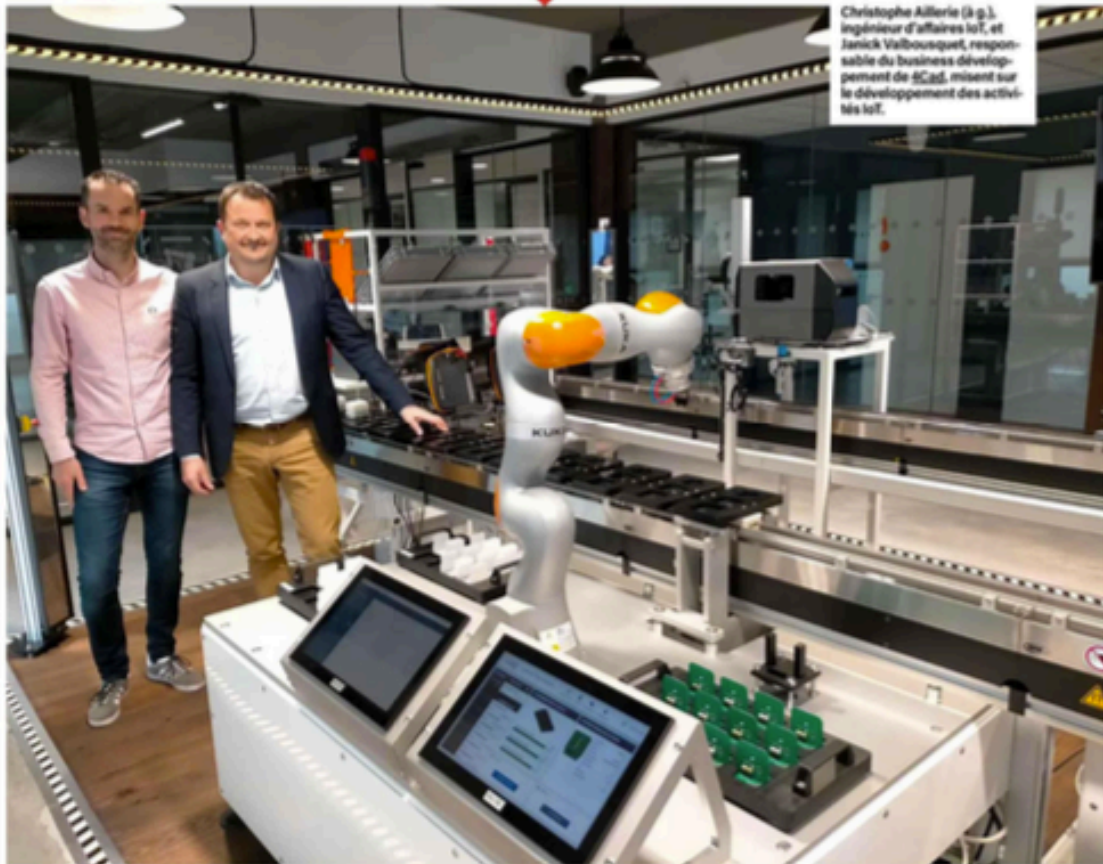


BUSINESS & STRATÉGIE

Nantes INDUSTRIE



Christophe Allierie (à g.), ingénieur d'affaires IoT, et Janick Valbouquet, responsable du business développement de 4CAD, misent sur le développement des activités IoT.

4CAD GROUP

EN PLEINE EXPANSION

VERS L'INDUSTRIE 4.0



La société nantaise 4Cad Group accompagne les industriels dans la digitalisation de leurs processus. Au fur et à mesure des années, l'entreprise créée en 2004 a élargi sa gamme de logiciels. Forte de neuf agences, dont une canadienne, l'ETI réalise aujourd'hui 68 millions de chiffres d'affaires et compte 370 salariés. Deux chiffres qu'elle compte doubler d'ici cinq ans.

U

ne éolienne tourne dans le ciel de Bouguenaïs, près de l'aéroport de Nantes. Implantée sur le site de la société 4Cad Group, elle se veut être une démonstration d'une partie du savoir-faire de l'entreprise. 4Cad distribue des logiciels afin de digitaliser et automatiser les processus industriels.

