



Keep it on track

LUBSENS



Diagnostic Stratégique

Rédigé par Alann Coquerel

Sommaire

I/ Introduction

- A) Mon contrat d'alternance
- B) Un peu d'histoire
- C) La mission de la startup

II/ Analyse de l'environnement

- A) Parties prenantes autour de Lubsens
- B) Un environnement de plus en plus instable et imprévisible
- C) Diagnostic externe : Opportunités et menaces
- D) Chaîne de valeur
- E) Diagnostic interne : Forces et Faiblesses

III/ Étude de la concurrence

- A) Forces de porter
- B) Concurrence sur le marché
- C) Concurrence digitale

IV/ Étude de la stratégie

- A) Stratégie de l'entreprise
- B) Démarche RSE

V/ Personnes et ressources

- A) Personnes rencontrées
- B) Ressources utilisées

I/ Introduction

A) Mon contrat d'alternance

Contexte :



Le master expert marketing digital proposé par l'ISD Flaubert et la Normandie Web School s'effectue en alternance.

L'objectif est de consolider ses connaissances en marketing digital et d'acquérir les outils nécessaires à l'élaboration de stratégie digitale.

Lubsens est une start-up qui avait besoin de renfort pour construire sa communication. C'est ainsi que j'ai rejoint l'équipe pour le poste d'assistant en communication.

Ce poste impliquait les missions suivantes:

Création de contenus pour la communication interne
(documents officiels, campagnes, documents de formation, documentation techniques...)

Création de contenus pour la communication externe
(documents officiels, bons de commandes, devis...)

Développement d'un site vitrine pour Lubsens



Aujourd'hui, ces missions ont été accomplies, et d'autres m'ont été confiées, notamment la définition de l'offre de Lubsens à l'aide de documents commerciaux, ainsi que la gestion du compte LinkedIn de Lubsens.

B) Un peu d'histoire...



Lubsens est une start-up qui innove dans la maintenance conditionnelle des fluides industriels.

Créée en 2020, Lubsens aujourd'hui, prend un tournant important par son entrée en phase d'industrialisation

Un projet né de deux grands industriels normands :



Laboratoire d'analyse de lubrifiants industriels du groupe EUROFINS. Un savoir-faire depuis plus de 55ans avec 1 laboratoires R&D en Belgique et 2 laboratoires d'analyse en France.

Fort de 70 ans d'expérience, HAFA conçoit, fabrique et distribue de larges gammes de produits de lubrification adaptés aux besoins spécifiques de chacun de leurs clients.



Ainsi l'un reste compétitif sur son marché en proposant une solution s'inscrivant dans l'innovation et l'autre pénètre un marché où il n'était pas présent auparavant, offrant ainsi la possibilité à ses clients de choisir une offre clé en main pour la surveillance de leurs machines .

C) La mission de la start-up

Garantir, en toute indépendance, un niveau de production optimal en maximisant la durée de vie des machines et des lubrifiants



Adapter les lubrifiants et les changer le plus tard possible



Alerter dès les premiers signaux de dysfonctionnement



Maximiser la durée de vie de vos machines



Optimiser la production et la maintenance

Spécialisée dans la maintenance industrielle connectée, Lubsens développe des systèmes de capteurs pour suivre l'état de santé des machines au travers des fluides. Dédiés à la maintenance préventive conditionnelle, ils ont pour mission de surveiller la qualité des fluides et le niveau d'usure mécanique.

Grâce à plusieurs mesures physico-chimiques ils permettent d'anticiper, d'alerter et d'éviter des coûts de réparations élevés. L'ensemble des capteurs remonte des données en temps réel, disponibles en accès local ou via une interface paramétrée sur mesure et embarquée (ordinateurs, tablettes, smartphones) pour visualiser en temps réel l'activité de leur parc machines.

II/ Analyse de l'environnement

A) Parties prenantes autour de Lubsens

Parties prenantes primaires

Directeur Général : Patrick Merland: Faire développer Lubsens et rendre pérenne l'activité.

Personnel: Apporter leurs expériences et compétences pour faire évoluer Lubsens dans ses projets.

Actionnaires: Hafa, IESPM & Laurent Chapelot: Apporter leurs expertises et ressources pour le développement de Lubsens.

Clients: Cherche à résoudre un problème particulier à l'aide des solutions existantes sur le marché.

Fournisseurs: Proposer des capteurs pour les solutions Lubsens.

Partenaires : Village by CA, ADNormandie, BPI : Soutenir le projet en apportant les ressources nécessaires à son développement.

