

**LES CLÉS
DE LA RÉUSSITE
FRANÇAISE**

Édition 2017

VITRINES

DE L'INDUSTRIE DU FUTUR



**#industrie_futur
@industrie_futur
www.industrie-dufutur.org**



Bruno Grandjean,
Président
de l'Alliance Industrie du Futur

ÉDITO

L'Alliance Industrie du Futur rassemble et met en mouvement les compétences et les énergies d'organisations professionnelles, d'acteurs scientifiques et académiques, d'organisations de financement des entreprises, d'entreprises et de collectivités territoriales. Elle a pour ambition d'aider à la transformation digitale du tissu industriel, en particulier des PME et des ETI.

À cette fin, elle a mis en place un processus d'audit et de labellisation des entreprises qui ont réussi cette transformation, afin de partager leurs expériences et inspirer les leaders des entreprises entreprenant leur transformation digitale.

Cette étude analyse les transformations des Vitrites de l'Industrie du Futur. Elle démontre que les transformations réussies sont en général la résultante d'une combinaison d'initiatives multidisciplinaires au sein d'une cohérence globale.

Ces initiatives bien coordonnées sont construites pour se renforcer mutuellement et ainsi déclencher des avalanches de valeur pour l'écosystème de l'entreprise.

Cette édition capture cette alchimie sur un échantillon de 13 des 35 Vitrites labellisées en 2016-2017, elle met en avant la compétitivité industrielle à la française. Je tiens tout particulièrement à remercier François Bichet (TECH IN France - Dassault Systèmes) et Yannick Leprêtre (Symop - Fives) de leur engagement au sein de l'Alliance Industrie du Futur, en tant que pilotes du groupe de travail "Vitrine Industrie du Futur". Leur implication, via leurs analyses et la méthodologie mise en place, permet alors de mettre en lumière ces industriels français inspirants.

Poursuivons ensemble cette belle aventure industrielle !

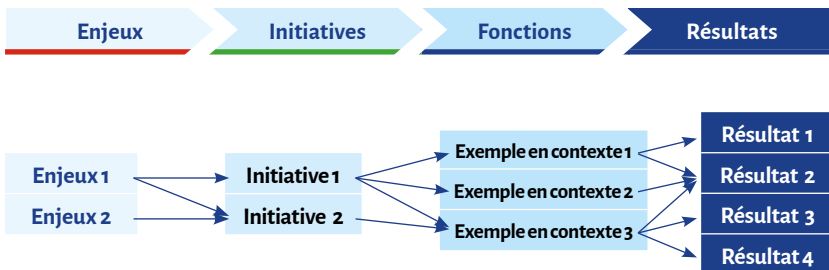


SOMMAIRE

MÉTHODOLOGIE	5
INDEX DES ENJEUX ADRESSÉS	6
INDEX DES INITIATIVES MISES EN ŒUVRE	7
INDEX DES RÉSULTATS OBTENUS	8
13 EXEMPLES DE VITRINES	9
▶ BAUD INDUSTRIES	10
▶ BOUYGUES - VIIBE	12
▶ DAGOMA	14
▶ FAURECIA	16
▶ FONDERIES DE SOUGLAND	18
▶ GRAVOTECH	20
▶ LATÉCOÈRE	22
▶ MAGAFOR	24
▶ SAUNIER DUVAL	26
▶ SAVRÉSO - OPTIMDATA	28
▶ SUNNA DESIGN	30
▶ VELUM	32
▶ XYT	34

MÉTHODOLOGIE

Ces transformations emblématiques sont mises en avant à travers des diagrammes d'influence, qui permettent de représenter visuellement les séquences générant l'avalanche de valeur :



Enjeux

Les éléments déclencheurs de la transformation.

Initiatives

Les réponses aux enjeux, telles que innovations technologiques, business ou organisationnelles.

Fonctions

Le support des initiatives à travers des exemples concrets dans le contexte de l'entreprise.

Résultats

Les retombées de la transformation, répondant aux enjeux, et souvent bien au-delà (avalanche de valeur).

Même si chaque stratégie est unique dans sa globalité, il existe des invariants communs à ces transformations. Ce sont des clés universelles pour comprendre les mécanismes du succès. Dans les pages qui suivent, ces invariants sont réunis dans trois index, qui permettent au lecteur de composer plus facilement la dynamique de sa propre transformation industrielle.

INDEX DES ENJEUX ADRESSÉS



Réponse à une offre saisonnière

p.26 • p.30



Adaptation de la production à un marché et une offre fragmentés

p.20 • p.26 • p.30 • p.32



Traçabilité des produits et services

p.26



Agilité et capacité à se transformer comme avantage compétitif

p.12 • p.16 • p.18



Production au plus près de la consommation

p.30



Compétitivité par les coûts

p.10 • p.14 • p.16 • p.18 • p.20 • p.22 • p.28



Disponibilité garantie d'actifs critiques

p.12 • p.28



Élimination des opérations sans valeur ajoutée

p.20



Maîtrise des usages pour la rentabilité du modèle d'affaires

p.28



Expérience et performance client comme levier de business

p.14 • p.28 • p.34



Réactivité sur la chaîne de valeur

p.22



Attractivité de l'entreprise pour réunir les compétences clés

p.16



Création d'opportunités par disruption du modèle d'affaire

p.14 • p.18 • p.34



Différenciation de l'offre

p.32

INDEX DES INITIATIVES MISES EN ŒUVRE



Objets connectés et Internet Industriel

p.10 • p.16 • p.18 • p.22 • p.26 • p.28



MES, ERP, Monitoring temps réel

p.22 • p.26 • p.32



Réalité augmentée

p.12 • p.30



Réalité virtuelle

p.10 • p.22 • p.30 • p.32



Modularité des produits et des process

p.30 • p.34



Changement de business model et/ou de la chaîne de valeur

p.12 • p.14 • p.16 • p.18 • p.20 • p.22 • p.28 • p.32 • p.34



Innovation organisationnelle

p.18 • p.20



Gestion digitale du cycle de vie de l'offre

p.20



Plateforme numérique collaborative de conception et d'exécution

p.14 • p.28 • p.34



Services sur le cloud

















p.14



Développement du réseau et du tissu régional

p.16

INDEX DES RÉSULTATS OBTENUS

-  **Création de nouvelle valeur client (expérience client différenciante)**
p.10 • p.12 • p.14 • p.18 • p.20 • p.28 • p.32 • p.34
-  **Production flexible s'adaptant à la demande**
p.26 • p.30 • p.32
-  **Qualité (mesures, réduction des erreurs...)**
p.10 • p.16 • p.18 • p.26
-  **Santé, confort au travail (TMS, charge cognitive...)**
p.26 • p.30
-  **Homme entrepreneur et au centre (formation, compétences, etc.)**
p.12 • p.14 • p.16 • p.20 • p.22 • p.26 • p.30
-  **Productivité et délais par réduction du takt time**
p.10 • p.18 • p.22 • p.26 • p.30 • p.32 • p.34
-  **Réduction des coûts auxiliaires de production et de maintenance**
p.10 • p.12 • p.14 • p.18 • p.28 • p.32 • p.34
-  **Production compacte (gain de place)**
p.30
-  **Productivité via garantie de disponibilité (approvisionnement, utilisation machine)**
p.10 • p.16 • p.20 • p.22 • p.28 • p.32
-  **Impact du business model et nouvelle chaîne de valeur**
p.10 • p.14 • p.16 • p.18 • p.20 • p.22 • p.28 • p.30
-  **Renforcement du tissu régional (économique, compétence, attractivité)**
p.16 • p.34
-  **Implémentation du changement rapide incrémentale et adaptée**
p.12
-  **Partage des moyens de production (nouvelle économie)**
p.32 • p.34
-  **Réduction ou suppression des stocks**
p.26 • p.32 • p.34
-  **Fluidité des opérations (zéro papier, continuité digitale)**
p.20 • p.22
-  **Projet pilote répliqué au groupe**
p.16



13 EXEMPLES DE VITRINES DE L'INDUSTRIE DU FUTUR 2016-2017

▶ BAUD INDUSTRIES	10
▶ BOUYGUES -VIIBE	12
▶ DAGOMA	14
▶ FAURECIA	16
▶ FONDERIES DE SOUGLAND	18
▶ GRAVOTECH	20
▶ LATÉCOÈRE	22
▶ MAGAFOR	24
▶ SAUNIER DUVAL	26
▶ SAVRÉSO - OPTIMDATA	28
▶ SUNNA DESIGN	30
▶ VELUM	32
▶ XYT	34



► LE CONTEXTE

Baud Industries est un groupe familial créé en 1978, comptant 500 employés et 100 millions de chiffre d'affaires.

L'usine à Vougy, en Haute Savoie, se spécialise dans le décolletage, l'usinage haute précision de pièces métalliques. Baud Industries adresse plusieurs secteurs comme l'automobile, la connectique, la domotique l'horlogerie ou encore les devices.

► LA LABELLISATION

L'usinage de haute précision doit répondre à un défi de taille : proposer des pièces de plus en plus complexes et précises tout en maintenant des prix les plus bas possibles. Pour répondre à ce défi Baud Industries s'est doté d'une cellule d'usinage intelligente qui s'autocorrige en temps réel. La cellule embarque également un jumeau numérique permettant de réaliser des préséries virtuelles sans immobiliser la machine.

► CARACTÈRE EMBLÉMATIQUE

Jumeau numérique et capitalisation intelligente sur des mesures simples en production qui permettent de minimiser les variations process, d'augmenter la précision d'usinage et le TRS.



► LE MESSAGE DU LEADER DE LA TRANSFORMATION

« Ce projet a permis de capitaliser de nombreuses connaissances qui vont être dupliquées sur d'autres machines, aussi bien technologiquement que dans sa philosophie ».

