

ATTEINDRE UNE CROISSANCE DURABLE AVEC UN PORTEFEUILLE D'INNOVATIONS MÉTIER

Le point de vue du dirigeant

CHAPITRE 1 :
LES DÉFIS COMMERCIAUX
POUR LES PDG
D'AUJOURD'HUI

CHAPITRE 2 :
OPTIMISER LES
PERFORMANCES GRÂCE
À UN PORTEFEUILLE
D'INNOVATIONS MÉTIER

CHAPITRE 3 :
EXPLOITER LES DONNÉES
POUR PRENDRE DE
MEILLEURES DÉCISIONS

CHAPITRE 4 :
RENFORCER LA DIRECTION
ET LES TALENTS

CHAPITRE 5 :
ASSURER UNE CROISSANCE
AXÉE SUR LE CLIENT

CHAPITRE 6 :
PÉRENNISER VOTRE
ENTREPRISE AVEC
3DEXPERIENCE WORKS

UN EXEMPLE CONCRET :
MIGMA PACKTRON

ÉTENDRE LES
CAPACITÉS FUTURES

CHAPITRE 1 :

LES DÉFIS COMMERCIAUX POUR LES PDG D'AUJOURD'HUI

Partout dans le monde, les entreprises sont confrontées à des changements et des perturbations sans précédent. Les PDG font alors face à plusieurs défis commerciaux importants, qui leur demandent notamment les capacités suivantes :

Résister à la volatilité et aux perturbations du marché

Les fluctuations du marché et des conditions économiques, les goulots d'étranglement des chaînes logistiques, les pénuries de main-d'œuvre et de ressources, l'évolution des exigences réglementaires et la hausse des coûts continuent de remettre en question les plans les mieux établis de nombreux cadres dirigeants.

Attirer et retenir les talents

Pour que les entreprises réussissent, il est primordial qu'elles recrutent et retiennent les meilleurs talents. Le phénomène récent de « grande démission » a rendu cette mission encore plus difficile. Proposer des offres compétitives ne suffit plus. Les employés recherchent également la flexibilité de leur lieu de travail, la transparence de la prise de décisions, un équilibre entre vie professionnelle et vie privée et des résultats concrets, pour ne citer que quelques exemples.

Répondre à l'évolution rapide des besoins et des attentes des clients

L'un des plus grands défis auxquels le leadership est confronté est d'anticiper les désirs et les besoins des clients à l'ère de l'expérience. Les clients veulent que les produits, services et expériences les plus innovants soient proposés à un prix inférieur, rapidement et de manière durable. Les entreprises qui utilisent des systèmes et des processus disparates ont du mal à s'adapter aux changements de préférences et d'exigences des consommateurs, ce qui peut leur faire perdre des clients au profit de la concurrence. Le développement éco-responsable devient un facteur de plus en plus important dans la proposition de valeur d'un produit et dans les critères de choix des clients. Il est essentiel de s'adapter à l'évolution rapide des besoins du marché pour développer et satisfaire une clientèle fidèle.



Le risque de se laisser distancer

La technologie peut aider à résoudre de nombreux problèmes du secteur ; cependant, pour de nombreuses entreprises, la transformation numérique n'est pas assez rapide. La plupart sont encore tributaires d'outils déconnectés et d'informations disparates. Leurs services travaillent en silos et passent trop de temps sur des communications incohérentes et d'autres tâches sans valeur ajoutée.

Une collaboration médiocre a un coût commercial

Sur 155 fabricants interrogés :

- 93 % déclarent devoir améliorer la collaboration
- 61 % signalent des retards de mise sur le marché
- 60 % ont constaté des coûts de développement plus élevés
- 56 % signalent des coûts de produits plus élevés
- 49 % ont rencontré des problèmes de qualité
- 34 % n'ont pas répondu aux exigences du marché

[Étude Tech-Clarity](#)