Commissariat à l'énergie atomique et aux énergies alternatives (CEA): Développer en partenariat avec Lubsens un nouveau type de capteur sur le marché.

Parties prenantes secondaires :

Associations, organisations à dimension environnementale: Favoriser le projet Lubsens à se déployer dans le milieu industriel.

L'état : Favoriser les plans et projets de maintenance préventive et prédictive.

Presse : Faire connaître Lubsens à l'aide de différents formats (Blog, journal, interviews, podcast, etc.)

L'opinion publique : Perçoit Lubsens comme une startup innovante proposant une solution efficace répondant à plusieurs problématiques du milieu industriel.

B) Un environnement de plus en plus instable et imprévisible

L'analyse VUCA permet d'identifier à l'aide de 4 aspects les différents points présentant des risques pour l'activité d'une entreprise



Complexité

Maintenance connectée des machines de plus en plus complexe.

Intégration de plusieurs technologies. (capteurs, datas, télécommunications, etc.)

Demande client très spécifique pour chaque projet.



Volatilité

Demandes de systèmes de maintenance en hausse dans l'industrie pour justifier et garantir la sécurité des machines.

Changements et évolutions des tendances technologiques.

Conditions géopolitiques : production des matières premières perturbées, ce qui impacte certaines industries.



Ambiguïté

Impact des nouvelles technologies.

Nombreuses solutions similaires sur le marché.

Changements réguliers en matière de légalité. (traitement des données)



Incertitude

Chaque projet est unique, il y a donc des difficultés à prévoir les futures demandes des clients.

Événements soudains : Dysfonctionnements, lois, cyberattaques.

Business model remis en cause constamment avec l'arrivée de nouveaux concurrents.

Comment agir face à ces risques ?

Benchmarks réguliers sur les nouvelles technologies émergentes.

Faire des retours d'expérience sur les différentes machines où la solution a été appliquée pour garder une trace des éventuelles difficultés d'installation et de conception.

Étudier en détail le problème du client pour une installation optimum.

Rester en veille face à la concurrence et leurs solutions proposées.



C) Diagnostic externe : PESTEL

L'analyse PESTEL est un outil stratégique qui permet d'avoir une vision globale du marché sur lequel se déroule notre activité. En étudiant les 6 facteurs qui le composent nous pouvons déterminer les opportunités et menaces que présente cet environnement :

	Politique	Économique	Social
+	Subventions pour des plans de maintenance préventive et prédictive.	Industriels cherchent à économiser sur leurs actions de maintenance. Réduction d'achats de consommables Interventions moins fréquentes	Maintenance préventive et prédictive sont tournées vers l'innovation. Moins d'interventions dangereuses
-	Exploitation de données de plus en plus réglementée. Réglementations de la sécurité et durabilité des équipements	Inflation sur le coût de l'énergie Exemples de ROI existants mais encore rares	Automatisation transforme les emplois Pannes machines entraînent des retards de production d'énergie
	Technologique	Environnemental	Légal
+	Développement de solutions IOT basées sur des IA Développement réseau 5G Développement des télécommunications satellites (industrie offshore)	Maintenance préventive amoindrie l'impact carbone des machines Longévité des produits de lubrification	Protection sur les conditions de travail des techniciens de maintenance
-	Cyberattaque de masse Plusieurs solutions IOT émergentes	Émissions de CO2 dans le domaine industriel (ex: électricité -> 41%) Site SEVESO nombreux en France notamment sur le sol Normand.	Normes de cybersécurité Réglementations en termes de protection des données (RGPD)

L'environnement de Lubsens représente beaucoup d'enjeux. Si nous possédons les connaissances techniques nécessaires c'est un marché intéressant pour effectuer son activité car il est en constante évolution ce qui représente des opportunités à saisir.

D) Chaine de valeur

La chaine de valeur est un outil créé par Michael Porter, permettant de faire ressortir les activités clés d'une entreprise et ainsi identifier ses avantages concurrentiels :

Activités principales

Logistique interne :

- Choix de capteurs sur le marché
- Commandes des capteurs
- Stockage du matériel (capteurs, boîtiers, etc.)
- Planification de production

Production :

- Assemblage des capteurs
- Paramétrage du mode de réception des données
- Application de data visualisation

Logistique externe :

- Transport des boîtiers
- Gestion de récupération des boîtiers

Commercialisation :

- Communication digitale (site internet et LinkedIn)
- Réseaux industriels de IESPM et HAFA
- Présentation de la solution

Services :

- Installation des boîtiers chez le client
- Support d'analyses des données
- Services de maintenance des systèmes Lubsens
- Paramétrage et assistance à l'application de
- Data visualisation

