



[Révolution data, 2/4] Comment exploiter les données

RÉVOLUTION DE LA DATA

COLLECTER LA DATA

EXPLOITER LA DATA

STOCKER ET SÉCURISER LA DATA

LES MÉTIERS DE LA DATA

Les équipementiers à l'assaut de l'usine du futur

La modernisation des usines permet à une nouvelle génération d'offreurs de solutions tricolores d'émerger, portée notamment par le sur-mesure.

L'industrie du futur n'est pas seulement un moyen de rendre nos usines plus compétitives. Cette quatrième révolution industrielle est aussi une formidable opportunité à saisir pour un nouvel écosystème d'équipementiers : fabricants d'imprimantes 3D, coboticiens, spécialistes du traitement de la donnée, éditeurs de solutions de réalité immersive, mais également accompagnateurs, à l'image des ingénieristes et des cabinets de conseil spécialisés. S'il est d'usage de dire que la France a raté les virages de la machine-outil et de la robotique, laissant aux Allemands et aux Italiens le soin de créer des filières puissantes et prospères, l'industrie du futur est l'occasion de se rattraper.

Augmenter l'efficacité des marques dans la résolution des problèmes clients", selon Grégory Renard

> [Tribune] 6 tendances pour l'intelligence Artificielle en 2019

> l'M OK, le service d'intelligence artificielle qui met fin aux "coups de feu" et aux files d'attente

> Les courtiers d'assurances explorent (timidement) l'intelligence artificielle

> Schneider met l'internet des objets au cœur de son offre

> Dix pépites de l'IA au service de l'industrie

> **Les équipementiers à l'assaut de l'usine du futur**

> [Infographie] Conduite autonome... mais encore accompagnée

> Comment l'IA Watson d'IBM a transformé l'assureur Generali

MIEUX FAIRE CONNAÎTRE L'OFFRE FRANÇAISE

L'Alliance industrie du futur (AIF) – le lobby de la modernisation de l'industrie française – veut pousser les équipementiers industriels tricolores à monter en puissance autour de l'usine 4.0. Constituer une offre nationale de solutions est devenu l'une de ses missions prioritaires. Rappelons que parmi ses membres fondateurs, on trouve le Gimélec, le Syntec numérique, le Symop... des fédérations d'offreurs de solutions.

Un important travail de référencement a été entrepris par l'AIF sous l'impulsion de la région Grand Est, la première à s'intéresser aux équipementiers. Pour Vincent Charlet, le délégué général de la Fabrique de l'industrie, cette volonté de créer une filière d'équipementiers 4.0 serait toutefois moins prégnante que chez nos voisins. *"Contrairement à l'[Allemagne](#), qui a centré son programme industrie 4.0 sur les offreurs de solutions, la France a préféré au départ*

s'intéresser à la demande. Dans le récit national, l'industrie du futur est un moyen de réindustrialiser le pays. Pour l'Allemagne, c'est un moyen de garder son avance. Il ne faut pas que l'on se raconte des histoires, on atteindra difficilement le niveau des grands équipementiers japonais et allemands. En revanche, nous avons nos chances sur certaines niches technologiques : des solutions de traitement de la donnée, des têtes robotisées spécifiques, la cybersécurité..."

DES ACTEURS LOCAUX POUR DU SUR-MESURE

On trouve parmi les offreurs beaucoup de start-up, particulièrement dans l'internet des objets (IoT) industriel et le traitement de la donnée. Mais aussi des acteurs existants qui ont ajusté leur stratégie pour surfer sur la vague du 4.0. À l'image d'un [Schneider Electric](#), qui se développe toujours plus dans le logiciel industriel, ou d'un [Capgemini](#). Des équipementiers traditionnels de plus petite taille entendent eux aussi s'inscrire dans cette tendance. Norcan, une PME de Haguenau (Bas-Rhin) qui fabrique du mobilier industriel, commercialise depuis 2018 Sherpa, un chariot robotisé et connecté, développé avec la start-up Effidence, capable de suivre l'opérateur dans l'usine.

Les politiques d'achat des nouvelles technologies diffèrent de celles des équipements traditionnels. *"Pour nos robots, nous faisons des appels d'offres mondiaux, et préférons des acteurs reconnus comme Kuka et ABB. Pour notre ERP, nous avons choisi Movex, un éditeur de taille mondiale... Mais lorsqu'il s'agit de solutions logicielles innovantes, de traitement de la donnée, d'optimisation de la maintenance, nous privilégions les solutions françaises, voire locales. Car la proximité permet de mieux coopérer et d'ajuster les technologies"*, illustre Jean-Dominique Thévenin, le directeur de la stratégie et digitalisation de Mecachrome. Chez [Faurecia](#), à Caligny (Orne), la plupart des technologies de collecte et d'analyse des données de production ont été développées par le groupement de PME normandes Prodeo. *"Quand nous nous sommes rencontrés, nous ne savions pas exactement ce que nous attendions d'eux, et eux ne savaient pas vraiment ce qu'ils voulaient nous vendre. Nous avons mis au point les solutions ensemble en fonction de nos besoins"*, explique Olivier Zanusso, le directeur du site de Caligny.

Le délégué général du Symop, Olivier Dario, résume la situation : *"Les industriels sont de plus en plus à la recherche de sur-mesure, des solutions adaptées à leurs usages, et vont donc préférer travailler avec des start-up locales plus agiles."* Cette période de codéveloppement et de test s'incarne dans des POC (les preuves de concept ou démonstrateurs). Les POC sont à double tranchant pour les offreurs de solutions. S'ils leur permettent de se faire connaître et de développer leur technologie en conditions réelles, ils sont peu ou pas rémunérés et peuvent s'étaler sur plusieurs mois, voire plusieurs années. *"Les phases expérimentales ont été plus longues que prévu. L'introduction d'objets connectés modifie les processus industriels : il faut créer des postes de supervision, former les agents de maintenance..."*, indique Xavier Lafontan, le président d'Intesens, une start-up de Labège (Haute-Garonne) qui conçoit des capteurs intelligents.

L'INTERNATIONAL POUR SE DÉVELOPPER

En outre, les POC, mêmes couronnés de succès, sont loin d'être toujours suivis d'un déploiement des solutions testées. Diota, un concepteur de solutions de réalité augmentée, a lui aussi fait l'expérience de la difficulté à dépasser le stade du POC. *"Nous avons la chance en France d'avoir des industriels tournés vers l'innovation, qui sont prêts à tester de nouvelles technologies encore en maturation, ce qui n'est pas forcément le cas en Allemagne ou aux États-Unis, où les entreprises recherchent des solutions sur catalogue. Mais le passage à l'échelle industrielle est parfois compliqué en France, car il y a une dichotomie entre le pôle innovation qui veut tester, et le pôle opérationnel qui peut freiner le déploiement, même si cela change"*, estime Lionnel Joussemet, le président de la PME francilienne. Si la meilleure porte d'entrée reste celle des usines françaises, les offreurs ont tout intérêt à vite s'exporter, notamment en Allemagne, aux États-Unis et en Asie, où le déploiement à grande échelle est plus rapide.
