



# STERIS : une offre globale au service des blocs opératoires

STERIS est un leader mondial dans la prévention des infections, le contrôle de la contamination et les technologies de soins chirurgicaux et critiques. Partenaire de plus de 25000 clients dans plus de 90 pays, STERIS intervient sur l'ensemble du bloc opératoire et propose une offre globale : tables d'opérations, éclairages opératoires, systèmes d'intégration, bras de distribution, mais aussi cloisons, portes, éviers, flux laminaire, etc. Tout est pensé, coordonné et optimisé pour offrir au quotidien une qualité de service remarquable. STERIS, ce sont aussi des technologies au service de la prévention des infections, à travers STERIS IPT (Infection Prevention Technology) : laveurs, désinfecteurs, stérilisateurs et consommables. Sa mission consiste à faire en sorte que l'environnement dans les hôpitaux, les centres chirurgicaux, les laboratoires pharmaceutiques et de recherche permette à chaque patient de recevoir des soins vitaux sans risque inutile d'infection ni de contamination.

Propos recueillis auprès de **Sylvie Muraz**, Responsable Business Healthcare France, STERIS France



## Pouvez-vous nous présenter STERIS ?

**Sylvie Muraz :** Notre histoire, en France, est née en 1930 par le nom d'une première entreprise dénommée Alexandre, qui a ensuite été rachetée par plusieurs entreprises au fil du temps. C'est en 1978, après un passage de quelques années au sein du groupe Thomson, que la société Alexandre devient la propriété du groupe Air liquide qui crée la société ALM. Cette dernière sera ensuite rachetée par le groupe GETINGE, mais l'activité tables sera cédée à la société FH (Fournitures Hospitalières). Cette société, est donc spécialisée dans la fabrication de tables d'opérations et de prothèses. Après deux ans

d'exercice, FH sera elle-même rachetée par la société STERIS Corporation, leader mondial de technologies de stérilisation et de décontamination, et fournisseur de matériel chirurgical. STERIS possédait déjà toute une gamme de tables d'opérations et l'acquisition de cette technologie française l'a placé dans les attentes du marché européen. Aujourd'hui STERIS, c'est 12 000 employés dans le monde, et un chiffre d'affaires qui dépasse les 3 milliards de dollars et un positionnement sur quatre typologies de marché. Dans nos récentes acquisitions, les entreprises BDV et VTS, leaders du management vidéo aux USA, nous ont permis d'intégrer la recherche et développement, le savoir-faire et l'évolutivité dans ce domaine très technique qu'est le management vidéo des blocs opératoires.

**Comment le groupe STERIS est-il organisé aux niveaux national et international ?**

**S. M. :** Le site de Bordeaux regroupe près de 200 collaborateurs, il rassemble la production, la R&D, la Finance, le Marketing et les Ventes. Pour ce qui concerne la partie Commerciale France, l'équipe regroupe une quarantaine de personnes qui sont dédiées à la vente, le SAV, et l'assistantat des ventes. Notre activité est scindée en deux domaines : le Surgical qui correspond à la solution complète et clé en main de blocs opératoires, et également l'activité IPT (Infection Prevention Technologies) ou stérilisation. Pour ce qui concerne l'international, nous sommes présents dans plus de 92 pays, et ce majoritairement avec des partenaires distributeurs.

**STERIS est un acteur majeur de la santé, sur quels secteurs développez-vous des solutions ?**

**S. M. :** Nous développons des solutions sur les deux axes majeurs que nous couvrons soit : les blocs opératoires, et la stérilisation. La force de STERIS est de maîtriser la totalité de la fabrication des différents éléments qui constituent ces deux plateformes. Nous sommes par exemple propriétaires et développeurs pour toutes les solutions de management vidéo, ce qui nous permet de rendre nos installations sans cesse évolutives et d'avoir une vision précise de l'avenir de ces technologies.

**Quels sont les profils des collaborateurs qui composent vos équipes ?**

**S. M. :** Nos profils sont très variés ! Pour la partie service, le responsable service France est un ingénieur informaticien couplé d'une expertise dans le domaine technique. Son équipe est composée de techniciens polyvalents, et d'un responsable d'installation issu de notre bureau d'étude. Pour la partie commerciale, nous avons des ingénieurs et des commerciaux souvent issus d'école de commerce. La force de notre équipe est la diversité des horizons qui nous rend plus fort pour servir nos clients.