Autour de cette grande structure, l'entreprise a déjà investi un premier bâtiment de 800 m², puis en 2017 un deuxième bâtiment de 1 200 m², accueillant notamment le Connex'lab (voir encadré). En pleine croissance et à l'étroit, l'entreprise prévoit de s'agrandir avec un troisième bâtiment pour fin 2024, cette fois-ci de 2 000 m² et pour un coût de 4 millions d'euros. « Nous prenons aujourd'hui le virage de l'industrie 4.0, celle de l'avènement de la donnée. Notre ambition est de générer des informations issues d'installations industrielles, comme cette éolienne connectée, qui permet de remonter des données. Cela crée de la valeur pour nos clients », expose Janick Valbousquet, responsable du business développement de 4Cad Group. L'ETI compte aujourd'hui sept agences en France, réalise 68 millions de chiffres d'affaires et compte 370 salariés (dont 110 à Nantes), pour plus de 2 400 clients. « Nous sommes sur un marché en pleine croissance. L'ambition est de passer cette année à 80 millions d'euros et de dépasser les 400 salariés. D'ici 2028, nous visons 180 millions d'euros et environ 800 salariés », projette Janick Valbousquet.

UNE DIVERSIFICATION AU FIL DES ANNÉES

Fondée en 2004, 4Cad Group souhaite avant tout répondre aux besoins numériques des industries. « Les industriels sont nombreux aujourd'hui à vouloir enrichir leurs produits avec une dose de services. Cela se traduit généralement par l'ajout d'une couche d'électronique pour réaliser des maintenances prédictives,

ou par des gestions de flotte efficaces », explique Janick Valbousquet, qui identifie également comme autres volontés fortes des industriels la décarbonation... ainsi que la personnalisation. « Il faut dorénavant savoir produire des mini-séries, à des coûts de grande production. Il faut pour cela gagner en agilité, afin de vite changer les paramètres sur une ligne », témoigne-t-il. Et 4Cad compte bien adapter ses offres aux besoins des industriels, qui ont forcément changé en deux décennies.

En 2004, l'industrie 4.0 n'existait pas encore. 4Cad basait toute son activité sur la conception assistée par ordinateur (CAO), afin de dessiner, souvent en 3D, les produits en amont de la chaîne industrielle. « Pour ce faire, nous distribuons les logiciels du géant éditeur américain PTC (Boston) en France, puis assurons le suivi client », explique le dirigeant. Cette activité représente encore aujourd'hui la moitié du chiffre d'affaires de 4Cad. « Afin de rendre sûres nos activités et de ne pas être totalement dépendant de PTC, nous avons évolué en 2010 en proposant les logiciels de gestion intégrée (gestion des factures, RH, stocks, etc.) provenant de l'éditeur britannique Sage », indique Janick Valbousquet. Ce second pilier représente un tiers du chiffre d'affaires actuel.

Si ces deux activités constituent encore la majeure partie des activités de 4Cad, la société a développé plus récemment deux nouvelles activités. « En 2017, nous nous sommes renforcés dans l'internet des objets connectés (IoT), en proposant d'autres logiciels de



© BERNARD ROBERT

« Les industriels veulent de plus en plus enrichir leurs produits avec une dose de services. »

Janick Valbousquet, responsable business développement

« L'objectif est d'avoir des clients industriels qui s'intéressent à nos quatre segments »

Janick Valbousquet, responsable business développement

PTC », Ces derniers équipent notamment les lignes de production afin de récolter des données sur leur fonctionnement et amener des améliorations. « Nombre d'industriels n'ont pas forcément cerné l'intérêt de l'IoT dès 2017, qui a mis du temps à décoller. Nous comptons aujourd'hui 25 clients sur ce segment pour un chiffre d'affaires de 3 millions d'euros ».

La dernière activité, commencée en 2019, repose sur des logiciels de marketing, de vente et de service après-vente (CRM pour Customer Relationship Management). « Parmi nos quatre segments, certaines activités, comme la gestion intégrée, peuvent s'appliquer au-delà de l'industrie, mais nous ne nous éparpillons pas. L'objectif est d'avoir des clients industriels qui peuvent être intéressés par nos quatre segments », poursuit Janick Valbousquet.

Afin de faciliter l'utilisation de ces outils, l'entreprise a développé en interne 4Cad link. « Cette plateforme permet de passer facilement d'une de nos solutions à l'autre. »

LA SURPRISE CANADIENNE

Le distributeur nantais n'avait initialement pas de velléité à l'international, en dehors de pays francophones et frontaliers comme la Suisse, avec un bureau à Genève, et la Belgique, couverte par une antenne à Lille. Et pour cause, dans d'autres zones du monde, des concurrents locaux sont souvent déjà implantés et distribuent les mêmes logiciels.

Pour autant, cela n'a pas empêché 4Cad d'ouvrir une antenne à Montréal (Canada) en 2016. « Plusieurs industriels québécois nous appelaient afin de suivre nos formations sur les logiciels de conception. Nous avons compris dans un second temps la raison: ils ont une obligation légale d'assurer ces formations en langue française », se souvient Janick Valbousquet. L'entreprise s'est donc décidée à traverser l'Atlantique, ce qui a nécessité une phase d'adaptation. « Leur



4Cad travaille avec l'équipementier sportif suisse Scott et lui fournit notamment des solutions de CAO.

