

Cinq stratégies pour transformer le développement des produits.

Parcours vers le numérique



INTRODUCTION

L'innovation, en pleine accélération, a changé la conception et la fabrication, transformant à jamais les relations entre les entreprises et les clients. Pour relever de nouveaux défis, vous devez adapter la façon dont vous développez vos produits et services, en particulier à l'heure actuelle où les clients recherchent de la personnalisation et davantage de valeur ajoutée.

Ce livre électronique présente les cinq stratégies qui permettent de moderniser le développement des produits et décrit comment vous pouvez en tirer parti dans vos activités pour améliorer la qualité de vos produits, renforcer vos relations avec les clients et générer plus de bénéfices.

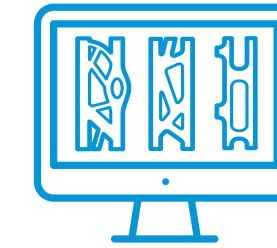
Pourquoi changer votre approche ?

Les technologies de rupture entraînent une évolution des attentes des clients en matière de produits. Une démarche numérique solide et claire vous permet de répondre à ces changements en proposant les produits recherchés et attendus par les clients.

Pourquoi aujourd'hui ?

Votre entreprise doit s'adapter dès maintenant aux évolutions du marché. Les changements transformationnels se produisent aujourd'hui, et non dans un avenir lointain.

Lisez ce livre électronique pour en savoir plus sur les cinq stratégies à suivre dans le développement des produits aujourd'hui et les points à étudier pour mettre au point votre démarche numérique.



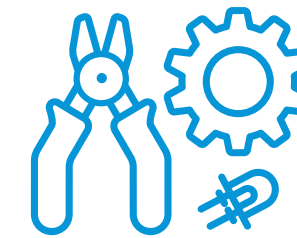
STRATÉGIE N°1

PERSONNALISATION DE MASSE



STRATÉGIE N°2

COLLABORATION



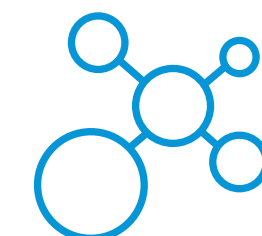
STRATÉGIE N°3

FABRICATION FLEXIBLE



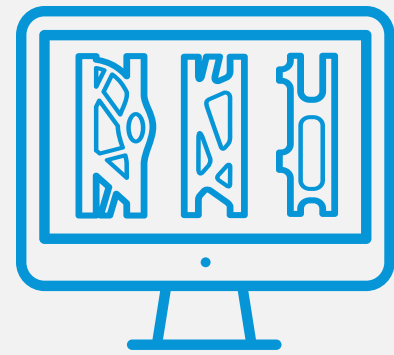
STRATÉGIE N°4

EXPÉRIENCE DES CLIENTS



STRATÉGIE N°5

SERVICES INTELLIGENTS



STRATÉGIE N° 1

PERSONNALISATION DE MASSE



Comment intégrer les clients dans le processus de conception ?

Au cours des décennies passées, la production de masse a alimenté le marché en biens bon marché pour satisfaire des clients motivés par le prix et l'envie d'obtenir rapidement leurs produits. Mais les clients d'aujourd'hui ne veulent plus de ces produits pensés pour convenir au plus grand nombre. Ils sont à la recherche de solutions articulées autour de leurs besoins individuels et sont prêts à dépenser davantage pour en bénéficier.

Sous l'impulsion de cette nouvelle tendance, la personnalisation de masse remplace progressivement la production de masse. Pour sortir plus rapidement ces produits personnalisés, les entreprises de conception et de fabrication peuvent automatiser leurs processus, mais elles doivent procéder efficacement, sans augmenter leurs frais généraux.

Meilleures pratiques

- Mettre l'accent sur la personnalisation demandée par le marché
- Créer des options de personnalisation dès le début du processus de conception
- S'appuyer sur l'automatisation de la conception pour permettre la personnalisation
- Mettre l'automatisation de la conception à la disposition des équipes internes, ainsi que des clients qui souhaitent configurer eux-mêmes leurs produits



STRATÉGIE N°2

COLLABORATION

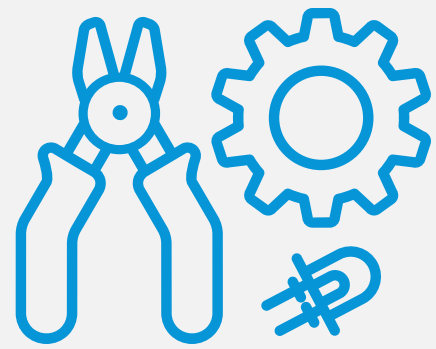


Comment vos équipes internes, vos fournisseurs et clients partagent-ils leurs idées ?

Les concepteurs ne sont plus des professionnels isolés qui travaillent chacun de leur côté et doivent attendre la fin du projet pour obtenir des retours sur leurs créations. Les équipes de conception doivent aujourd'hui recueillir davantage d'informations en amont et collaborer avec de nombreuses équipes et parties prenantes. L'avenir appartient aux entreprises qui impliquent leurs clients et leurs chaînes logistiques dès les premières étapes du processus de conception. Mais comment y parvenir sans rallonger les délais de mise sur le marché, ni mettre en péril la propriété intellectuelle ?