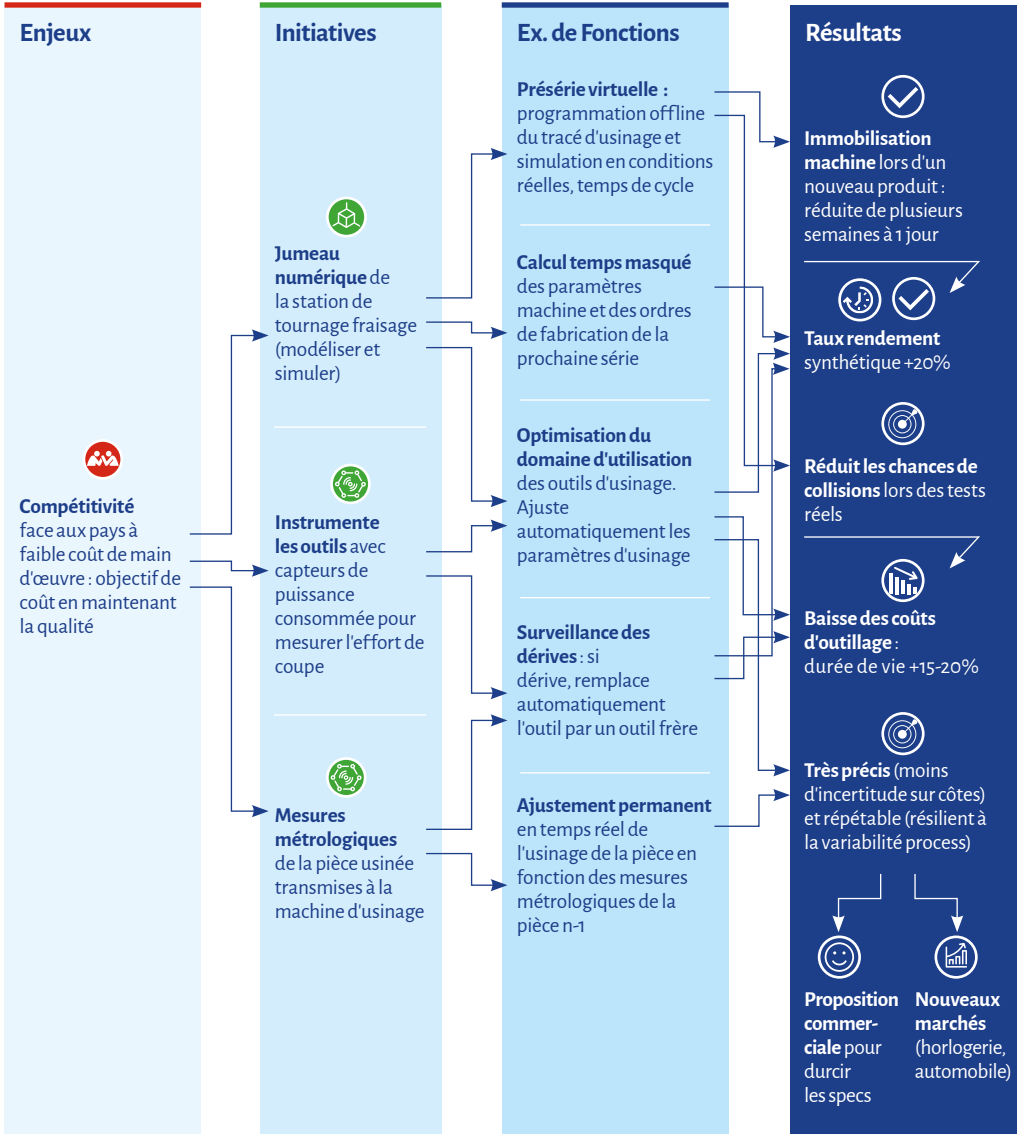
Renald BAUD, directeur

renald.baud@baud-industries.com

► Plus d'infos
sur la Vitrine



► **DIAGRAMME D'INFLUENCE**



Précision **Performance** Disponibilité
Temps réel Jumeau numérique
 Prédicatif **Big data**

► Vidéo illustrative





► LE CONTEXTE

Situé au sein de la branche Bouygues Construction, la filiale Bouygues Construction Matériel (BCM) met à disposition des équipements utilisés sur des chantiers du BTP. Le site de Chilly Mazarin, situé dans l'Essonne, emploie plus de 200 personnes dont une des missions est la maintenance de 300 grues à tour de chantier.

Viibe est une start-up qui met à disposition de professionnels un service de télémaintenance via une application web. Ce service permet une mise en relation multifonctionnelle entre l'opérateur de terrain et des experts.

► LA LABELLISATION

Les grues représentant un actif critique sur le chantier, leur disponibilité est un enjeu clé pour Bouygues Constructions Matériel. BCM a su répondre à cet enjeu en intégrant la solution innovante de Viibe, qui permet de redonner la main à l'opérateur de manière simple et rapide. Le processus d'intégration de cette solution dans un grand groupe montre l'exemplarité de cette collaboration.

► CARACTÈRE EMBLÉMATIQUE

Collaboration grand groupe - start-up pour une extrême simplicité de la maintenance à distance d'engins critiques.

► LE MESSAGE DU LEADER DE LA TRANSFORMATION

« Les bénéfices humains sont clairs, sentiment de proximité, et de satisfaction de l'opérateur ».

Jérôme MINIER, Pôle BIM et Innovation BCM
j.minier@bouygues-construction.com

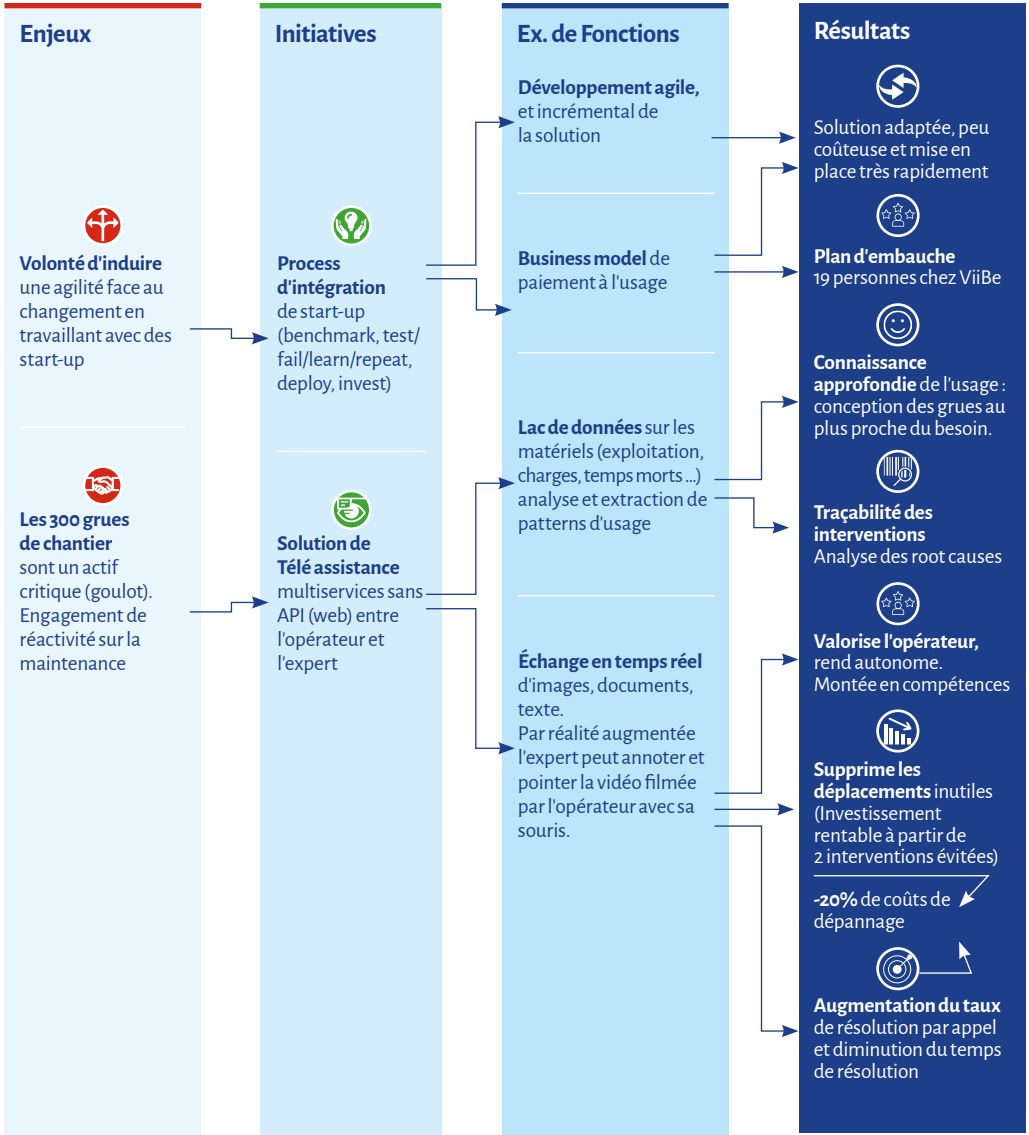
► Plus d'infos
sur la Vitrine



« On est très attentif au retour opérationnel et aux feedbacks terrains pour proposer des solutions ad-hoc et robustes ».

Marc PREMPAIN, Co-Fondateur Viibe
marc@viibe.com

► **DIAGRAMME D'INFLUENCE**



Collaboration

Traçabilité

Simplicité

Valoriser

Pratique

Partage

Application

Feedback

► Vidéo illustrative



DAGOMA



► LE CONTEXTE

Dagoma est une TPE implantée à Roubaix. Elle produit et commercialise des imprimantes 3D tout public, ainsi que les accessoires (ex: filament) et les solutions logicielles associées.

Elle gère également sur son site une banque de données d'objets imprimables en 3D.

► LA LABELLISATION

Pour rendre le prix des imprimantes 3D abordable par le grand public, Dagoma a eu l'idée de rendre ses imprimantes 3D elles-mêmes imprimables. En distribuant les plans de ses imprimantes en open-innovation, Dagoma permet aussi à ses utilisateurs de participer à leur innovation, amélioration.