Activités de soutien

Infrastructures :

- Gestion des services IT
- Management de l'équipe

Gestion des ressources humaines :

- Recrutement des membres de l'équipe
- Formations des nouveaux arrivants

Développement Technologique :

- Développement de nouveaux types de capteurs (by Lubsens) en rupture avec le marché
- Benchmark des capteurs sur le marché.
- Recherches et développements

Approvisionnement :

- Achats des matériaux nécessaires pour la fabrication des boîtiers
- Négociations avec les fournisseurs
- Gestion des contrats

Nous pouvons déterminer que les activités qui offrent à Lubsens son avantage concurrentiel sont l'aspect sur-mesure de son service permettant de s'adapter à toutes situations. Mais également la R&D qui offre au client une solution avec tous les éléments nécessaires sans intervention de sa part.

E) Diagnostic interne : Forces et Faiblesses

Afin de faire un diagnostic interne de Lubsens nous pouvons nous appuyer sur l'outil stratégique SWOT en analysant les Forces et Faiblesses de la startup, les opportunités et menaces ont déjà été analysées précédemment:

Forces
Startup soutenue par de grands actionnaires : HAFA et IESPM
Programme d'incubation au village by CA
Soutenue par la BPI et l'ADNormandie
Projet d'innovation dans l'analyse des données basé sur l'IA (Maintenance prédictive)
POC réussis sur des moteurs cogénération, presse à pulpe, turbine vapeur et mélangeur de Lubrifiants
Développement de nouveaux capteurs Lubsens avec le CEA
Solutions abolissant les contraintes des techniques d'analyse classique
S'inscrit pleinement dans des projets de transition digitale
Exemple de ROI avec des capteurs utilisés pour la solution

Faiblesses
Solutions s'adressant essentiellement aux grands groupes
Encore peu connue et difficilement convaincante pour des agents de maintenance
Processus de mise en place propre à chaque client
Résultats observables sur le long terme

III/ Étude de la concurrence

A) Forces de porter

Les forces de Porter est un modèle d'analyse stratégique qui permet d'identifier les forces présentes dans un environnement et ainsi diagnostiquer l'intensité concurrentielle.

Menaces des nouveaux entrants :

Le secteur de la maintenance connectée est en constante évolution, avec l'arrivée de nouveaux acteurs et de technologies innovantes. Cependant, Lubsens dispose d'un savoir-faire technique unique dans la surveillance des fluides et d'une expertise solide en maintenance préventive, ce qui permet de rivaliser avec ces nouveaux concurrents.

Négociations des fournisseurs :

Lubsens dépend de fournisseurs pour la production de ses solutions. On retrouve de nombreux fournisseurs sur le marché, cependant chacun possède sa spécialité ce qui leur donne une force de négociations plus importantes.

Négociations des clients :

Les clients de Lubsens sont principalement des entreprises qui cherchent à optimiser la production de leur parc machines. Leur pouvoir de négociation est également élevé du fait que leur demande est spécifique et que ce type de maintenance n'est pas encore assez répandu.

Menaces des produits de substitution :

Il existe des solutions alternatives pour la surveillance de l'état de santé des machines, telles que la maintenance curative ou la maintenance préventive basée sur l'analyse des fluides en laboratoire. D'autres techniques d'analyse conditionnelle existent, comme la surveillance vibratoire ou la thermographie. La force exercée par cette diversité de concurrents représente un enjeu important. Cependant, les solutions développées par Lubsens possèdent des avantages, notamment en matière de sur-mesure, leur permettant de s'adapter à différentes problématiques clientes.

Intensité concurrentielle :

Le marché de la surveillance de l'état de santé des machines est en croissance, avec de nombreux acteurs qui cherchent à se positionner sur ce créneau. Cependant, Lubsens dispose d'un avantage concurrentiel en raison de sa spécialisation dans la surveillance des fluides et de sa capacité à fournir des solutions sur mesure à ses clients.

B) Concurrence sur le marché

Sur le marché des solutions destinées à la maintenance industrielle, Lubsens est confrontée à plusieurs types de concurrents :

Solutions basées sur l'IOT



Gastops fournit des solutions innovantes pour améliorer la fiabilité et l'efficacité des machines industrielles. Leur approche se concentre sur l'utilisation de capteurs et d'analyses avancées pour surveiller en temps réel les performances des machines et anticiper les problèmes potentiels.



Poseidon Systems est spécialisée dans la surveillance en temps réel des équipements industriels, leurs solutions se basent sur l'analyse des fluides dans le but de réduire les coûts en maintenance et améliorer la fiabilité des actifs.



