

COMMENT CRÉER DE LA VALEUR-CLIENT « MONÉTISABLE » PAR LA SUPPLY CHAIN 4.0 ?



Olivier Pagès

BIO EXPRESS

Issu d'une famille d'industriels ariégeois, Olivier Pagès suit une formation d'ingénieur à l'ICAM Lille complétée d'un MBA à HEC. Après un passage au sein du cabinet de JL Borloo, il acquiert une expérience professionnelle de plus de 15 ans dans la Supply Chain. Il crée PICK-AND-GO en 2010 dans le domaine du pooling de palettes plastique où il se familiarise avec la nécessité de tracer les actifs mobiles. Il crée ffly4u en 2015, convaincu que l'augmentation de valeur industrielle passera par la monétisation de l'information embarquée sur les marchandises.

Le potentiel du marché de l'Internet des Objets et plus particulièrement celui de l'IoT industriel, n'est plus à prouver :

- **Entre 30 et 200 milliards de dollars** : nombre d'objets connectés d'ici 2020 (source : différentes sociétés d'analyse comme Gartner, Cisco, IDC, Morgan Stanley, Siemens)
- **0,56\$** : coût d'un accéléromètre 3D en 2017 contre 3\$ en 2007, et devrait passer en dessous de 0,3\$ d'ici 2020 (source : Oliver Wyman)
- **70 %** : croissance annuelle attendue d'ici 2020 des technologies LPWAN comme LoRaWAN, SIGFOX, NB-IoT (source : Arthur D. Little)
- **70 milliards de dollars** : investissement estimé des industriels dans des solutions IoT d'ici 2020, soit +29 milliards par rapport à 2015 (source : Business Insider)
- **27 %** : part du secteur logistique et supply chain dans le potentiel de l'IoT (source : Oracle)

La double rupture technologique qui concerne la baisse des coûts des composants électroniques et l'arrivée de nouveaux réseaux LPWAN a accompagné l'émergence de nouveaux acteurs de l'IoT industriel tel que **ffly4u**, start-up toulousaine spécialisée dans le tracking d'actifs mobiles autonomes en énergie. Exposé par Olivier Pagès son CEO.

Dans ce cadre, la transformation 4.0 de la Supply Chain au travers des techniques de l'Internet Industriel des objets a deux enjeux :

Le premier est l'optimisation du fonctionnement de la supply chain dite « traditionnelle » dans la gestion des contenants, la réduction de leurs pertes, l'optimisation logistique, le suivi de l'intégrité de ses actifs (température, chocs...), etc.

Le second est la création de valeur-client monétisable. Optimisation de la gestion des stocks, automatisation de la réception de commandes, suivi de la chaîne du froid, mesure de l'usage des actifs, optimisation du remplissage des supports de stockage, anticipation de la maintenance, suivi de la DLUO (date limite d'utilisation optimale) des marchandises,... sont autant d'exemples de création de valeur-client permise par l'information embarquée sur actifs mobiles. Désormais, tout industriel est en mesure de facturer ce nouveau service à son propre client et générer de nouvelles lignes de chiffre d'affaires. Comment ? Posé sur un actif mobile, un device multifonctions (GPS, Bluetooth LE, NFC, accéléromètre 3D, sonde de température,...) transmet en temps réel les données environnementales aux antennes des réseaux longue portée bas débit comme SIGFOX ou LoRaWAN qui ont l'avantage d'être moins énergivores que les réseaux GSM et de plus longue portée que les réseaux WiFi ou Bluetooth. Ces données sont envoyées et traitées dans le cloud pour être retransmises sur une application web et mobile avec envoi de notifications, voire de KPIs métiers en temps réel.

La clé : l'économie d'énergie liée à la transmission RF des données qui permet une grande autonomie des devices, jusqu'à 10 ans, et par

voie de conséquence des coûts réduits de service par actif et par an.

Les clients de ffly4u bénéficient de la fonction géolocalisation (données GPS de l'actif) et géofencing (présence sur site ou zone : oui/non ?), ils sont en mesure de suivre le couple contenant/contenu, la température, le taux d'humidité, le niveau de CO₂, les chocs subis par la marchandise ou encore la mesure de l'usage réel de l'actif suivi. Les possibilités de création de valeur-client deviennent innombrables. Les solutions ffly4u accompagnent le métier des acteurs de la logistique et de la supply chain qui est en pleine mutation. Ces acteurs sont aujourd'hui capables d'ajouter une corde « Service » très valorisable à l'arc « Produits » de leurs business model traditionnels. ■



EN BREF

ffly4u est un service IoT d'informations embarquées sur actifs mobiles sans source d'énergie propre ayant pour objectif de créer de la valeur-métier, et in fine de la valeur-client, monétisable. Les solutions ffly4u permettent la localisation de tout type d'actifs, équipements, couple contenu/contenant en outdoor et indoor (géolocalisation et géofencing), la détection de température, mouvement, chocs, humidité, Co₂,... Les actifs de nos clients sont désormais capables de « parler » en embarquant de l'information métier pour enrichir le business model de l'entreprise et créer de la valeur.