

**HORIBA**  
Medical

## CARTE D'IDENTITÉ

### Activité

Analyseurs de diagnostic médical

### Date de création

1945 : Création du groupe HORIBA

1983 : Création de ABX Diagnostics

### Périmètre géographique

Près de 150 pays répartis sur les 5 continents

### Effectif

+1400 employés

## OBJECTIFS

- ▶ Sécuriser les données
- ▶ Anticiper les pannes pour mieux préparer les éventuelles interventions
- ▶ Automatiser la collecte de données des équipements 24H/24

## RÉSULTATS

- ▶ Interaction directe entre HORIBA Medical et les laboratoires clients
- ▶ Collecte des données des équipements et mise à disposition des données en temps réel
- ▶ Possibilité d'agir sur les équipements à distance
- ▶ Alerting anticipé sur le risque de défaillance

## PÉRIMÈTRE

- ▶ Equipement capteurs sur instruments d'analyse sanguine
- ▶ POC (Proof of Concept) déployé sur 3 sites

## Comment la transformation de HORIBA Medical par l'IoT a-t-elle permis d'anticiper les besoins de leurs clients tout en garantissant une qualité de service 24H/24 ?

### LA PROBLÉMATIQUE

HORIBA Medical est un industriel spécialisé dans la fabrication d'analyseurs de diagnostic in vitro à destination des laboratoires. La société est présente dans près de 150 pays répartis sur 5 continents et approvisionne plus de 30 000 laboratoires à travers le monde entier.

Les analyseurs Yumizen de HORIBA Medical sont des produits complexes qui peuvent avoir besoin de mises à jour, de vérifications et de maintenances. L'entreprise se doit donc d'être au plus près du client pour pouvoir anticiper les pannes, mais aussi tester et vérifier l'équipement avant de se déplacer chez le client. Le but est de comprendre si le problème vient de l'usage du produit, ou si le produit est en difficulté et nécessite une intervention.

Et, pour s'y préparer, le fabricant nécessite d'avoir accès à des données, à des produits et à des interfaces chez des clients éloignés de l'entreprise. HORIBA Medical a donc cherché une solution qui lui permette de connecter ses instruments, de collecter et envoyer des données tout en se préoccupant de la confidentialité et de la cybersécurité.

### LA SOLUTION

En se dirigeant vers l'IoT, un des objectifs clés de HORIBA Medical est d'être bien préparé à d'éventuelles interventions. La volonté de HORIBA Medical était de se diriger vers l'IoT, puisque c'est en captant la donnée qu'on arrive à être alerté et donc à anticiper. Mais la société nécessitait un accompagnement. HORIBA Medical a d'abord cherché une solution clé en main. Puis, la société s'est aperçue que le problème dépassait le cadre de la connexion pure. Le vrai challenge réside dans le fait de trouver une infrastructure qui puisse permettre d'interfacer les produits quelle que soit la configuration du client et de son pays, les configurations réseaux internet ou téléphoniques. Un des défis à relever de HORIBA Medical est aussi la capacité de l'entreprise à pouvoir supporter l'environnement 24H/24, plutôt qu'une disponibilité basée uniquement sur les heures de travail françaises, ne correspondant pas à celles de tous les clients à travers le monde.

Après avoir mis en concurrence plusieurs acteurs de l'IoT qui semblaient avoir la solution répondant à ses problématiques, HORIBA Medical s'est rendu compte qu'en plus d'être une société de proximité, Synox correspondait à la solution la plus favorable et était capable d'accompagner HORIBA Medical dans sa transformation. Synox leur paraissait en effet être une société qui avait l'expérience requise, et qui proposait déjà les services à d'autres clients. De plus, le fait que ce soit une entreprise à taille humaine a permis d'apporter de l'agilité à un grand groupe comme HORIBA Medical.

Ce qui a convaincu HORIBA Medical de travailler avec nos équipes, c'est principalement la confiance. Cette confiance a pu s'instaurer puisque les équipes ont montré leur capacité à fournir les outils techniques ainsi que les hébergements nécessaires à la mise en œuvre d'une solution qui ne peut pas encore être dimensionnée.