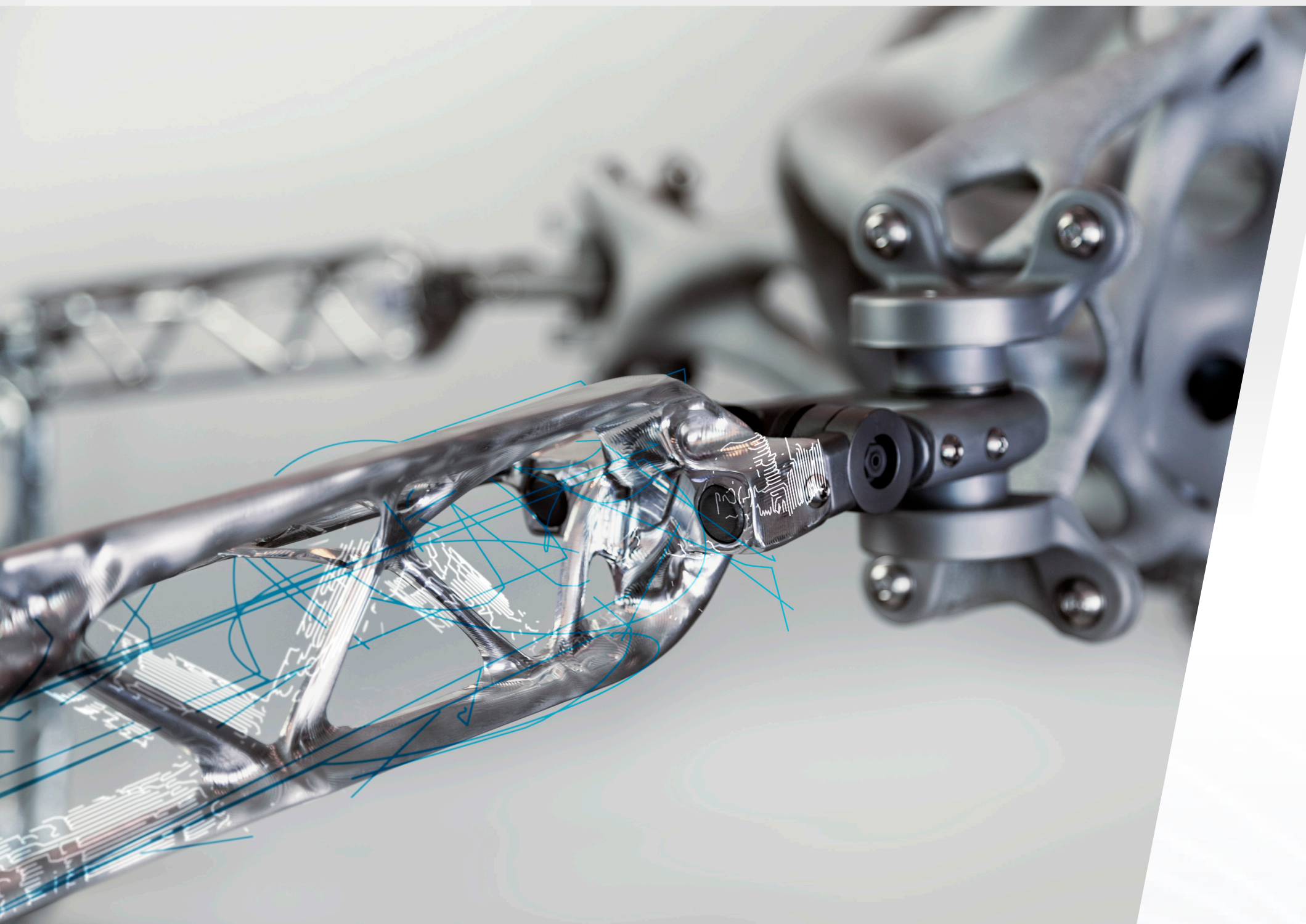
Meilleures pratiques

- Bâtir un environnement de conception collaboratif. C'est la collaboration dans un but commun qui donne naissance aux idées prometteuses.
- Offrir un environnement dans lequel les équipes internes et externes à l'entreprise peuvent partager leur expertise et travailler simultanément tout au long du processus de conception.
- Valider les données plus tôt dans le processus de conception en utilisant une approche numérique.



STRATÉGIE N°3

FABRICATION FLEXIBLE



Comment exploiter les nouvelles technologies pour pérenniser votre avantage concurrentiel ?

Les fabricants doivent offrir une plus grande flexibilité, tant au niveau de leur production que de leurs méthodes de production. Pour réussir, il faut des processus de fabrication qui s'adaptent aux cycles de production courts, utilisent les méthodes et les matériaux nouveaux, et peuvent être reconfigurés pour de nouveaux produits, ou même rapprochés de la source de la demande. Mais comment un secteur bâti pour la production de masse peut-il devenir plus agile et plus flexible ?

