

EXECUTIVE SUMMARY Commission Industrielle 2019

« Travaux neufs : la relation tripartite »

Rappel du contexte ou des définitions :

Relation tripartite : dans les projets « travaux neufs », c'est la relation entre les équipes projets, la qualité qui va qualifier les équipements et l'Industrie (le client interne).

Comment réussir un projet travaux neufs dans le respect des délais et des budgets ? En revamping ou en construction.

Les pratiques échangées

- Le projet est généralement géré par un chef de projet, rattaché aux travaux neufs. Son client est l'Industrie
- Le CDC est défini avec les équipes Industrie, sur site. Globalement, les équipes travaux neufs centralisées ne sont plus pratiquées.
- Parfois un CP technique et un CP production (détaché et remplacé dans sa mission)
- Implication de la maintenance dans le projet et travailler le plan de maintenance avec le fournisseur et les équipes maintenance.

Les facteurs clés de succès

- Communiquer auprès des collaborateurs tout au long du projet – global eu sein de l'entreprise, notamment si les travaux contraignent leur activité
- Impliquer les parties prenantes dans le projet dès le début ; idéalement les détacher :
- Les équipes qui vont utiliser les équipements (production)
- Les équipes qui vont qualifier les équipements (qualité)
- Identifier un garant du planning. Le Chef de Projet ou autre.
- URS très important pour définir le périmètre et les besoins ; Même si l'URS bouge dans le temps.
-

Les points de vigilance :

- Remplacer les personnes qui vont être détachées sur le projet (production, maintenance, qualité)
- Revamping : la coactivité rend le projet très complexe.
- Anticiper les montées en stock lorsque le site est en limite de capacité.
- Attention aux effets de bord sur les lignes a priori non concernées par le revamping.
- Difficulté les modifications de flux, le confinement : comment vérifier que les process provisoires sont respectés. Quid des inspections qui ont lieu pendant les travaux. Ont eu FDA et ANSM pendant les travaux.
- Habilitation des fournisseurs que les comportements pharma.
- Phase de ramp up : difficulté dans la vérification des performances en routine
- Pour les sous-traitants : convaincre le client que la continuité de production est assurée dans les conditions prévues pendant le revamping.