CHAPITRE 1 :
LES DÉFIS COMMERCIAUX
POUR LES PDG
D'AUJOURD'HUI

CHAPITRE 2 :
OPTIMISER LES
PERFORMANCES GRÂCE
À UN PORTEFEUILLE
D'INNOVATIONS MÉTIER

CHAPITRE 3 :
EXPLOITER LES DONNÉES
POUR PRENDRE DE
MEILLEURES DÉCISIONS

CHAPITRE 4 :
RENFORCER LA DIRECTION
ET LES TALENTS

CHAPITRE 5 :
ASSURER UNE CROISSANCE
AXÉE SUR LE CLIENT

CHAPITRE 6 :
PÉRENNISER VOTRE
ENTREPRISE AVEC
3DEXPERIENCE WORKS

UN EXEMPLE CONCRET :
MIGMA PACKTRON

ÉTENDRE LES
CAPACITÉS FUTURES

CHAPITRE 2 :

OPTIMISER LES PERFORMANCES GRÂCE À UN PORTEFEUILLE D'INNOVATIONS MÉTIER

Pour garantir la réussite d'un produit, il est nécessaire de pouvoir adapter rapidement la conception tout au long du processus de fabrication en fonction de l'évolution du marché et de la conjoncture. La technologie peut aider les entreprises à devenir plus agiles de plusieurs façons, notamment pour :

- Identifier les opportunités et apporter une nouvelle valeur ajoutée aux clients
- Donner aux talents les moyens de réussir
- Étendre les capacités métier
- Créer de nouveaux modèles de profit

Un portefeuille d'innovations métier à l'échelle de l'entreprise qui favorise l'agilité et la résilience est un parfait exemple de cette technologie : il consolide et connecte les outils, les personnes et les données dans le cloud pour offrir une visibilité en temps réel sur les données métier et de développement de produits, améliorer la prise de décision, augmenter l'efficacité et accélérer l'innovation et la mise sur le marché.

Améliorer l'agilité et la résilience

Un portefeuille d'innovations métier axé sur les données de développement de produits favorise l'agilité en unifiant l'ensemble de l'entreprise dans un écosystème unique. Connecter l'idéation, la conception, la simulation, la fabrication, le marketing, les ventes et les services tout au long du cycle de vie du produit permet aux entreprises de développer des produits et des expériences plus rapidement et d'accélérer ainsi la mise sur le marché.

Un portefeuille d'innovations métier crée une source unique de référence pour tous les projets, à chaque étape, éliminant les erreurs, la surcharge de travail, les reprises, les retards et les coûts imprévus. Les données en temps réel permettent aux dirigeants de prendre de meilleures décisions, de proposer des produits et des expériences plus attrayants et d'améliorer leur efficacité. Les entreprises peuvent ainsi rationaliser le développement des produits, booster la productivité, stimuler la croissance et relever les défis du marché actuel de la fabrication, en pleine évolution.



Atteindre une croissance durable à long terme

Un portefeuille d'innovations métier accélère les workflows de développement de produits, la mise sur le marché et l'agilité, et permet une croissance axée sur les produits sur des marchés compétitifs. Un portefeuille d'innovations métier permet à une entreprise d'innover en continu, ce qui garantit de nouvelles opportunités, une rentabilité accrue et des perspectives à long terme.

CHAPITRE 1 :
LES DÉFIS COMMERCIAUX
POUR LES PDG
D'AUJOURD'HUI

CHAPITRE 2 :
OPTIMISER LES
PERFORMANCES GRÂCE
À UN PORTEFEUILLE
D'INNOVATIONS MÉTIER

CHAPITRE 3 :
EXPLOITER LES DONNÉES
POUR PRENDRE DE
MEILLEURES DÉCISIONS

CHAPITRE 4 :
RENFORCER LA DIRECTION
ET LES TALENTS

CHAPITRE 5 :
ASSURER UNE CROISSANCE
AXÉE SUR LE CLIENT

CHAPITRE 6 :
PÉRENNISER VOTRE
ENTREPRISE AVEC
3DEXPERIENCE WORKS

UN EXEMPLE CONCRET :
MIGMA PACKTRON

ÉTENDRE LES
CAPACITÉS FUTURES

CHAPITRE 3 :

EXPLOITER LES DONNÉES POUR PRENDRE DE MEILLEURES DÉCISIONS

Un portefeuille d'innovations métier remplace les outils déconnectés et unifie tous les aspects d'une entreprise de façon numérique. Les diverses applications métier et de développement de produits consomment et produisent un ensemble de données unique qui peut être directement exploité dans toute l'entreprise. Cela permet d'éliminer les erreurs et fournit à la direction des analyses et des informations immédiates et précieuses pour prendre des décisions commerciales cruciales.