Meilleures pratiques

- Identifier les opportunités de fabrication flexible. Tirer parti des nouveaux moyens de fabrication pour rapprocher la production de la source de la demande.
- Intégrer la fabrication dans le processus de conception
- Utiliser les meilleures technologies de fabrication additive et de fabrication par enlèvement de matière
- Savoir quand et comment automatiser intégralement votre processus



STRATÉGIE N°4

EXPÉRIENCE DES CLIENTS



Comment créer des expériences sur-mesure pour vos clients ?

Les attentes des clients n'ont jamais été aussi élevées : ils veulent davantage de valeur ajoutée pendant toute la durée de vie des produits qu'ils achètent. C'est pourquoi les entreprises doivent échanger avec leurs clients, comprendre leurs valeurs et les servir conformément à celles-ci avant, pendant et après l'achat. Comment construire de telles relations ?

Meilleures pratiques

- Mettre à profit les outils de visualisation et de rendu pour produire des supports de vente
- Utiliser des outils basés sur le cloud pour la documentation produit afin d'améliorer l'accès aux services et d'aider les fournisseurs à proposer une meilleure expérience aux clients
- Impliquer les clients dès le début
- Offrir des expériences personnalisées de manière cohérente



STRATÉGIE N° 5 **SERVICES INTELLIGENTS**



Comment placer les données au cœur de vos activités et vous en servir pour développer des SERVICES INTELLIGENTS basés sur les connaissances et les tendances ?

De nombreuses entreprises commencent par ajouter des capteurs à leurs produits, et recueillent des téraoctets de données qu'elles n'ont pas la capacité d'analyser pour obtenir des informations exploitables. Les entreprises ont besoin de mieux exploiter leurs données internes existantes. Ces données doivent leur permettre de développer des produits et des services plus intelligents qui fournissent davantage de valeur à leurs clients internes et externes.

Meilleures pratiques

- Connecter les téraoctets de vos silos de données actuels
- Investir dans les bonnes compétences pour recueillir et analyser les données
- Exploiter ces données pour développer de meilleurs produits plus rapidement

PROCHAINES ÉTAPES

Comment commencer votre parcours vers le numérique

Nous avons présenté les cinq stratégies qui permettent de moderniser vos processus de conception et de fabrication, mais il reste beaucoup d'informations à découvrir, notamment l'impact de ces stratégies sur vos activités.

Vous souhaitez en savoir plus ?

Évaluez dans quelle mesure votre entreprise est prête à utiliser le numérique dans ses processus de conception et de fabrication grâce à notre évaluation gratuite en ligne « Future of Making – Votre entreprise est-elle prête pour l'industrie 4.0 ? ». Après avoir rempli cette évaluation, vous recevrez un rapport personnalisé et des conseils pratiques.

FUTURE OF MAKING – VOTRE ENTREPRISE EST-ELLE PRÊTE POUR L'INDUSTRIE 4.0 ? >

Vous avez des questions ?

CONTACTEZ VOTRE ÉQUIPE AUTODESK >

En tant qu'entreprise experte de la conception et de la fabrication, Autodesk aide les entreprises à repenser leurs stratégies numériques de fabrication et à développer les capacités dont elles ont besoin. Grâce à son expertise dans le domaine de l'architecture, de l'ingénierie et de la construction, ainsi que dans le secteur des médias et du divertissement, Autodesk peut également accompagner les entreprises dans la création d'une stratégie globale qui mettra en place les fondations requises et les capacités avancées permettant d'atteindre les objectifs commerciaux.

Témoignages de participants à l'atelier sur l'innovation :

« De nombreux ateliers sont axés sur la vente et ne laissent pas la possibilité de poser des questions ou de faire connaissance avec les autres participants. Ici, vous avez l'opportunité d'échanger avec d'autres personnes dès les cinq premières minutes de l'atelier. »

– **Directeur technique, Adlib**

« Le principal atout de cet atelier est le dialogue avec les autres participants qui permet de découvrir leur situation, les problèmes qu'ils rencontrent et les éventuelles difficultés auxquelles ils sont confrontés en suggérant de nouvelles pistes. Ces échanges sont extrêmement précieux. »

– **Directeur général, Expedition Studios**

Autodesk, Inc. • 111 McInnis Parkway • San Rafael, CA 94903, États-Unis

© Autodesk, Inc. Tous droits réservés. Mentions légales et marques. Politique de confidentialité. Autodesk et le logo Autodesk sont des marques déposées ou des marques commerciales d'Autodesk, Inc., et/ou de ses filiales et/ou de ses sociétés affiliées, aux États-Unis et/ou dans d'autres pays. Tous les autres noms de marques, de produits ou marques commerciales appartiennent à leurs propriétaires respectifs. Autodesk se réserve le droit de modifier à tout moment et sans préavis l'offre sur ses produits et ses services, les spécifications de produits, ainsi que ses tarifs. Autodesk ne saurait être tenue responsable des erreurs typographiques ou graphiques susceptibles d'apparaître dans ce document.

<https://www.autodesk.fr>