Ces deux innovations de rupture permettent à Dagoma de proposer des produits à un prix compétitif, tout en simplifiant son utilisation à travers des applications cloud pour en faciliter l'utilisation.

► CARACTÈRE EMBLÉMATIQUE

Des imprimantes 3D qui s'autoproduisent et sont distribuées en open innovation.

► LE MESSAGE DU LEADER DE LA TRANSFORMATION

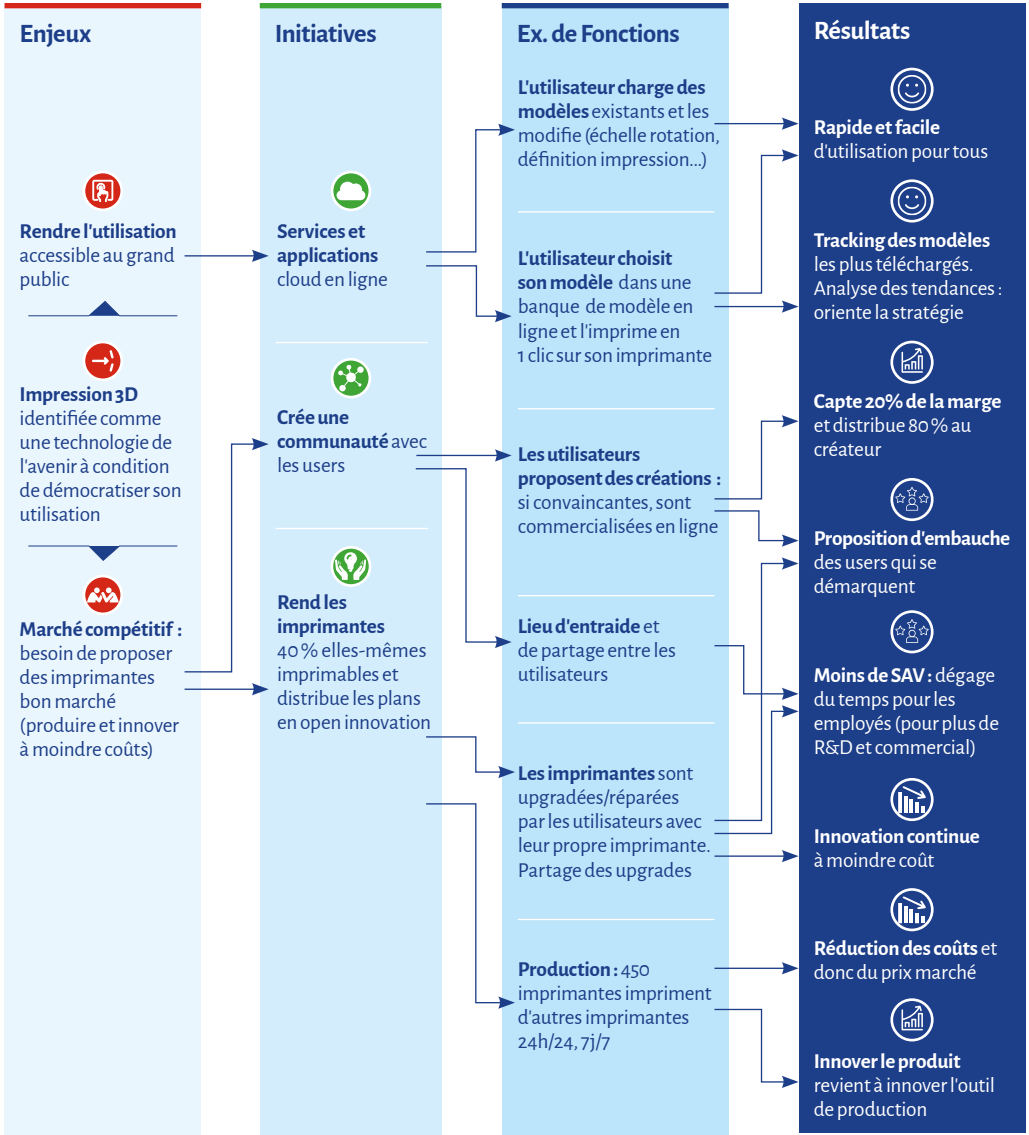
« Au sein de l'entreprise, les valeurs partagées sont très fortes : Créativité, Audace, Partage, Passion, Respect. Chacun est encouragé à entreprendre, à apprendre, à prendre des décisions et à tester toute idée qui va dans le sens et la vision de Dagoma ».

Xavier FALAISE, Project Manager
xavier@dagoma.fr

► Plus d'infos
sur la Vitrine



► **DIAGRAMME D'INFLUENCE**



Impression 3D
 Coûts Simplicité
Open Innovation
 Usages Communauté
 Former **Rupture**

► Vidéos illustratives



DAGOMA

■ faurecia



► LE CONTEXTE

Faurecia est un équipementier automobile mondial qui développe, fabrique et commercialise des sièges, systèmes d'intérieur (planches de bord, panneaux de porte, éléments de décoration et modules acoustiques...), technologies de contrôle des émissions (échappements).

Le site de Faurecia à Caligny (dans le bocage normand, en périphérie de Flers) fabrique des mécanismes de sièges d'automobiles.

► LA LABELLISATION

Le site de Caligny est construit en 2008. Il naît d'un regroupement de 3 usines Faurecia. Dans le contexte de la crise économique de 2008, Caligny soutenu par le groupe a su redresser la barre, et retrouver sa profitabilité. Afin d'ancrer sa production dans le bocage normand, le site a lancé le projet « Caligny inside ». Ce projet se décline en 3 axes : les collaborateurs, le réseau, et la transformation digitale.

► CARACTÈRE EMBLÉMATIQUE

Désenclavement par création d'un réseau régional, compétitivité par l'amélioration continue et le digital.

► LE MESSAGE DU LEADER DE LA TRANSFORMATION

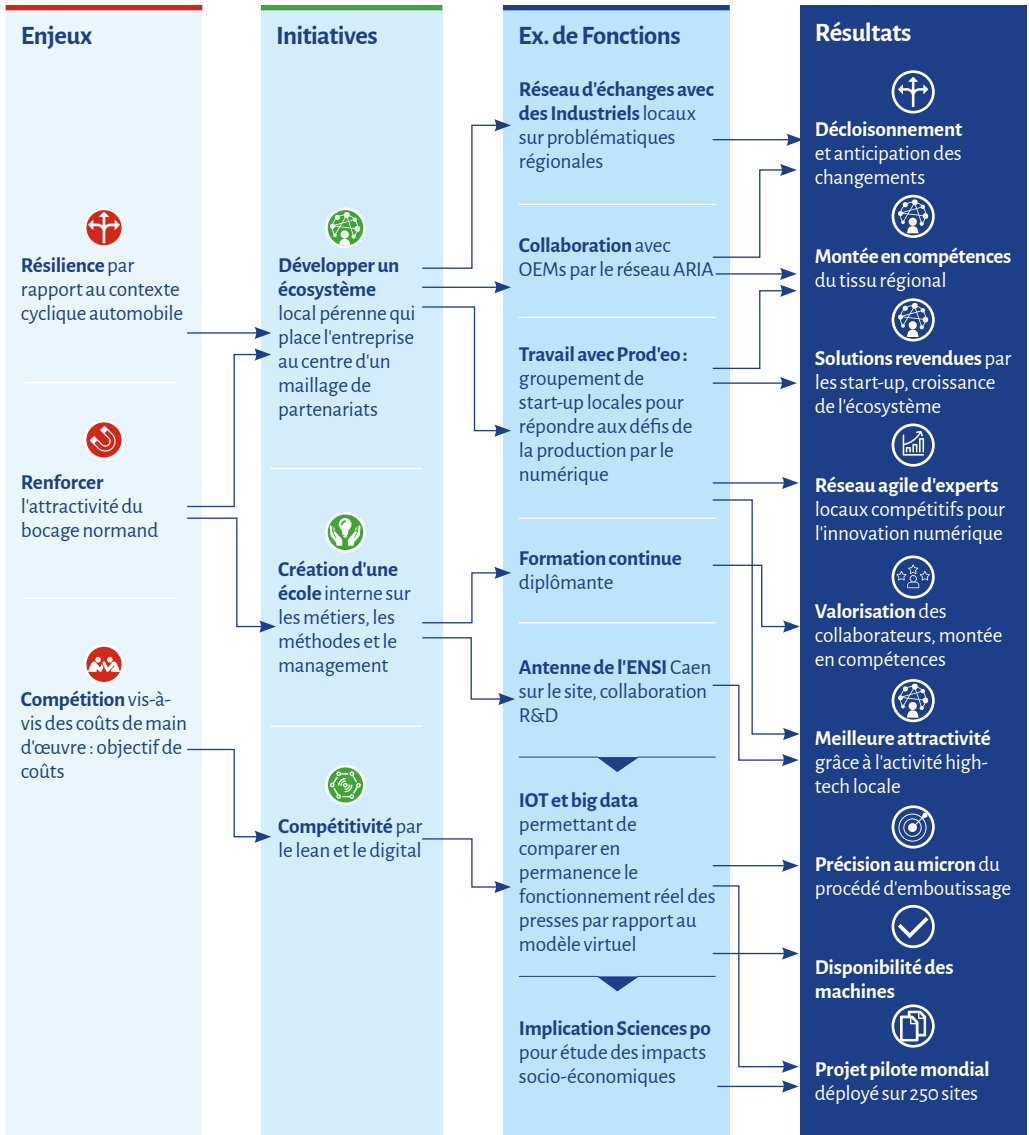
« Le label Vitrine Industrie du Futur vient récompenser les efforts effectués par l'ensemble des salariés. Cette récompense souligne le positionnement innovant et l'orientation vers le futur de notre site et nous sommes très fiers de figurer parmi les 40 sites industriels les plus modernes en France ».