*Synox a su nous mettre en confiance par sa capacité à fournir les outils techniques, les hébergements nécessaires à la mise en œuvre d'une solution qu'on ne sait pas encore vraiment dimensionner. [...] Synox a eu une réponse adaptée à chacune des problématiques qu'on a pu se poser.*

*Sylvain JACQUEMIN, Directeur général adjoint de HORIBA Medical*



## À PROPOS DE HORIBA

Avec plus de 1000 employés dans le monde, HORIBA Medical est présent dans près de 150 pays répartis sur les 5 continents. La Société est l'un des leaders mondiaux du marché de l'hématologie et bénéficie d'une renommée planétaire dans le domaine du Diagnostic In Vitro.

Sa mission : répondre aux besoins variés partout dans le monde grâce à sa technologie de mesure et d'analyse, et contribuer dès aujourd'hui à préparer la santé de demain.

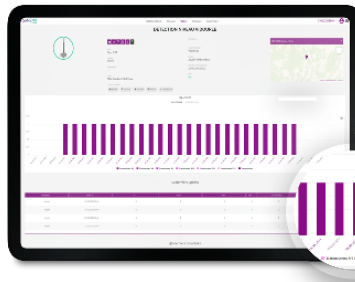
## À PROPOS DE SYNOX

Intégrateur et éditeur de plateformes IoT, Synox accompagne les entreprises et collectivités désireuses de mettre en place, facilement et en toute sécurité, leurs projets IoT quels que soient les objets et la technologie utilisés.

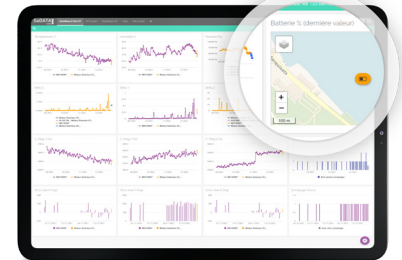
Sa mission : permettre aux entreprises et collectivités de se transformer, en tirant parti du potentiel des nouvelles technologies de l'IoT, en toute sécurité et dans une logique de développement durable.

## EN SAVOIR PLUS

- [Inscrivez-vous à une web demo](#)
- [Demandez nos catalogues cas d'usages](#)
- [Contactez-nous](#)



SoM2M#IoT - Tableau de bord de supervision des objets connectés



SoDATA#Viz - Tableau de bord de visualisation des données



Routeur Multitech

Une fois que le problème a été défini et que Synox est apparu comme une solution satisfaisante, HORIBA Medical a créé une équipe rassemblant un pilote technique, un pilote IT, ainsi que les managers en demande de solutions. Le but de cette équipe ? Exprimer des demandes simples et pragmatiques auprès de Synox.

Les équipes de Synox ont donc proposé à HORIBA Medical de travailler par étape, en commençant par un POC (Proof Of Concept). L'objectif de ce POC a été de concrétiser l'expression du besoin et de vérifier sa faisabilité. Il a aussi permis de préfigurer les difficultés éventuellement rencontrées pendant le développement et de s'assurer que la solution technique que Synox propose à HORIBA Medical est en adéquation avec ses besoins et ses attentes.

## RÉSULTATS

La première étape du POC a donc duré 6 mois et a permis à HORIBA Medical d'être certain de la faisabilité du projet, de la réactivité des équipes et a instauré un climat de confiance essentiel au succès de la collaboration.

Suite à la validation du POC, HORIBA Medical dispose d'une solution intégrée permettant de collecter les données de ses équipements et d'agir dessus à distance sans envoyer de technicien chez les clients, ce qui n'aurait jamais été possible auparavant. Cette solution va maintenant pouvoir être déployée à grande échelle. La société a également pu intégrer des fonctions utiles pour les clients : ils pourront avoir une interaction avec leur fabricant, qui peut interagir avec son propre environnement.

Aujourd'hui, l'intégration d'une solution IoT dans l'activité de HORIBA Medical lui permet d'optimiser ses process de production, de mieux anticiper les interventions et d'accroître la satisfaction de ses clients. À moyen terme, la gamme Yumizen devrait déjà être complètement connectée. À long terme, l'objectif est de connecter tous les équipements, qui se comptent en plusieurs dizaines de milliers. Dans le futur, HORIBA Medical envisage également une solution de maintenance préventive, la mise en place de l'automatisation des déclenchements de commandes ou encore la création d'un service international.



*Faites confiance à des acteurs comme Synox, faites confiance à vos équipes dans leur capacité à comprendre, proposer et appréhender des solutions.*

*Sylvain JACQUEMIN, Directeur général adjoint de HORIBA Medical*



## CONTACT

Parc Eureka, Immeuble Le Tucano, 836 Rue du Mas de Verchant - 34000 Montpellier

+33 4 30 00 19 10

WWW.SYNOX.IO