

Christophe Bressange

Directeur général Operations
au sein de Mews Partners

« Le rôle de l'humain dans la transformation SC est un sujet clé »

Très impliqué dans les projets de transformation Supply Chain, le cabinet de conseil Mews Partners s'investit et développe également ses compétences en matière énergétique, digitale et dans l'innovation RH.

Supply Chain Magazine : Mews Partners est un cabinet de conseil spécialisé dans l'excellence opérationnelle et la Supply Chain. Comment intégrez-vous à cela le concept de sobriété énergétique ?

Christophe Bressange : Nous sommes très impliqués depuis deux ans sur ce sujet-là, avec une offre qui est à la fois sur la SC mais aussi sur la partie usine, sur la partie R&D autour de l'écoconception etc. Nous avons été très volontaristes dans la formation de nos équipes à ces problématiques, au travers d'un partenariat avec l'organisme Eco Learn avec qui nous avons construit une formation « Ingénieur durable ». 25 personnes de chez nous l'ont déjà suivie et notre objectif est que la cinquantaine de consultants de la pratique opérations et supply chain soit formée dans les 2 ans qui viennent. Sur la partie industrielle, nous travaillons avec un expert sur les sujets énergétiques, Weber Utilities Consulting (WUC), mais nous souhaitons aussi internaliser quelques ressources car sur ces sujets très pointus, il y a besoin d'une expertise énergéticienne, d'une bonne connaissance des process métiers industriels et SC mais aussi de la capacité à mettre en œuvre les plans de transformation, ce que l'on sait très bien faire.

SCM : Les tensions sur les flux internationaux, les pénuries de composants, la hausse des coûts du transport incitent-elles vos clients grands comptes à reconfigurer, à désiloter leurs organisations supply chain ?

C. B. : Certains en effet se sont lancés dans ce genre de projet, je pense notamment à celui que nous menons pour un spécialiste des vélos sur la sécurisation de ses approvisionnements de composants au départ de l'Asie. Le gros enjeu est justement de désiloter l'organisation entre les achats, la supply, et les différents métiers qui définissent les offres et les produits, et d'établir une vision transverse et une visibilité de bout en bout. Mais il y a aussi ce besoin dans les entreprises de mieux comprendre les contraintes de

production des fournisseurs, d'aller un cran plus loin dans la relation avec eux, de leur donner de la visibilité. Car les aléas ne disparaîtront pas du jour au lendemain. Nous travaillons par exemple pour un grand laboratoire pharmaceutique avec lequel nous avons défini la feuille de route de décarbonation pour l'activité de production externalisée. Il y a un vrai enjeu à faire travailler main dans la main la supply chain, la direction RSE, mais aussi les achats car l'une des problématiques du projet est d'arriver à « on-boarder » les fournisseurs dans les actions.

SCM : Deux ans se sont écoulés depuis le rachat d'Eurobios. Quelles ont été les premières synergies dans les projets de digitalisation de la supply faisant appel à la data science ?

C. B. : En 2022, nous avons conduit 5 projets en collaboration, dont un a d'ailleurs été primé par Syntec Conseil (Prix Argent dans la catégorie Data, Services et Technologies), sur la maintenance prédictive du réseau haute tension de RTE, via le développement d'outils analytiques et de modélisation. Avec Eurobios, nous pouvons aller encore plus loin, notamment pour aider nos clients dans des problématiques qui nécessitent de manipuler de gros volumes de données, et des compétences qu'ils n'ont pas en interne sur le traitement des data pour créer des tableaux de bord et des outils de pilotage. C'est pour cela que nous souhaitons créer un pôle data science qui permette de répondre à ce type de besoin.



ANDRÉ THÉBAULT

SCM : Quid de votre activité automatisation et intralogistique que vous avez également renforcée depuis deux ans ?

C. B. : En effet, il y a de nombreux projets en 2022 concernant ces problématiques. Notre équipe de consultants commence à atteindre une taille significative, avec une dizaine de personnes dont la plupart sont des experts chevronnés. Nous avons également des ambitions de développement sur l'intralogistique en Allemagne, où nous sommes présents avec des bureaux à Munich et Hambourg (25 personnes au total).

SCM : En SC, quels sont les grands sujets du moment chez vos clients, selon les secteurs ?

C. B. : Dans l'agroalimentaire, c'est sans conteste le sujet de la maîtrise des coûts énergétiques qui est actuellement le plus prégnant, en particulier pour ceux dont les contrats tarifaires arrivent à échéance dans les mois qui viennent. Dans la pharma, un secteur sur lequel Mews Partners s'est bien développé récemment, un des challenges du moment est l'intégration du scope 3 dans les feuilles de route de décarbonation, afin de se conformer aux nouvelles exigences de la réglementation européenne. Dans le retail, c'est le maintien de la rentabilité face à

l'effet ciseau entre les augmentations des prix des industriels et la difficulté de les répercuter sur les prix de ventes. Chez les détaillants européens, il peut notamment exister des leviers en mettant en place des synergies d'achats et d'apros entre les différents pays et les différentes entités. À condition de rendre les SC interopérables. Quant à l'aéronautique, les deux grands sujets sont la montée en cadence des chaînes de production et la sécurisation des chaînes d'approvisionnement. Ce dernier sujet étant aussi vrai pour beaucoup d'autres secteurs.

SCM : Quels sont vos objectifs de croissance pour 2023 ?

C. B. : Nous visons une croissance de 25 %, à la fois en matière de CA et d'effectifs. Nous comptons également développer fortement nos équipes de Mews Human Inside, spécialisées dans l'innovation RH et le rôle de l'humain dans la transformation. Je pense que c'est l'un des sujets clés pour la supply chain car le succès de ce genre de projet est très lié à la capacité de fédérer et d'animer de petites équipes et des communautés, à la fois pour attirer de nouveaux talents et pour s'assurer de l'engagement des équipes.

PROPOS RECUEILLIS PAR JEAN-LUC ROGNON

mews
PARTNERS

Pour une Industrie plus forte et plus responsable

Nous aidons nos clients à concevoir la Supply Chain de demain :

- Excellence des opérations
- Agilité & résilience

www.mews-partners.com

SUPPLY CHAIN STRATEGY
SUPPLY CHAIN PLANNING
SUPPLY CHAIN EXECUTION
PROCUREMENT PERFORMANCE
MANUFACTURING
ENVIRONMENTAL PERFORMANCE
DIGITAL & IT