Olivier ZANUSSO, Directeur site Caligny
olivier.zanusso@faurecia.com

► Plus d'infos
sur la Vitrine



► **DIAGRAMME D'INFLUENCE**



R&D
 Organisation
 Ecosystème
 Business Model

Big Data

Former
 Digital

Ecole interne

► Vidéos illustratives



faurecia



► LE CONTEXTE

Créées en 1543, les Fonderies de Sougland auront 475 ans en 2018. Cette PMI est une des plus anciennes entreprises industrielles française, européenne et mondiale. Plus de 1 500 pièces en fonte ou en acier sont référencées dans de très nombreux secteurs d'activités (construction navale, sidérurgie, incinération, ferroviaire...). Elle dispose d'un département R&D interne et allie trois compétences : la fonderie, l'usinage et la mécano-soudure pour une production globale et intégrée.

► LA LABELLISATION

Les Fonderies de Sougland ont su capitaliser sur leur savoir-faire unique et une très forte culture client pour assurer leur transformation vers un nouveau business model et vers la nouvelle économie d'une entreprise traditionnelle. Avec une évolution de sa chaîne de valeur, elle propose une offre globale d'apporteur de solutions à la carte, orientée clients-partenaires. Son expertise et ses moyens intégrés, alliés à son expérience de fondeur, garantissent une maîtrise complète de la conception à la réalisation.

► CARACTÈRE EMBLÉMATIQUE

Vente de la valeur à la carte (offre à tiroirs), pour maximiser la valeur client-entreprise. Innovation et capitalisation des savoirs pour développer la maîtrise des alliages et des procédés

► LE MESSAGE DU LEADER DE LA TRANSFORMATION

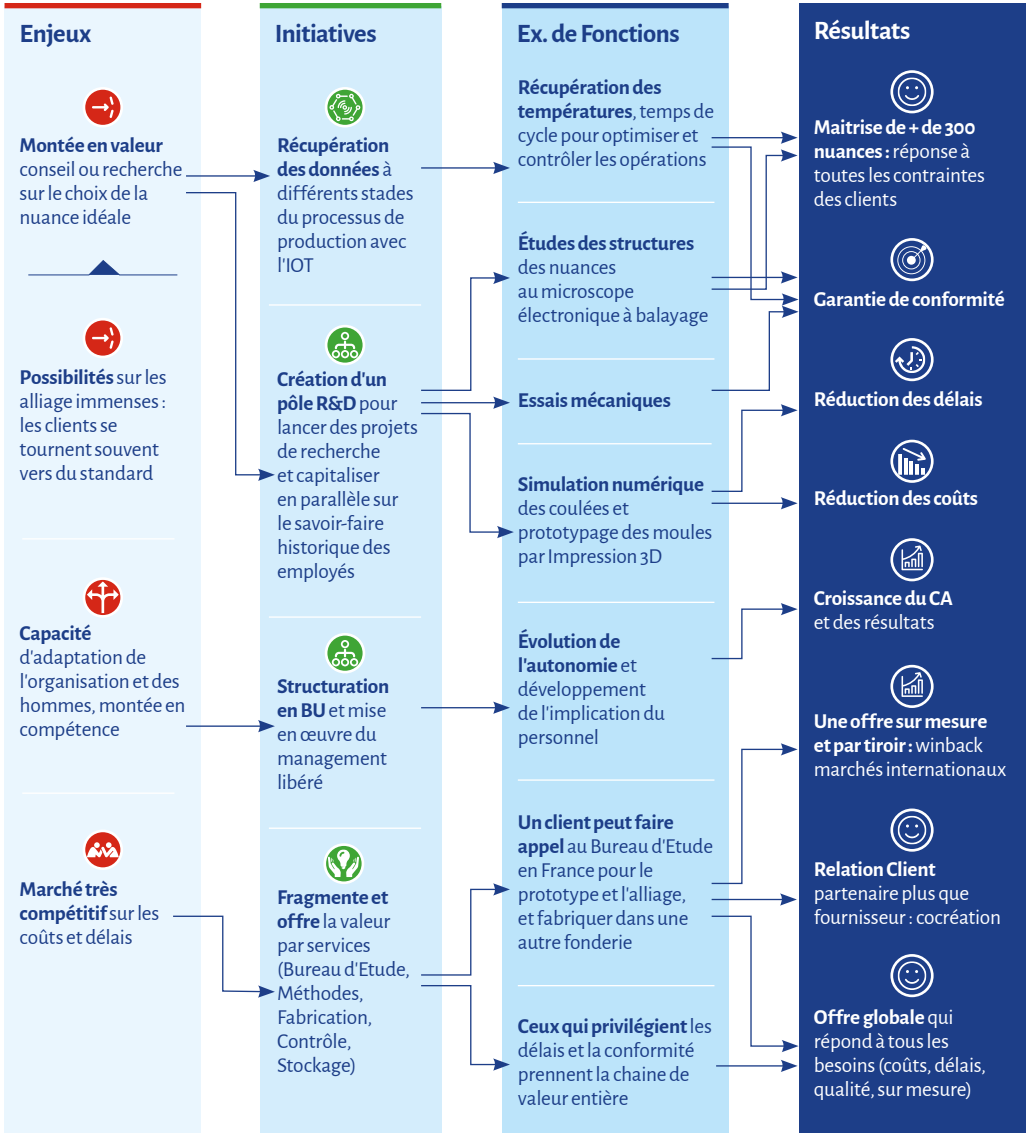
« Faire évoluer une très ancienne entreprise industrielle vers l'usine du futur est la preuve qu'avec un projet volontariste mené de façon intégrée et dans un système adaptatif, toute entreprise industrielle peut se transformer et pleinement incorporer les nouvelles technologies du XXI^{ème} siècle ».

► Plus d'infos
sur la Vitrine

Yves NOIROT, Directeur Général
direction.sougland@orange.fr



► DIAGRAMME D'INFLUENCE



Simulation
 Client
 Histoire
 Business Model
 R & D
 Innovation
 Capitaliser
 Savoir-faire

► Vidéo illustrative





GRAVOTECH

► LE CONTEXTE

Gravotech est une ETI de 920 personnes dont le siège social est basé à Lyon. Elle possède 3 sites de production et réalise 85% de son CA à l'export. Leader mondial des solutions laser et mécanique de découpe, de gravure, de rayage et de marquage permanent pour les marchés de la personnalisation, de la signalétique et de la traçabilité.

► LA LABELLISATION

En numérisant le cycle de vie du produit à travers une plateforme reliant clients, réseau commercial et services corporate, Gravotech a réussi à rendre beaucoup plus autonomes et réactives de nombreuses équipes du Groupe, leur permettant ainsi de se recentrer sur des tâches à valeurs ajoutées. La plateforme a ainsi permis d'améliorer les performances commerciales du Groupe et d'augmenter le niveau de service client.

► CARACTÈRE EMBLÉMATIQUE

Projet global de modernisation et digitalisation complète du cycle de vie du produit ayant impliqué une transformation organisationnelle très forte dans le Groupe.

► LE MESSAGE DU LEADER DE LA TRANSFORMATION

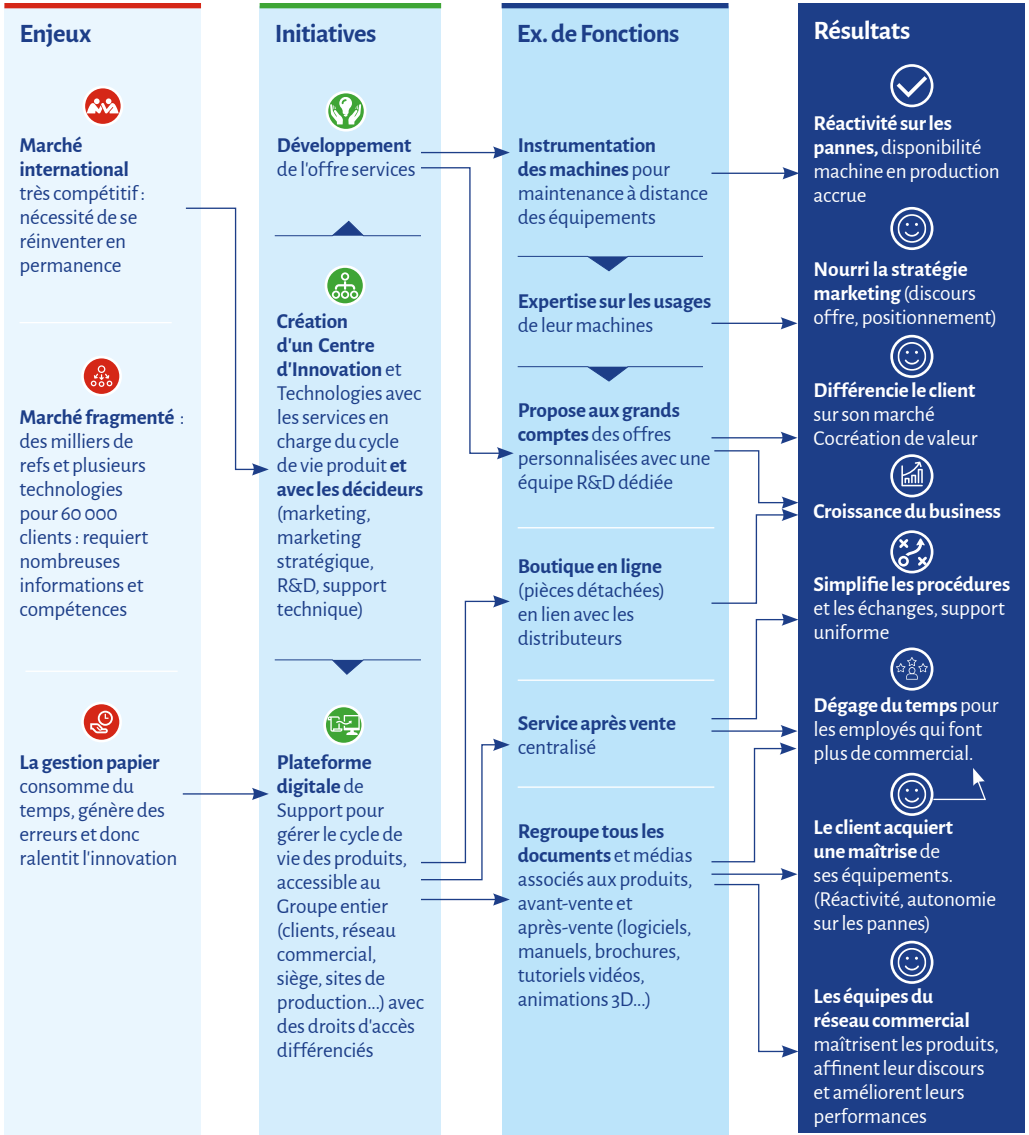
« Notre plateforme Support Center est au centre de notre label Vitrine Industrie du Futur. Cette plateforme est également devenue pour nous une réelle "Vitrine digitale" de notre savoir-faire permettant un accès rapide à la bonne information, au bon moment, simplement et rapidement, comme nous le souhaitions en début de projet ».