La visibilité des données en temps réel aide les dirigeants d'entreprise à :

- Mesurer les performances
- Évaluer et gérer les risques
- Gérer les coûts
- Identifier de nouvelles opportunités
- Réduire le gaspillage et la répétition
- S'adapter et répondre de manière rapide et précise aux changements du marché, des demandes des consommateurs et des réglementations
- Encourager l'ensemble de l'entreprise à participer à des résultats commerciaux plus solides

Grâce à des tableaux de bord complets qui fournissent des informations et des analyses en temps voulu, les cadres dirigeants gagnent du temps lorsqu'ils étudient et essaient de comprendre les Big Data. Les informations en temps réel, telles que l'état de préparation des produits ou l'activité de la concurrence, peuvent être regroupées et partagées pour apporter des ajustements commerciaux en réponse à l'évolution rapide des conditions du marché. En bénéficiant d'une visibilité complète sur l'intégralité du cycle de vie du produit, les dirigeants peuvent renforcer l'avantage concurrentiel de leur entreprise et fonctionner de manière plus agile.



CHAPITRE 1 :
LES DÉFIS COMMERCIAUX
POUR LES PDG
D'AUJOURD'HUI

CHAPITRE 2 :
OPTIMISER LES
PERFORMANCES GRÂCE
À UN PORTEFEUILLE
D'INNOVATIONS MÉTIER

CHAPITRE 3 :
EXPLOITER LES DONNÉES
POUR PRENDRE DE
MEILLEURES DÉCISIONS

CHAPITRE 4 :
RENFORCER LA DIRECTION
ET LES TALENTS

CHAPITRE 5 :
ASSURER UNE CROISSANCE
AXÉE SUR LE CLIENT

CHAPITRE 6 :
PÉRENNISER VOTRE
ENTREPRISE AVEC
3DEXPERIENCE WORKS

UN EXEMPLE CONCRET :
MIGMA PACKTRON

ÉTENDRE LES
CAPACITÉS FUTURES

CHAPITRE 4 :

RENFORCER LA DIRECTION ET LES TALENTS

Les grandes idées peuvent venir de tous les horizons. C'est pourquoi la direction doit réunir les meilleurs éléments pour assurer une collaboration inclusive et donner la possibilité à tous les acteurs de l'entreprise d'apporter leur contribution, où qu'ils soient et quelle que soit leur fonction. Dans cette optique, une approche basée sur le cloud permet d'adopter des méthodes de travail flexibles, même pour les équipes à distance et réparties sur plusieurs sites. Ces équipes peuvent consulter une source de données unique, la partager et y contribuer, ce qui améliore la collaboration, la gestion de projet et la traçabilité, augmente l'efficacité et élimine les erreurs et les reprises.

Les cycles d'innovation et les workflows continus permettent à tous les employés d'apporter une contribution positive en capturant et en réutilisant efficacement leurs connaissances et leur savoir-faire, qu'ils peuvent facilement partager avec le reste de l'entreprise. Les informations de conception peuvent être réutilisées, forgeant ainsi des relations entre les projets pour accélérer les innovations. Grâce à l'acquisition des savoirs et des savoir-faire, l'entreprise est à même de faire progresser les nouveaux talents plus rapidement.

Outre la nécessité de conserver et de motiver leurs employés actuels, les entreprises doivent également optimiser l'affectation des employés aux différents projets et associer de manière judicieuse les missions aux niveaux de compétence appropriés. Là encore, la technologie peut s'avérer utile en fournissant des outils de gestion de projet et des tableaux de brainstorming simples qui s'intègrent parfaitement aux workflows de développement des produits.



CHAPITRE 1 :
**LES DÉFIS COMMERCIAUX
POUR LES PDG
D'AUJOURD'HUI**

CHAPITRE 2 :
**OPTIMISER LES
PERFORMANCES GRÂCE
À UN PORTEFEUILLE
D'INNOVATIONS MÉTIER**

CHAPITRE 3 :
**EXPLOITER LES DONNÉES
POUR PRENDRE DE
MEILLEURES DÉCISIONS**

CHAPITRE 4 :
**RENFORCER LA DIRECTION
ET LES TALENTS**

CHAPITRE 5 :
**ASSURER UNE CROISSANCE
AXÉE SUR LE CLIENT**

CHAPITRE 6 :
**PÉRENNISER VOTRE
ENTREPRISE AVEC
3DEXPERIENCE WORKS**

UN EXEMPLE CONCRET :
MIGMA PACKTRON

ÉTENDRE LES
CAPACITÉS FUTURES



CHAPITRE 5 : **ASSURER UNE CROISSANCE AXÉE SUR LE CLIENT**

Un portefeuille d'innovations métier aide les entreprises à offrir à leurs clients une nouvelle valeur ajoutée grâce aux produits, expériences et services les plus innovants qui répondent à leurs besoins, voire les dépassent. Les entreprises sont ainsi plus aptes à :

