

## FICHE PARCOURS entreprise

### 1 – L'entreprise

AUTOM'ELEC propose des solutions d'automatisme et d'électricité au service des carrières, et plus largement de l'industrie minière. Son métier comprend l'étude, l'analyse, la réalisation et la maintenance des sites industriels : carrières, sablières, gravières... d'enrobés et d'émulsions.

Son produit phare, TAMIssoft, est le premier système industriel de mesure granulométrique en continu sur bande transporteuse par vision 3D. Dans l'industrie minière des carrières, TAMIssoft permet de répondre à plusieurs problématiques récurrentes :

- La surveillance des dérives granulométriques, la qualité des produits recomposés, le suivi et le réglage des broyeurs,
- Les mesures de débit,
- Le suivi de la qualité des produits finis avec édition d'un rapport et courbes granulométriques pour les différents lots produits

**autom'elec**  
au service de l'industrie minière

### 2° Pourquoi avoir décidé de modifier votre offre actuelle

Les carrières ont besoin d'acquies un produit simple à maintenir et solide pour une exploitation dans un environnement hostile. TAMIssoft répond bien à cette demande, mais sa simplicité apparente questionne les clients sur son prix (entre 12K€ et 50K€ selon les modèles, hors installation). Le prix doit donc être défendu et le retour sur investissement démontré.

Un arrêt de ligne de convoyage coûte entre 1000 et 5000€ par heure. Lorsque TAMIssoft joue un rôle dans le process (liaison de contrôle avec l'automatisme de commande de la ligne), il contribue largement à diminuer ces arrêts.

Le produit TAMIssoft rencontre que peu de concurrence à ce jour. Et une demande d'acquisition du produit sous une forme locative voit le jour. Quelques clients démontrent une plus grande sensibilité à la notion d'usage, délaissant celle de la propriété. Ces premiers échos sont encourageants pour engager une démarche vers l'économie de la fonctionnalité.



### 3 – Quelle solution innovante proposez-vous ? (ou allez-vous proposer)

Dans le monde de la carrière, l'unité de service est la tonne de granulats. Les responsables d'exploitation ramènent cette tonne vendue ou produite, à l'heure ou la journée ou à l'énergie consommée (kWh). AUTOM'ELEC propose une solution globale (installation, essais, calibrage, suivi à distance, maintenance) en facturant le client sur la base du **tonnage observé par jour (TOJ) par Tamissoft**. Cette unité peut être mesurée de façon fiable et répond aux besoins des clients.

#### 4 – Quels sont les bénéfices pour vos clients

Selon que ce soit la version Labo ou la version Process, l'intégration de l'offre apporte des bénéfices différents :

- Labo : une garantie de mesure avec moins d'énergie à fournir.
- Process : une meilleure gestion de la production et des stocks.

#### 5 – Quel est l'impact sur votre entreprise et vos équipes ?

Il faudra probablement « évangéliser » le marché, ce qui implique des efforts supplémentaires et du temps. Il est également important de mieux segmenter les clients et d'identifier pour chaque segment, quels sont les critères d'adoption du produit, des services associés et du modèle économique adéquat.

L'obtention de la certification « Instrument de mesure » lèvera un frein significatif auprès des laboratoires.

#### 6 – En quoi, est-ce que cela déplace les facteurs clef de performance ?

Le service SAV doit être étoffé pour développer une approche qui valorise mieux les prestations et contribuer à « éduquer » le marché à acheter des prestations de service chez Autom'Elec. Une culture « Services » est à développer. De plus, si l'orientation vers plus d'engagement se confirme, il sera essentiel de pouvoir être proche des sites ou d'avoir mis en place une organisation optimisée pour répondre aux engagements.

#### 7 – Quel a été l'apport de l'accompagnement reçu dans cette action ?

La proposition d'un prix à la tonne observée par jour a été bien accueillie par un premier client, en termes d'idée et d'exploitation possible. Cependant, la préférence actuelle demeure pour une approche locative, plus facile à vendre en interne.

Selon les carrières, les volumes de production peuvent varier de 1000 à 6500 tonnes/jour. Une première estimation, sur la base des premières ventes réalisées, permet de penser que le produit pourra se vendre à quelques dizaines d'exemplaires au cours des 3 premières années de lancement.

#### 8– Quels sont les nouveaux besoins de votre entreprise pour votre transition vers cette offre d'économie de fonctionnalité ?

Un travail reste à faire pour analyser le potentiel du marché. Le nombre de carrières susceptibles d'être intéressées n'est pas connu et il n'y a pas de segmentation définie (selon les usages, selon la taille...).