Sabri MOURAD, Directeur Innovation
sabri.mourad@gravotech.com

► Plus d'infos
sur la Vitrine



► **DIAGRAMME D'INFLUENCE**



Dématérialisation Transformation
 Excellence **Cycle de vie**
Simplifier Connaissances
 Centraliser Organisation
Valeur Accélérer **Gain temps**

► Vidéo illustrative



LATÉCOÈRE



► LE CONTEXTE

Groupe international partenaire de « rang 1 » des grands avionneurs mondiaux (Airbus, Embraer, Dassault, Boeing, Bombardier, Mitsubishi), Latécoère intervient dans tous les segments de l'aéronautique (avions commerciaux, régionaux, d'affaires et militaires), dans deux domaines d'activités : Aérostructures et Systèmes d'Interconnexion.

► LA LABELLISATION

Pour répondre aux enjeux du secteurs de l'aéronautique, Latécoère fait le choix d'investir 25 à 30M d'euros dans un nouvelle usine à Montredon. Latécoère intègre dans son usine digitalisée et automatisée la fabrication de pièces élémentaires, qu'elle avait jusque-là confiée à des pays « best costs ». Le projet implique une refonte complète de l'organisation industrielle, des méthodes de travail et des systèmes d'information. À ce titre, un partenariat industriel est monté avec Dassault Systèmes et Visiativ afin d'apporter la continuité digitale tout au long des étapes du projet.

► CARACTÈRE EMBLÉMATIQUE

100 % de virtualisation pour la conception et le système d'exécution d'une nouvelle usine 100 % automatisée, permettant de relocaliser les grandes séries.



► LE MESSAGE DU LEADER DE LA TRANSFORMATION

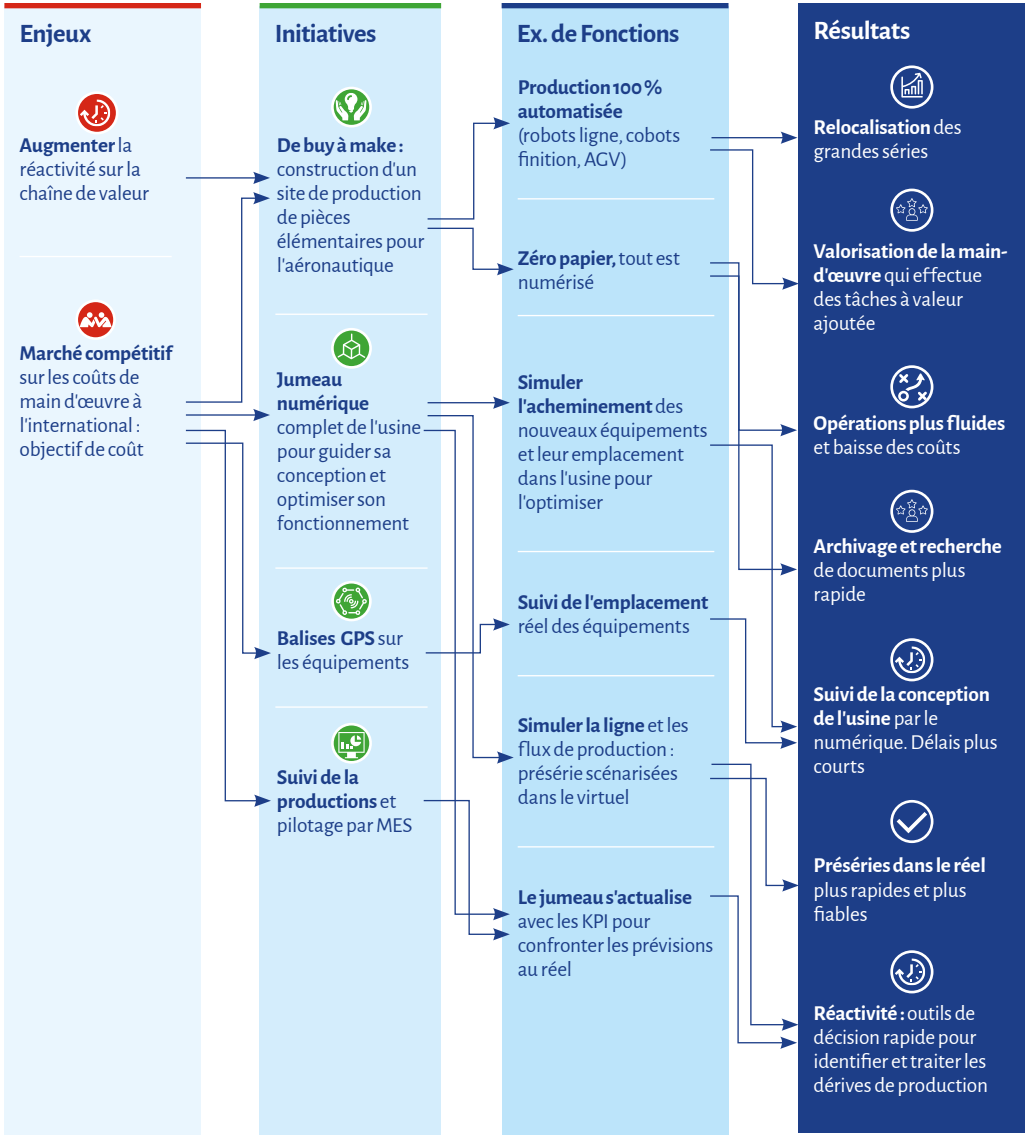
« La maquette numérique de l'usine de Montredon permet à tous les acteurs du projet d'interagir et collaborer pour concevoir, simuler, opérer et optimiser ses opérations industrielles ».

Serge BERENGER, Directeur Innovation
serge.berenger@latecoere.fr

► Plus d'infos
sur la Vitrine



► **DIAGRAMME D'INFLUENCE**



Simuler
 Valeur ajoutée Réactivité
Jumeau numérique
 Décision Make or Buy
 Digitaliser

► Vidéos illustratives



LATÉCOËRE



► LE CONTEXTE

Magafor est reconnu comme l'un des leaders de la fabrication de foret à centrer et d'outils coupants de précision à l'international, avec plus de 1 200 références. À cette réussite, elle se doit d'associer ses 160 collaborateurs qui, depuis plus de 80 ans, mettent chaque jour leur savoir-faire et leur créativité au service des clients.

► LA LABELLISATION

Magafor a été labellisé pour son investissement sur son site de production de Bussy-Saint-Georges, une vitrine technologique de premier plan, grâce à de nouvelles techniques de production, automatisation et robotisation pour permettre la production de grandes séries et les effets d'échelle; le tout en s'appuyant sur un réseau de distributeurs nationaux et internationaux pour répondre au mieux au besoin client, où qu'il soit. Liés à cet investissement et à la construction du nouveau site de production, Magafor forme ses équipes et recrute de nouveaux talents.

► CARACTÈRE EMBLÉMATIQUE

Groupe familial, devenu leader mondial, grâce à sa stratégie de commercialisation d'outils coupants niches, fabriqués en France et vendus dans 60 pays.