**Quelles sont les valeurs sur lesquelles s'appuient les équipes de STERIS ? (Pragmatisme, Proximité, Innovation utile)**

**S. M. :** «Customer first! Always. Le Client avant tout, toujours»: c'est notre devise. Nous sommes également emprunts des valeurs d'innovation, d'esprit d'équipe, d'intégrité, et nous sentons responsables envers nos employés pour leur bien-être et leur sécurité.

**L'environnement hospitalier devient de plus en plus complexe. Comment accompagnez-vous vos clients dans cette évolution technique et technologique ?**

**S. M. :** Nous nous posons en consultants quand un besoin émerge de la part des cliniques et hôpitaux. Notre expertise à travers le monde et nos différentes réalisations, la connaissance des marchés comme celui des Etats-Unis où souvent de nouvelles pratiques émergent, nous donnent une vision stratégique des évolutions à venir. Par exemple, l'avènement de la robotique dans les blocs opératoires doit nous aider à accompagner nos clients à anticiper leur activité du futur et l'évolutivité des blocs face à des changements de pratiques majeurs à venir.

**Comment vos équipes anticipent-elles ces évolutions ?**

**S. M. :** Nos équipes sont à l'affut des besoins exprimés par nos utilisateurs. Nous favorisons l'échange et la remontée d'information, des réunions de partage à chaque niveau de l'entreprise permettent un échange permanent.

**Dans ce contexte, quelle est la place de la recherche et du développement dans vos activités ?**

**S. M. :** La recherche et développement basée tant sur le sol Américain et Français, la consultation régulière d'experts dans chacun des domaines nous aident à anticiper ces évolutions. STERIS se fait fort d'écouter également ses collaborateurs terrain qui sont en première ligne pour sentir les besoins opérationnels du futur.





© Kreaphoto

**La plupart de vos produits et équipements dédiés au bloc opératoire sont fabriqués en France. Dans quelle mesure produire en France vous permet-il de garantir un niveau de service optimum ?**

**S. M. :** Produire en France, c'est s'assurer de maîtriser entièrement les différentes étapes de la production mais aussi de la qualité des fournisseurs qui nous approvisionnent. Au-delà de ce paramètre, nous avons voulu être capables de montrer notre savoir-faire à notre maison mère Américaine et avons obtenu l'agrément FDA pour notre éclairage d'examen par exemple, que nous exportons désormais aux Etats-Unis, ce qui nous a amené de l'excellence dans nos process, et nous en sommes fiers ! Par ce biais, effectivement, STERIS se construit une réputation de sérieux dans le service fourni à nos clients.

**STERIS possède également son propre showroom à Bordeaux. Quel est l'intérêt d'un tel outil ?**

**S. M. :** Cet outil est juste fantastique ! Nos clients repartent toujours émerveillés de cette expérience dans l'univers STERIS. Le showroom nous permet de travailler en situation réelle le projet de chacun de nos établissements et nos équipes, ingénieurs R&D, production sont présentes pour accueillir l'établissement et répondre aux questions spécifiques et techniques posées. Les cabinets d'architectes et les bureaux d'études sont également les bienvenus pour réfléchir plus spécifiquement aux aménagements des blocs opératoires quand des projets leur sont confiés. L'idée pour nous est le « sur-mesure » lors d'une visite au showroom, nous nous attachons à bien comprendre les attentes de cette visite et construisons un programme spécifiquement adapté aux attentes.

**Quelle est votre vision du plateau technique de demain ?**

**S. M. :** Le numérique et la robotique seront omniprésents demain dans les blocs opératoires, et donc le management vidéo sera stratégique pour accompagner la numérisation de tous les supports, à nous de savoir aider les établissements de santé à rendre leurs blocs évolutifs, car ces technologies font face aux mêmes challenges que nos outils informatiques personnels, ils évoluent, et un bloc ne se reconstruit pas tous les trois ans ! Les établissements qui auront anticipé la potentialité d'évolution de leur système seront les gagnants d'une accélération technologique mise à rude épreuve.



© Kreaphoto