

CoopIndus

Coopérer pour industrialiser

Fiche atelier 1 : Le B.A. BA de l'industrialisation

"La startup doit-elle avoir des processus comme les grands groupes ? Sans doute pas les mêmes, mais des processus tout de même. On connaît une startup dont l'acquisition a échoué car la due diligence n'a pas pu observer de processus convaincants quant à la pérennité de la proposition de valeur."

Lien vers vidéo You Tube :

https://www.youtube.com/watch?v=ODi7HkEUN78&list=PL0P0_3DSF5KqK-Ig9Hx5kgLqVjklldwbj&index=1

Intervenants :

Guillaume Pollin (StartAndFab), Frédéric Perrot (Araymond), Antoine Level (Squadrone), Serge Veyres (Alpwise)

Animatrice : Stephanie Berard

Compte-rendu :

1) Qu'est-ce que l'industrialisation : Où cela commence et jusqu'où ça va ? Quels sont les enjeux ? Qu'est-ce que cela implique ?

Une première définition de l'industrialisation

Industrialiser = Faire des produits en **grande quantité** avec une **répétabilité** dans le process et la qualité afin d'éviter les retours client

Retour d'expériences : Grande entreprise et startup

Pour l'industrialisation il faut s'assurer que :

- L'innovation est productible
- Elle est rentable
- Il y a répétabilité
- Cela demande moins d'énergie de répéter (pour économie)

Après une campagne Kickstarter, l'industrialisation est un véritable challenge. C'est une dimension qui doit débiter dès le développement du produit.

Points communs et différences dans l'industrialisation en grande entreprise ou en startup

L'industrialisation est très différente entre les grandes entreprises et les startups car ce ne sont pas les mêmes moyens mis en œuvre. Mais le process est identique : EVT – DVT - PVT

Il est possible de mettre en place une **méthode agile** pour la partie logicielle, mais il a fallu s'adapter pour la partie matérielle car cela demande de plus grands délais (cycles de 6 à 8 semaines, pour 2 en logiciel). Cette méthode est possible tant que le produit est à l'état de prototype mais plus après le lancement de l'outillage (par exemple avec la réalisation d'un moule).

La question est donc : A partir de quand passer à l'outillage ?

CoopIndus

Coopérer pour industrialiser

2) Qu'est-ce qu'une industrialisation réussie pour une startup ? Retour d'expériences de startups (Squadrone et Alpwis), les points clés pour réussir, identifier ses priorités (délais, budget, prix revient objectif ...)

Une industrialisation réussie... ?

On peut considérer que l'industrialisation est réussie si l'innovation connaît un **succès commercial**, avec des produits arrivant sur le marché et **satisfaisant** ses clients.

Anticiper les coûts : définir son produit précisément

- Dès le départ il est important d'avoir une notion des montants pour savoir quelle somme aller chercher pour **financer**. Les investisseurs ont besoin de savoir où va leur argent. Dès que le projet fait s'impliquer des **parties prenantes**, des comptes sont à rendre auprès d'elles.
- Avant l'industrialisation il faut avoir **défini** correctement son produit, savoir **s'entourer**, puis savoir commercialiser pour répondre aux clients.
- Pour avoir le moins de coûts de production possible, il faut **anticiper** et acheter les composants 15 jours à l'avance.
- L'industrialisation mobilise de la trésorerie sur un **très long terme**.

Les délais

- Dès le début du projet il faut intégrer l'industrialisation dans les paramètres, anticiper le plus tôt possible le produit qu'on veut sortir, sa qualité etc. Le développement agile reste possible en conception produit et en indus mais il faut bien sûr s'arrêter aux moments des jalons, tout en gardant un esprit ouvert.
 - il faut environ **9 mois** à partir du moment où on fige le produit.
- Étapes : validation produit – outillage – process et montage – phase de ramp up

3) Quand démarrer son industrialisation ? Quand est-ce que je dois passer en phase d'industrialisation ? qu'est-ce que cela implique en termes d'investissements ... ? Retours d'expérience

- **Au démarrage du projet** il faut d'ores et déjà se poser des questions industrielles. Rentrer dans l'industrialisation correspond au moment même où on veut faire un produit.
- Définir quand on veut sortir le produit et le prix de revient cible pour cadrer le développement et anticiper. Cela est influencé par la stratégie de test, la qualité du développement... Mais à prendre en compte très tôt car une promesse est faite au client.

4) Où industrialiser ?

Premiers encouragements

Industrialiser en local : à Grenoble / en France !

Paramètres à prendre en compte pour choisir

Mais il est surtout important de choisir un lieu où c'est **répétable** en termes de production, stratégique et viable. Le critère clé, en particulier pour les startups, est la **réactivité** pour sortir le produit le plus vite possible. C'est pour cette raison qu'il n'est pas toujours stratégique pour elles d'aller à l'étranger.

Il y a parfois d'autres motifs d'aller industrialiser ailleurs (critère politique, ou pour la quantité par exemple)

Autre paramètre : où est le **marché** pour le produit à industrialiser ? Par exemple s'il est en Asie, industrialiser là-bas permet une économie de coûts de transports.