► LE MESSAGE DU LEADER DE LA TRANSFORMATION

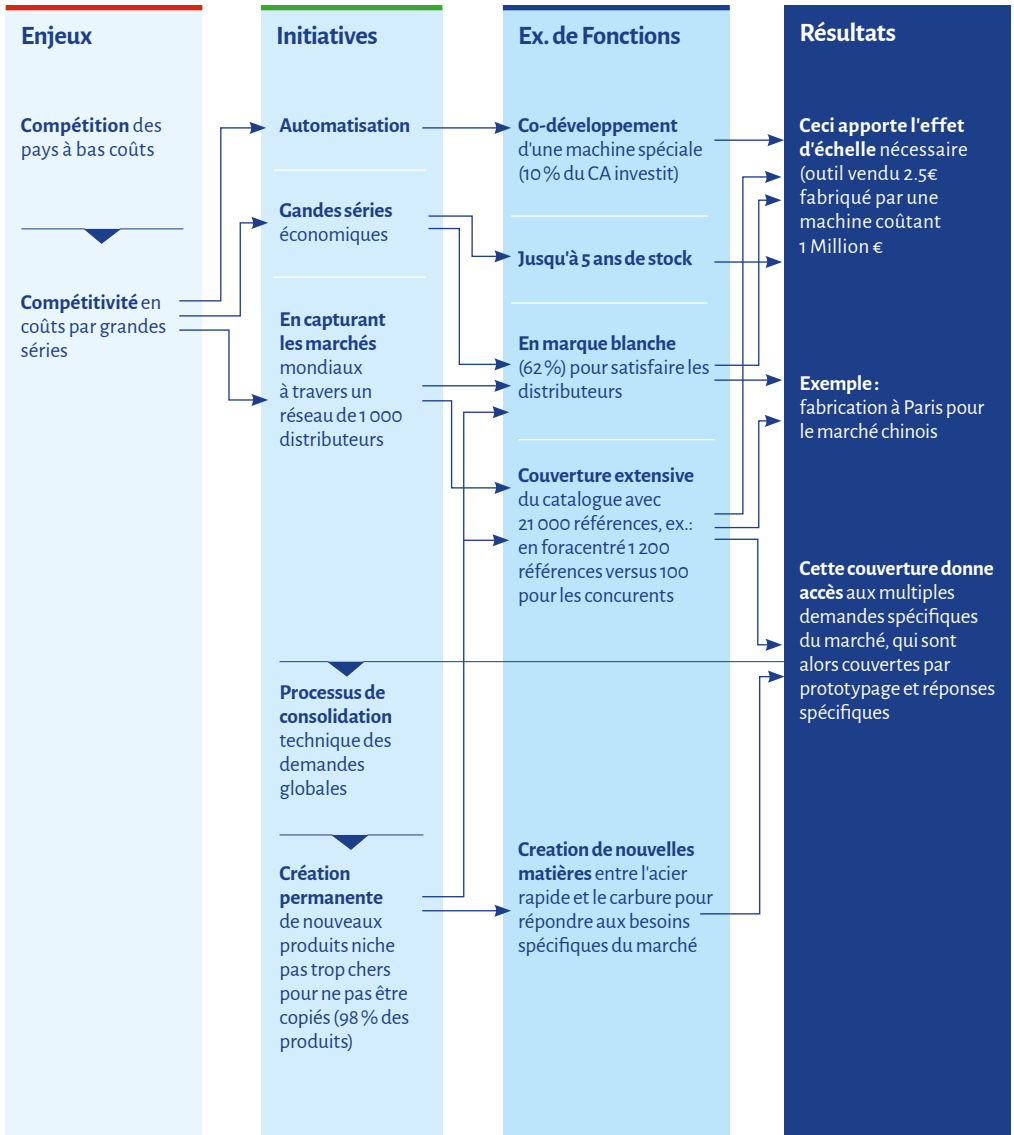
« Je suis fier que Magafor fasse partie du tissu industriel français. Cette distinction est la récompense de toute une équipe qui participe à la dynamisation de l'image de l'industrie. Notre capacité d'innovation permet d'être leader mondial sur notre marché ».

Daniel MATTHEY, Directeur Général
d.matthey@magafor.com

► Plus d'infos
sur la Vitrine



► **DIAGRAMME D'INFLUENCE**



Marque Blanche **Relocalisation**

Attention au client

Développement de Standards

Marché Global

Effet d'échelle

Demandes spécifiques

Catalogue

► Vidéo illustrative





Saunier Duval

► LE CONTEXTE

Le site de Nantes, unique site industriel français du groupe Vaillant, est à la fois un site de production et un centre de R&D.

Installé depuis plus de 50 ans dans la ville, 520 employés conçoivent et fabriquent en moyenne 1 300 produits par jour, principalement des chaudières murales gaz condensation, ainsi que d'autres produits innovants utilisant des énergies renouvelables (pompes à chaleur aérothermiques, panneaux solaires thermiques).

Ces produits à haute performance énergétique sont commercialisés notamment sous la marque Saunier Duval.

► LA LABELLISATION

En plein cœur de la ville de Nantes, le site français de Saunier Duval a su démontrer sa compétitivité industrielle au regard de sites de production hors d'Europe de l'ouest.

Ce résultat a été obtenu par la digitalisation des données de production et par leur utilisation en temps réel afin de garantir un niveau de qualité accru du produit ainsi qu'une optimisation des tâches à valeur ajoutée.

► CARACTÈRE EMBLÉMATIQUE

Qualité, traçabilité, flexibilité et ergonomie grâce au déploiement d'un internet Industriel omniprésent.

► LE MESSAGE DU LEADER DE LA TRANSFORMATION

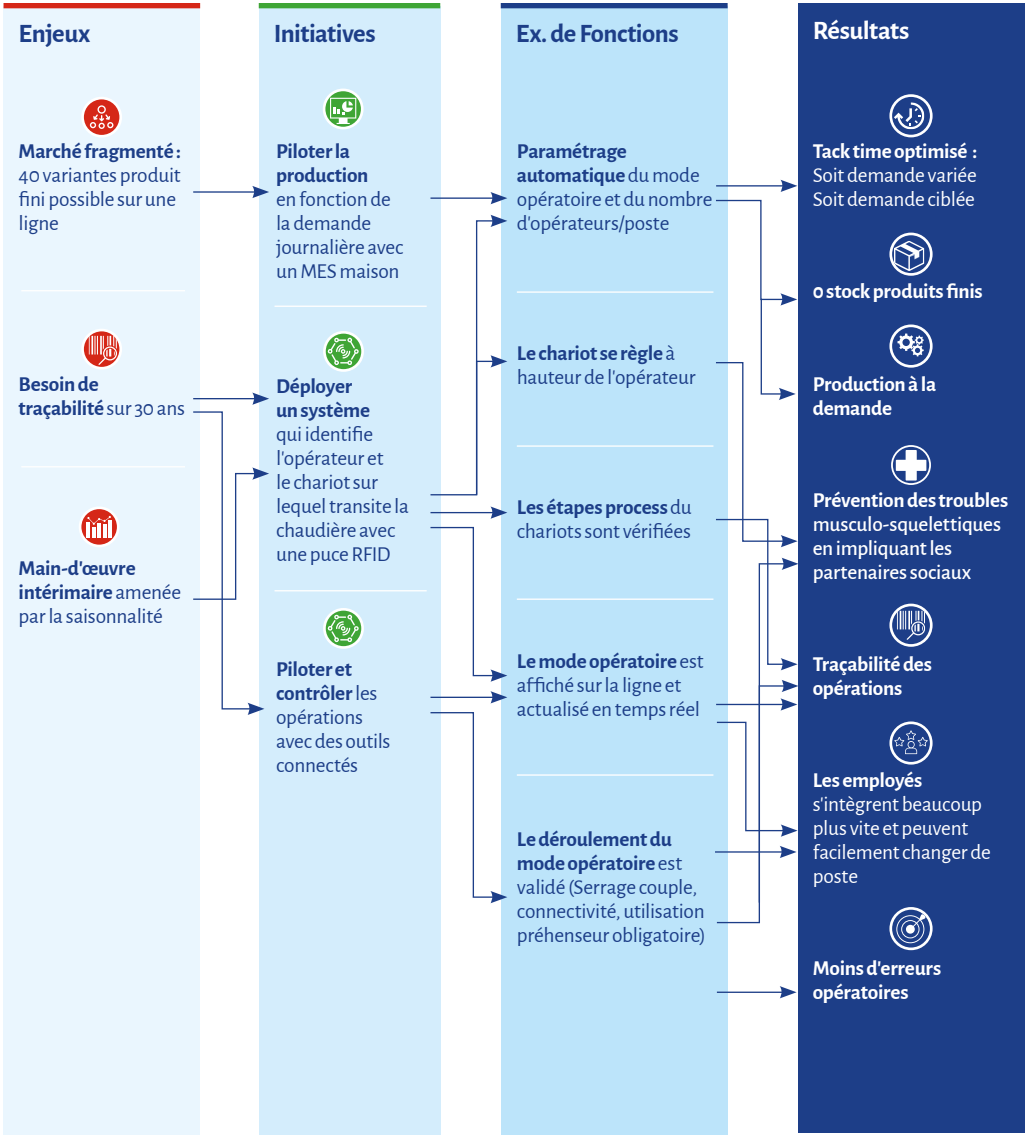
« Grâce à l'introduction de nouvelles technologies, ce sont maintenant les opérations qui s'adaptent à l'Homme et non l'inverse ».

Eric YVAIN, PDC
eric.yvain@vaillant-group.com

► Plus d'infos
sur la Vitrine



► **DIAGRAMME D'INFLUENCE**



Accompagner

Protéger

Flexibilité

Engagement

Homme

Traçabilité

Impliquer

IOT

► Vidéos illustratives





► LE CONTEXTE

SAVRéso entreprise de 20 employés, se spécialise dans l'externalisation, la mise en service et la maintenance de machines industrielles pour des professionnels. SAVRéso s'appuie sur un réseau de techniciens qui interviennent sur le site du client final pour garantir la disponibilité, l'installation d'équipements, comme des chariots manutention automatisés.

OptimData est une start-up qui connecte des équipements pour en analyser les usages. Les usages, transmis à une communauté de performance, permettent de communiquer sur les bonnes pratiques d'utilisation de ces équipements et donc d'en optimiser les performances.

► LA LABELLISATION

La collaboration avec OptimData a permis à SAVRéso de pérenniser la rentabilité des loueurs de chariots automatisés de manutention. En instrumentant, analysant les usages de ces chariots, ils ont pu fédérer les utilisateurs et les techniciens autour d'un objectif commun de performance, profitant ainsi à toutes les parties prenantes.

► CARACTÈRE EMBLÉMATIQUE

Les équipement vus comme des acteurs d'un réseau social afin que les opérateurs en prennent soin, permettant ainsi l'émergence des modèles d'affaires de l'économie du parwge.

► LE MESSAGE DU LEADER DE LA TRANSFORMATION

« L'important, lorsqu'on anime ce réseau, est de fédérer la communauté autour de l'objectif de performance commun. Pour arriver à ce résultat, il faut fédérer autour de l'usage, à travers du coaching et de la sensibilisation ».

