économique et opérationnelle, tout en respectant certaines « valeurs » (confiance, partenariat avec les fournisseurs.

Ensuite, Mr MERIEUX a donné sa vision personnelle des qualités attendues d'une fonction Achats performante :

- D'abord une fonction intégrée très en amont à la stratégie de l'Entreprise, ceci dès la Conception des Produits, mais aussi dans les phases d'exploitation.
- Avec une capacité démontrée d'évoluer dans un milieu complexe et multipolaire
- Dotée d'une vision long terme, tout en préservant la « sécurité de la cordée » (en bon savoyard, quand on est sur une arête escarpée, on pose le deuxième pied quand on est certain que le premier est bien placé).

- *Ayant un réel esprit d'ouverture avec la capacité réelle d'établir des relations de confiance et de collaboration à long terme avec les fournisseurs, où seul un partenariat respectant l'autre permet d'avancer. L'entreprise doit se comporter avec ses fournisseurs comme elle se comporte avec ses collaborateurs et ses clients.*
- *Une fonction qui a le souci constant de la performance (Innovation, Qualités, Coûts, Service) mais aussi de l'image de l'Entreprise, par le respect de règles de morale dans les affaires (on pourrait parler ici de « valeurs » si le mot n'était aussi galvaudé d'après Mr MERIEUX)*

La fin de l'intervention a élargi le propos sur un axe plus managérial.

L'Innovation est un vecteur de progrès dans tous les domaines de l'entreprise, dans les produits bien sur, mais également dans l'organisation des différents secteurs eux-mêmes mais aussi et surtout dans leur façon de fonctionner ensemble.

Bien évidemment, tout repose sur les personnes.

Dans un équilibre permanent entre innovation, prises de risques et respect des autres

Il y a d'abord l'exemplarité du management dans l'action, en rappelant que l'on construit des équipes, on construit la confiance dans les moments difficiles et en les surmontant.

Et il y a aussi la capacité à choisir ses équipes, avec des femmes et des hommes dont les qualités humaines passent parfois avant le « pedigree ».

En conclusion, Mr MERIEUX a souhaité rappeler son expérience personnelle de conduite de projets importants menés en son temps au niveau de notre Région.

Expérience qui lui a démontré les qualités d'engagement, de capacités d'action dans le respect mutuel qui caractérisent les femmes et les hommes de cette région.

Avec ce message d'encouragement « C'est tout le souhait que je formule pour PEAK »