- Proposer des produits innovants plus rapidement
- Établir des délais de livraison précis
- Respecter les dates de livraison aux clients
- Fournir des produits de qualité
- Fidéliser leurs clients
- Identifier de nouvelles opportunités
- Accéder à de nouveaux marchés
- Accroître leur part de marché

Une approche basée sur une plate-forme favorise une boucle de rétroaction continue et permet ainsi à votre équipe de développement de produits d'intégrer rapidement les commentaires des clients et les exigences changeantes du marché. Le fait d'intégrer ces retours dès le début du processus de conception a pour effet de fournir des produits et des services plus personnalisés et plus rapides, ce qui accroît la rentabilité et la satisfaction des clients.

Ce niveau de retour permet également d'explorer les données clients pour identifier de nouveaux débouchés en fournissant des analyses sur l'utilisation que font les clients des produits et des services et sur les types de produits et de services qu'ils demandent.

CHAPITRE 1 :
**LES DÉFIS COMMERCIAUX
POUR LES PDG
D'AUJOURD'HUI**

CHAPITRE 2 :
**OPTIMISER LES
PERFORMANCES GRÂCE
À UN PORTEFEUILLE
D'INNOVATIONS MÉTIER**

CHAPITRE 3 :
**EXPLOITER LES DONNÉES
POUR PRENDRE DE
MEILLEURES DÉCISIONS**

CHAPITRE 4 :
**RENFORCER LA DIRECTION
ET LES TALENTS**

CHAPITRE 5 :
**ASSURER UNE CROISSANCE
AXÉE SUR LE CLIENT**

CHAPITRE 6 :
**PÉRENNISER VOTRE
ENTREPRISE AVEC
3DEXPERIENCE WORKS**

UN EXEMPLE CONCRET :
MIGMA PACKTRON

ÉTENDRE LES
CAPACITÉS FUTURES

Le portefeuille **3DEXPERIENCE**® Works est l'un des portefeuilles d'innovations métier actuellement disponibles sur le marché. Il aide les dirigeants à étendre leurs capacités futures en connectant l'ensemble de l'entreprise (collaborateurs, applications et données en temps réel) sur une plate-forme unique, afin d'accélérer la mise sur le marché, de réduire les coûts, d'accroître la qualité et d'améliorer les marges bénéficiaires. **3DEXPERIENCE** Works est un portefeuille complet et conçu sur mesure pour l'innovation, qui s'appuie sur la plate-forme **3DEXPERIENCE**, le logiciel de CAO 3D SOLIDWORKS® et d'autres outils de pointe de Dassault Systèmes pour la conception, la simulation, la fabrication et le marketing. Un environnement collaboratif unifié permet à toutes les personnes impliquées dans le développement de produits de contribuer au processus d'innovation. Lorsque chaque partie prenante dispose d'un accès en temps réel aux bons outils et aux bonnes informations, les entreprises peuvent améliorer leur productivité, accélérer l'innovation et répondre rapidement à l'évolution des demandes du marché.

Aujourd'hui, les PDG qui réussissent préparent l'avenir de leurs organisations en digitalisant et en connectant tous les domaines de l'entreprise. La direction peut ainsi moderniser ses façons d'innover, de fonctionner et d'apporter de la valeur ajoutée aux clients. L'objectif est de transformer l'écosystème de l'entreprise en un vivier de grandes idées, ce qui signifie que tout le monde, des employés aux acteurs de la chaîne de valeur, peut collaborer efficacement pour concrétiser la vision de l'entreprise grâce à **3DEXPERIENCE** Works.