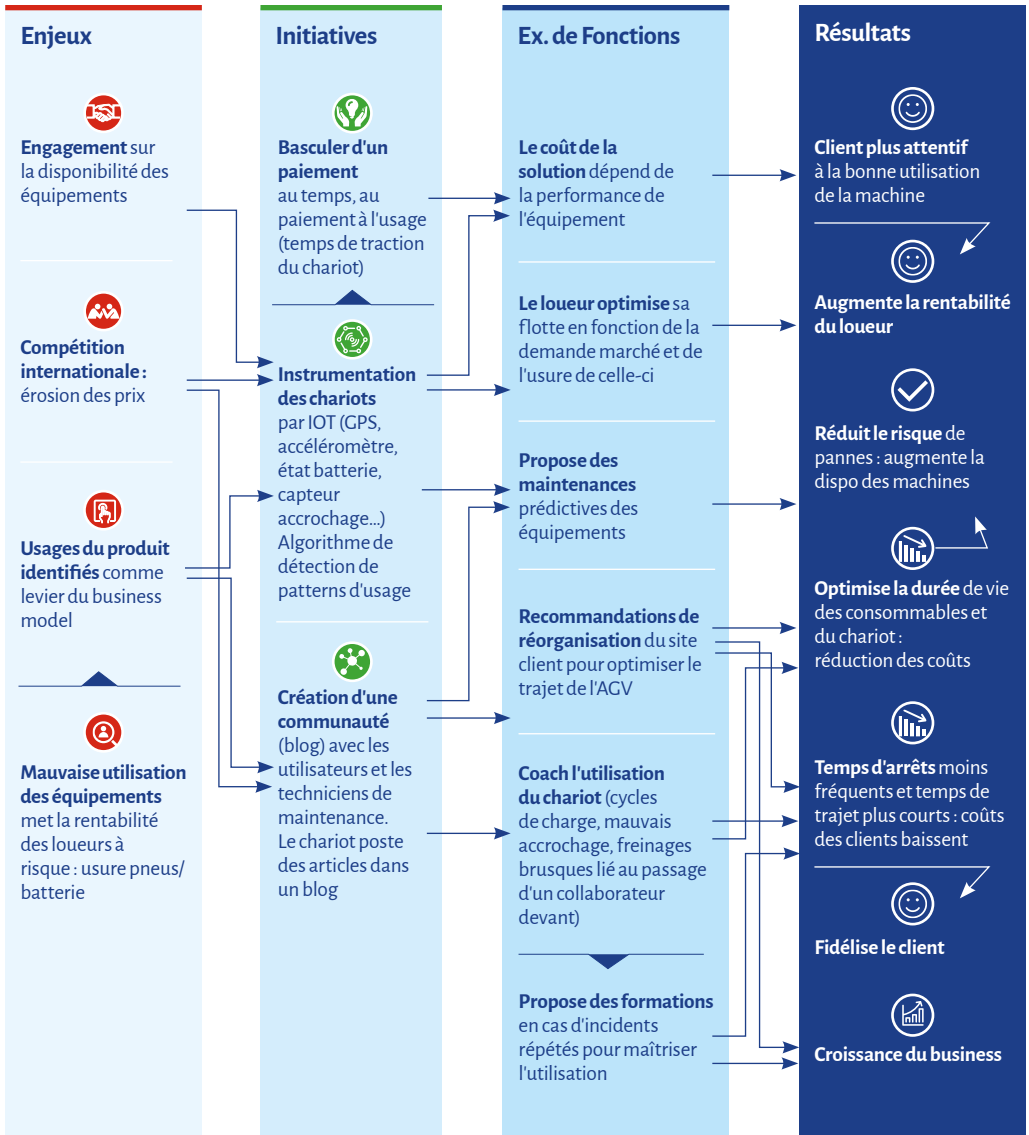
Alexis LAMY, Ingénieur SAVRéso
alexis.lamy@sav-reso.com

► Plus d'infos
sur la Vitrine



Laurent COUILLARD, Directeur OptimData
laurent.couillard@optimdata.eu

► **DIAGRAMME D'INFLUENCE**



IOT Connectivité Intelligence Artificielle

Performance

Former

Usages

Différenciation

► Vidéo illustrative





► LE CONTEXTE

Sunna Design, créé en 2011, emploie 45 salariés et peut produire jusqu'à 100 000 lampadaires solaires par an. La start-up en exporte une grande partie, principalement dans les pays émergents d'Afrique et d'Amérique du Sud. « L'idée de départ était de construire une usine qui puisse être facilement dupliquée à l'étranger. Tant en termes d'équipements que de compétences », explique Thomas Samuel, le fondateur de Sunna Design.

► LA LABELLISATION

Face à la forte variabilité de son offre, Sunna Design a mis en œuvre des outils digitaux pour accompagner et former les opérateurs sur différents postes. Sa production a été également modularisée en allant du software, pour scénariser la production, jusqu'au hardware qui permet d'adapter chaque module au type de produit fabriqué. Grâce à ce projet, Sunna Design a décuplé sa capacité de production.

► CARACTÈRE EMBLÉMATIQUE

Modularité des produits et des processus de production qui sont configurés dynamiquement, réalité augmentée.

► LE MESSAGE DU LEADER DE LA TRANSFORMATION

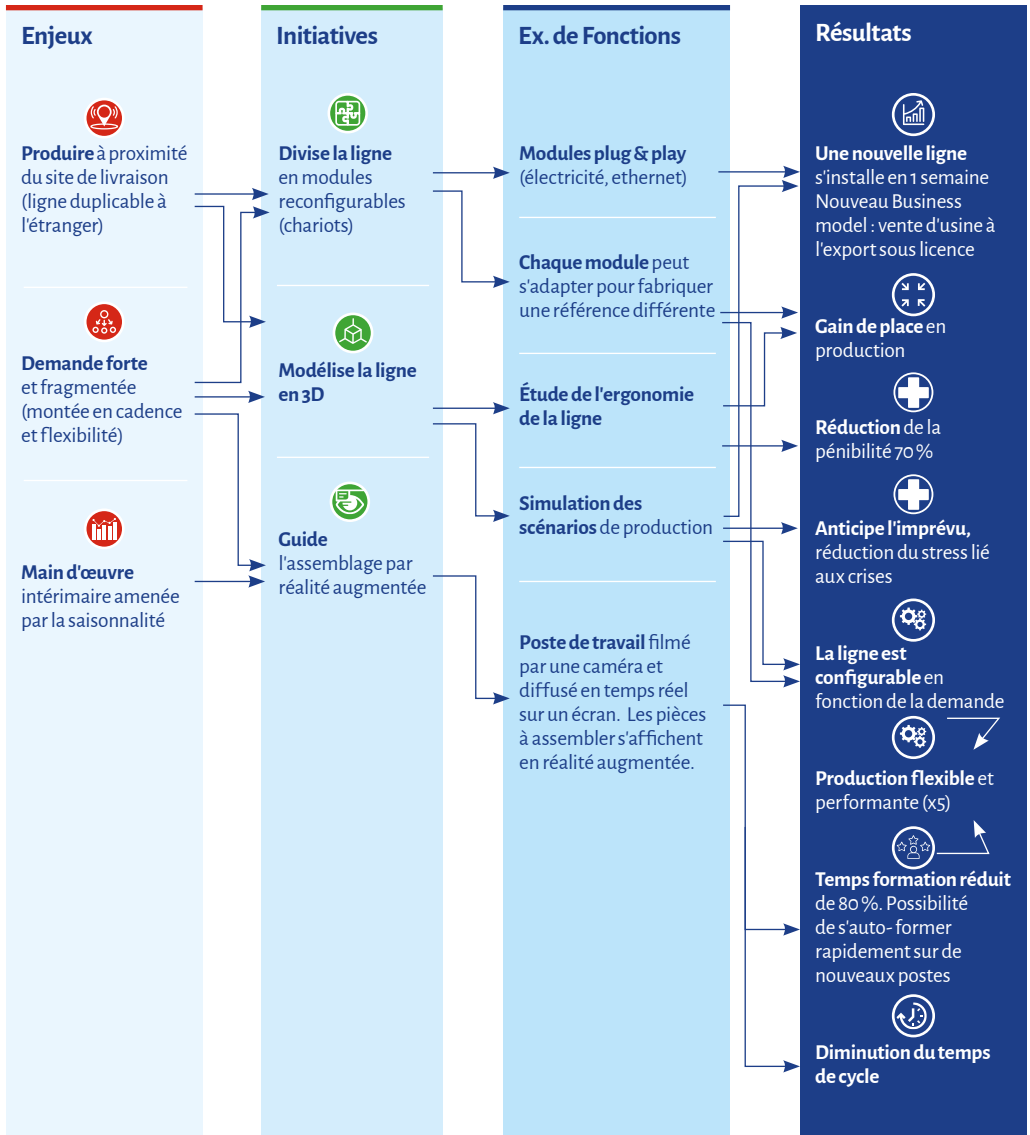
« La technologie de nos produits étant particulièrement innovante, il nous a semblé évident de respecter cet ADN et donc de créer une ligne pilote avec des process aussi innovants pour répondre aux volumes du marché ».

Raphaël BAILLOT, Resp. RDI
raphael@sunna-design.fr

► Plus d'infos
sur la Vitrine



► **DIAGRAMME D'INFLUENCE**



Simplicité

Simulation

Virtuel

Former

Modularité

Compétences

Business Model

Flexibilité

► Vidéos illustratives





► LE CONTEXTE

Velum International, est une PME implantée en Alsace à Bischoffsheim. Elle est spécialisée dans la fabrication sur-mesure de solutions d'éclairage. Elle adresse divers clients comme les commerçants, les industries, les collectivités ou encore l'hôtellerie.

Vélum se diversifie également en proposant une activité de conseil qui vise à diagnostiquer l'éclairage de ses clients pour identifier les points faibles et proposer des solutions adaptées.

► LA LABELLISATION

Plusieurs points de la démarche de VELUM ont retenu l'attention du jury lors de la labellisation, dont la très grande flexibilité de la production qui permet à l'entreprise de proposer 145 000 références, l'intégration du numérique pour proposer une offre sur-mesure à leur client, la place de l'humain au cœur de l'usine et l'amorçage d'une transformation de la supply chain par le partage de son équipement de thermolaquage avec les industriels de la région.

► CARACTÈRE EMBLÉMATIQUE

La compétitivité en donnant le pouvoir au numérique, au service de la valeur client, de la fluidité de la production et de sa flexibilité.