Tan Delta system développe des technologies d'analyse des lubrifiants industriels. Leurs capteurs remontent des données en temps réel permettant de réduire les coûts d'exploitation et améliorer l'efficacité des équipements.

Laboratoire d'analyse de fluides industriels



ServiFluid Industry propose des services de maintenance conditionnelle, diagnostics et audits via l'analyse des fluides pour des équipements industriels.

Autres domaines de la maintenance



Fluke est un fournisseur d'équipements à destination de plusieurs domaines industriels, ils proposent des équipements d'analyse vibratoire pour la maintenance conditionnelle des machines



Dynae, filiale de Clemessy, est une société de services leader en France dans le diagnostic des machines tournantes par des techniques thermographique et vibratoire.

C) Étude de la concurrence digitale

LinkedIn (Analyse sur le dernier mois)

	Abonnées	Nombre de posts par mois	Interactions	Commentaires	Partages
	2650	6	19	0	3
	3896	7	140	7	35
	1399	5	56	0	30

Site Web (Analyse sur le dernier mois)

	Visites	Taux de rebond	Score (GTMetrix)	Score performances google
	27,8k	91,86%	A	64/100 : PC 55/100 : Mobile
	11,1k	60,07%	D	64/100 : PC 33/100 : Mobile
	7,5k	80,73%	C	86/100 : PC 26/100 : Mobile

IV/ Étude de la stratégie

A) Stratégie de l'entreprise

Lubsens adopte une stratégie de différenciation vis-à-vis de ses concurrents en proposant une solution incluant tous les services nécessaires pour une maintenance conditionnelle clé en main.

Prospection clients :

Afin d'acquérir de nouveaux clients, Lubsens a mis en place un parcours qui consiste, dans un premier temps, à sonder le prospect pour vérifier si l'offre correspond bien à ses besoins. Dans un second temps, une présentation plus approfondie de la startup et de sa solution est proposée.

Lubsens bénéficie également des réseaux d'industriels de ses deux entreprises actionnaires.



La solution est à la fois commercialisée par Patrick Merland le Directeur général et HAFA et IESPM qui sont distributeurs.

Stratégie digitale :

Lubsens communique sur son service à l'aide de différents outils :

- Site internet : présentation de l'offre avec possibilité de contacter l'équipe pour organiser un rendez-vous.
- LinkedIn : Montrer l'activité de la startup, les différents aspects de l'offre, attirer des prospects



Actuellement Lubsens est au début de sa phase de commercialisation, l'objectif d'ici la fin de l'année est de mettre en place la solution sur 10 machines.

B) Démarche RSE

La démarche RSE n'est pas encore totalement précisée dans la startup. Cependant quelques missions ont déjà été clarifiées :

Environnement

C'est l'un des enjeux les plus importants du milieu industriel. Lubsens a pour mission d'aider les industries à relever les défis de notre siècle :

- Optimiser la durée de vie des fluides et lubrifiants
- Rendre durables les machines et leurs différents composants et ainsi amoindrir l'empreinte carbone.



Social

Lubsens répond également à des enjeux sociétaux du milieu industriel :

- Diminuer le risque d'accident en réduisant le nombre d'interventions sur les machines, souvent difficiles d'accès.
- Améliorer les conditions de travail des professionnels de la production et de la maintenance. (stress, incertitudes, connaissances des machines, etc.)



V/Personnes et ressources

A) Personnes rencontrées



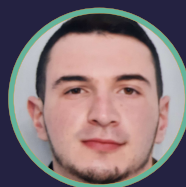
Patrick Merland
Directeur général



Laurent Chapelot
Président



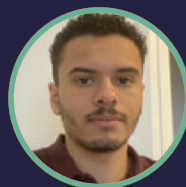
Benjamin Lecène
Directeur Technique



Florent Outrequin
Chef de projet



Alexandre Scheid
Data-analyst



Léo Trécasse
Stagiaire mécatronicien



Julien Hue
Directeur Général



Adrien Oberthur
Directeur Général Adjoint



Laura Chevalier
Directrice Marketing



Carol Agnès
Présidente IESPM



Matthieu Montagne
Président Eurofins
Biotechnologies

B) Ressources utilisées

Documentation :

Google drive de Lubsens (Archives, présentations, etc.)

Présentation commerciale

Benchmark de l'entreprise

Site internet HAFA

Site internet IESPM

Images :

Adobe stock

Freepiks

Storyset

Logiciels utilisés :

Canva

Adobe XD

Adobe Illustrator

Fin