Créez une croissance durable au sein de votre entreprise avec 3DEXPERIENCE Works :

- Faites face à la volatilité et aux perturbations du marché
- Attirez et retenez les talents
- Répondez à l'évolution rapide des besoins et des attentes des clients
- Apportez une nouvelle valeur ajoutée à vos clients
- Modernisez votre façon d'innover et de fonctionner
- Identifiez de nouvelles sources de revenus
- Étendez vos capacités futures
- Améliorez l'agilité et la résilience

CHAPITRE 1 :
**LES DÉFIS COMMERCIAUX
POUR LES PDG
D'AUJOURD'HUI**

CHAPITRE 2 :
**OPTIMISER LES
PERFORMANCES GRÂCE
À UN PORTEFEUILLE
D'INNOVATIONS MÉTIER**

CHAPITRE 3 :
**EXPLOITER LES DONNÉES
POUR PRENDRE DE
MEILLEURES DÉCISIONS**

CHAPITRE 4 :
**RENFORCER LA DIRECTION
ET LES TALENTS**

CHAPITRE 5 :
**ASSURER UNE CROISSANCE
AXÉE SUR LE CLIENT**

CHAPITRE 6 :
**PÉRENNISER VOTRE
ENTREPRISE AVEC
3DEXPERIENCE WORKS**

UN EXEMPLE CONCRET :
MIGMA PACKTRON

ÉTENDRE LES
CAPACITÉS FUTURES

... UN EXEMPLE CONCRET

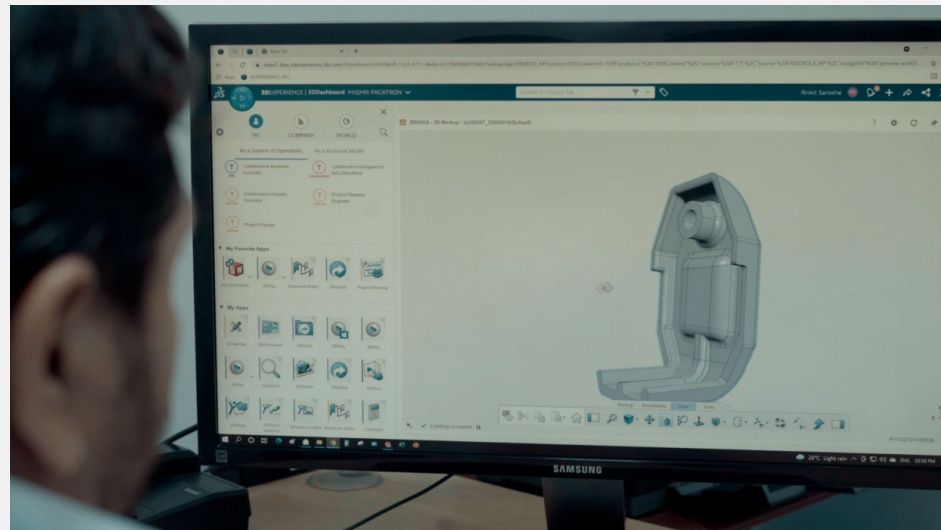
MIGMA PACKTRON GAGNE DU TEMPS, RÉDUIT SES COÛTS ET ACCÉLÈRE LA MISE SUR LE MARCHÉ

Depuis qu'il a adopté les solutions **3DEXPERIENCE Works**, Migma Packtron, premier fabricant de tableaux de bord et de composants pour les intérieurs de véhicules utilitaires en Inde, a pu atteindre les objectifs suivants :

- Formalisation des workflows
- Réduction des cycles de conception de 30 %
- Accélération de la mise sur le marché de l'ordre de 20 %
- Diminution des coûts liés à l'infrastructure, à l'informatique et à la maintenance des logiciels
- Connexion des ressources les plus importantes de l'entreprise : les personnes, les outils logiciels et les données

Comme l'explique, Nitin Raut, le directeur de Migma Packtron, la combinaison du logiciel de conception **SOLIDWORKS** et de la plate-forme **3DEXPERIENCE** permet à ses équipes de planifier, d'exécuter et de superviser l'état du projet en temps réel.

3DEXPERIENCE Works a permis à Migma Packtron de rationaliser ses processus de développement et de fabrication, et de simplifier la collaboration au sein de et entre chaque service. Cela a eu pour effet d'améliorer la qualité des produits, les contrôles de révision, la sécurité des données, l'accès aux informations et aux données, mais aussi de faciliter les processus de mise en production, la gestion des changements et la standardisation à l'échelle de l'entreprise. L'entreprise a également pu faire baisser les coûts liés à l'infrastructure, à l'informatique et à la maintenance des logiciels.