► LE MESSAGE DU LEADER DE LA TRANSFORMATION

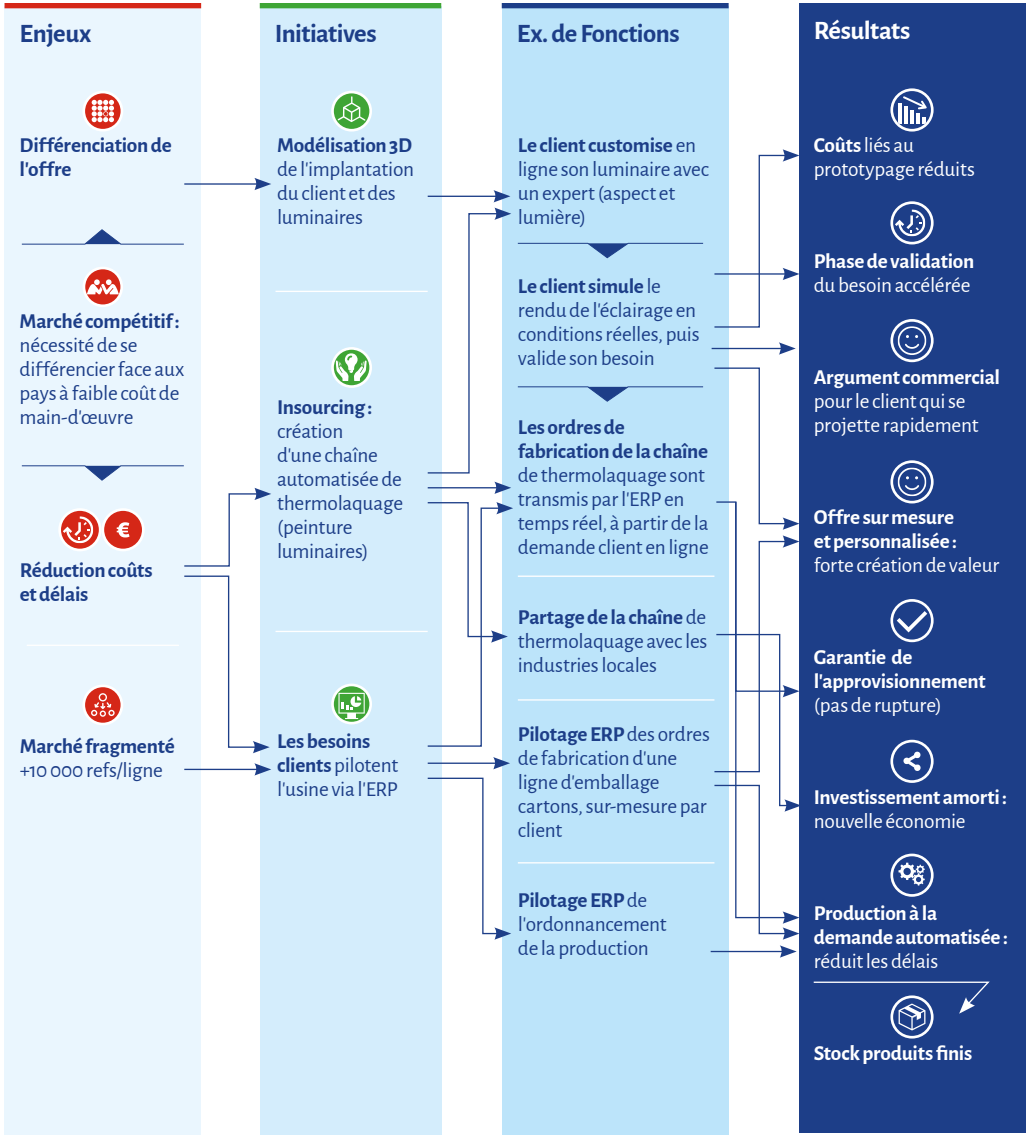
« Nous avons échangé au quotidien avec les collaborateurs, pour aller piocher les bonnes idées aux bons endroits. Quand on a compris que la richesse vient de nos collaborateurs, on a déjà fait un grand pas ».

Anne VETTER-TIFRIT, Dirigeante
anne.vetter@velum.biz

► Plus d'infos
sur la Vitrine



► **DIAGRAMME D'INFLUENCE**



Flexibilité

ÉCOUTE

Expérience

Pilotage

Virtuel

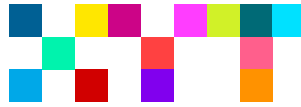
Partage

Client

Différenciation

► Vidéo illustrative





drive less **do more**



► LE CONTEXTE

Créée en 2016, XYT est une start-up de la nouvelle économie située à Brétigny-sur-Orge. La nouvelle poussée digitale est constructeur de véhicules électriques modulaires optimisés pour les derniers kilomètres (logistique urbaine, mobilité individuelle et prochainement transport de personnes). La particularité de ces véhicules réside dans leur caractère modulaire, personnalisable et évolutif. XYT dispose déjà d'une flotte de 80 véhicules, actuellement en fonction sur les routes et d'un bon carnet de commandes à l'horizon 2021.

► LA LABELLISATION

XYT a su proposer un concept de modèle d'affaires innovant, dit « véhicule-as-a-platform », centré sur la place importante du client dans le processus de cocréation du véhicule, ainsi que sur une stratégie industrielle de rupture en misant sur l'assemblage certifié décentralisé dans des ateliers locaux. Le véhicule devient un espace de création valeur avec des aménagements modulaires pouvant être customisés facilement et à l'infini au cours de la vie du véhicule.

► CARACTÈRE EMBLÉMATIQUE

Lusine dans les garages grâce à la modularité disruptive.

► LE MESSAGE DU LEADER DE LA TRANSFORMATION

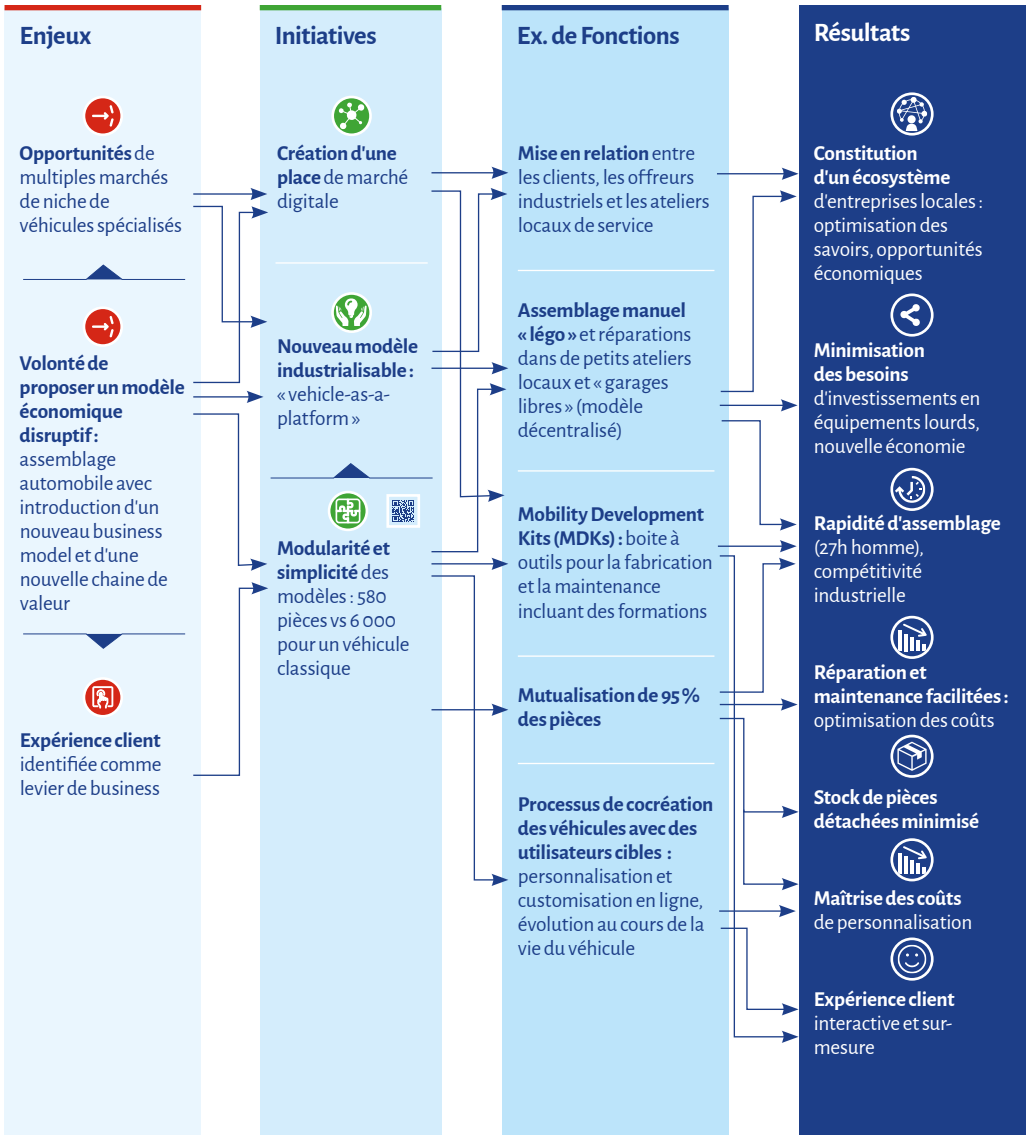
« On considère la voiture comme une plateforme sur laquelle nos partenaires peuvent venir intégrer différents modules de loisir, de travail ou d'apprentissage ».

Simon MENCARELLI, Directeur Général
s@xyt.fr

► Plus d'infos
sur la Vitrine



► **DIAGRAMME D'INFLUENCE**



Ecosystème Innovation ouverte
Disruption
 Nouvelle économie
 Décentraliser **Modularité**
Personnalisable

► Vidéos illustratives



Les transformations des Vitrines de l'Industrie du Futur

La transformation digitale est le premier facteur de compétitivité globale. À travers des exemples concrets d'entreprises ayant réussi cette transformation, cette étude dévoile les clés de la réussite à la française.



Membre fondateur de