FICHE ENTREPRISE

68 M€

L'entreprise réalise 68 millions d'euros de chiffre d'affaires. Elle ambitionne de passer à 80 millions d'euros pour cette année 2023, puis vise environ 180 millions en 2028.

370 salariés

4Cad compte 370 salariés, dont plus d'une centaine à son siège social à Bouguenais. D'ici 2028, l'entreprise projette environ 800 salariés.

2 400 clients

La société comptabilise 2 400 industriels parmi ses clients. Parmi eux, les secteurs de l'automobile, de l'aéronautique, de la pharmaceutique ou encore de la cosmétique sont représentés.

manière de travailler est, elle, bien nord-américaine. La notion de partenariat est complexe, car il y a énormément de turnover dans leurs industries. Ils ont une autre mentalité et sont très pragmatiques dans leurs relations professionnelles », constate le dirigeant.

Néanmoins, cela n'a pas empêché la société d'y faire son trou. Elle possède dorénavant 30 salariés au Québec, et y déploie depuis peu aussi des logiciels de gestion. « Sur nos 2 400 clients, nous en comptons environ une centaine en Amérique du Nord, un chiffre amené à grossir », souligne le dirigeant.

DES POSSIBILITÉS DE DIVERSIFICATION

Parmi ces clients, 4Cad Group compte surtout des industriels dont les productions ne s'effectuent pas sur des lignes continues, à l'image de ce qui peut se faire dans des usines automobiles ou aéronautiques. « Depuis quelques années, de plus en plus d'industries qui ont des lignes de production automatiques et continues, se tournent vers nous, comme la pharmaceutique ou la cosmétique. Nous avons également de premiers clients dans l'agroalimentaire notamment en Amérique du Nord. À l'avenir nous espérons nous ouvrir à ce secteur en France. Nous ambitionnons aussi une expansion vers l'Ouest canadien », projette le dirigeant.

Afin de soutenir son développement, 4Cad a de forts besoins de recrutement sur l'ensemble de ses sites. « C'est actuellement le principal frein à notre croissance », constate Janick Valbousquet. Pour ce faire, la société a créé en interne la 4Cad Academy. Elle forme ainsi depuis sept ans ses propres ingénieurs et consultants, considérés et payés comme en CDI au sein de l'entreprise. Ces futurs ingénieurs pourront alors manipuler entre autres les données de l'éolienne, et ainsi démontrer tout le savoir-faire de la société.

Berjamin Robert

LE CONNEX'LAB, VITRINE DU SAVOIR-FAIRE DE 4CAD

C'est pour répondre à la question « à quoi vont me servir ces solutions numériques ? », que Janick Valbousquet et 4Cad ont mis sur pied en 2019 leur démonstrateur, le Connex'lab, afin de montrer à leurs clients, concrètement, l'utilité de leurs logiciels.

« Une étude de Bpifrance démontre que 70 % des dirigeants veulent aller vers le numérique, sans comprendre forcément l'avantage que cela leur procurera », justifie le responsable. Ce démonstrateur, qui occupe la majeure partie du second bâtiment du siège social, à Bouguenais, se décline en trois segments. La première salle, l'atelier de pro-



4Cad va construire un troisième bâtiment sur son site de Bouguenais.

duction, illustre notamment la possibilité d'automatiser des lignes de production à l'aide de capteurs et d'algorithmes. Une deuxième salle se focalise sur les impressions additives (3D) qui, petit à petit, remplacent les fraiseuses dans les processus industriels. Enfin, la troisième partie

est dédiée au jumeau numérique, notamment par le biais d'une éolienne connectée, dont l'ensemble des données sont étudiées et comparées aux calculs théoriques.

La société organisait auparavant des événements en réunissant autour du Connex'lab de nombreux clients, qui venaient avec un projet prédéfini en tête, ou étaient simplement curieux des solutions proposées. « Plus de 1 000 industriels se sont déplacés la première année pour découvrir ce démonstrateur, qui est un outil marketing énorme, renchérit Janick Valbousquet. Nous avons aussi développé des moyens de présenter toutes ces fonctions à dis-

tance ». Depuis l'ère Covid-19, ces grands rassemblements ont pris fin. « Dorénavant, nous accueillons les entreprises une à une. Et pour cause, cela nous évite de devoir tenir un discours généraliste à beaucoup d'industriels, et permet en plus aux clients présents de poser des questions propres à leurs problématiques. C'est qualitativement plus intéressant pour tout le monde », ajoute Janick Valbousquet. D'ici fin 2024, un troisième bâtiment de 2 000 m² permettra d'agrandir le Connex'lab en y ajoutant de nouveaux cas d'usage, permettant d'élargir les possibilités de démonstration.