LIRE L'INTÉGRALITÉ DU TÉMOIGNAGE

Pour lire l'intégralité du témoignage de Migma Packtron, [cliquez ici](#).



CHAPITRE 1 :
LES DÉFIS COMMERCIAUX
POUR LES PDG
D'AUJOURD'HUI

CHAPITRE 2 :
OPTIMISER LES
PERFORMANCES GRÂCE
À UN PORTEFEUILLE
D'INNOVATIONS MÉTIER

CHAPITRE 3 :
EXPLOITER LES DONNÉES
POUR PRENDRE DE
MEILLEURES DÉCISIONS

CHAPITRE 4 :
RENFORCER LA DIRECTION
ET LES TALENTS

CHAPITRE 5 :
ASSURER UNE CROISSANCE
AXÉE SUR LE CLIENT

CHAPITRE 6 :
PÉRENNISER VOTRE
ENTREPRISE AVEC
3DEXPERIENCE WORKS

UN EXEMPLE CONCRET :
MIGMA PACKTRON

ÉTENDRE LES
CAPACITÉS FUTURES

ÉTENDRE LES CAPACITÉS FUTURES

Le portefeuille **3DEXPERIENCE Works** fournit une source de données unique, disponible à tout moment et en tout lieu. Les dirigeants peuvent effectuer des analyses prospectives afin d'identifier les opportunités et les défis potentiels en s'appuyant sur les connaissances les plus exactes et complètes qui soient.

Les décisions passées peuvent être valorisées et transformées en nouvelles analyses. Les prévisions et les données conjoncturelles sont explicables, traçables et exploitables. Les décisions restent liées aux sources de données et au contexte, ainsi qu'aux actions et affectations associées.

Tout cela permet aux PDG et autres dirigeants de prendre des décisions commerciales plus éclairées et de s'adapter rapidement au changement. Avec **3DEXPERIENCE Works**, vous trouvez l'agilité et la résilience dont vous avez besoin pour imaginer un futur encore plus prometteur et conserver votre longueur d'avance. Telle est la certitude que **3DEXPERIENCE Works** peut offrir aux cadres dirigeants.



Pour en savoir plus sur **3DEXPERIENCE Works**, rendez-vous sur www.3dexperienceworks.com ou contactez votre revendeur SOLIDWORKS local.

Au service de 11 industries, la plate-forme **3DEXPERIENCE®** dynamise nos applications de marque et propose une vaste gamme de solutions industrielles.

Dassault Systèmes, « l'entreprise **3DEXPERIENCE** », est un catalyseur pour les progrès de l'humanité. Nous offrons aux entreprises et aux individus des environnements virtuels collaboratifs qui leur permettent d'imaginer des innovations durables. En créant des « doubles virtuels » du monde réel à l'aide de nos applications et de notre plate-forme **3DEXPERIENCE**, nos clients repoussent les limites de l'innovation, de l'apprentissage et de la production.

Les 20 000 employés de Dassault Systèmes apportent de la valeur à plus de 270 000 clients de tous les secteurs, toutes tailles confondues, dans plus de 140 pays. Pour plus d'informations, consultez le site www.3ds.com/fr.



3DEXPERIENCE®

CHAPITRE 1 :
**LES DÉFIS COMMERCIAUX
POUR LES PDG
D'AUJOURD'HUI**

CHAPITRE 2 :
**OPTIMISER LES
PERFORMANCES GRÂCE
À UN PORTEFEUILLE
D'INNOVATIONS MÉTIER**

CHAPITRE 3 :
**EXPLOITER LES DONNÉES
POUR PRENDRE DE
MEILLEURES DÉCISIONS**

CHAPITRE 4 :
**RENFORCER LA DIRECTION
ET LES TALENTS**

CHAPITRE 5 :
**ASSURER UNE CROISSANCE
AXÉE SUR LE CLIENT**

CHAPITRE 6 :
**PÉRENNISER VOTRE
ENTREPRISE AVEC
3DEXPERIENCE WORKS**

UN EXEMPLE CONCRET :
MIGMA PACKTRON

**ÉTENDRE LES
CAPACITÉS FUTURES**