

Keep it on track



LUBSENS

Mission Professionnelle n°2

Positionnement stratégique





LUBSENS : L'art de prédire avant de subir



Un accompagnement de bout en bout

Lubsens ne se positionne pas uniquement comme un fournisseur ou revendeur de capteurs. La solution proposée intègre une chaîne complète pour analyser et comprendre les données sur l'état de santé des machines, délivrées par la lecture des lubrifiants. Les données récoltées par les capteurs sont acheminées par une passerelle vers une base de données. Là, elles sont transformées par des algorithmes mis au point par Lubsens. Elles sont ensuite retranscrites sur une application de datavisualisation signée par l'entreprise ou bien sur un système d'analyse déjà développé par le client.

Héritier d'un ADN de diagnostic de la santé des machines en service, Lubsens s'appuie sur une base de données alimentée depuis plus de 20 ans par un laboratoire référent de la maintenance préventive (IESPM). Cette base de données recense tous les défauts usuels des équipements de l'industrie.



Un ADN diagnostiqueur



Une plateforme omnicapteurs

Une particularité de la solution Lubsens est son interopérabilité. Cela signifie que n'importe quel capteur du marché, même ceux non commercialisés par la startup, peut être ajouté à la solution. Les données de ces capteurs sont alors corrélées entre elles, ce qui permet d'établir un diagnostic aussi fiable que ceux délivrés en laboratoire d'analyse. De plus, l'application Lubsens est disponible en marque blanche, ce qui signifie que les clients de Lubsens peuvent la mettre à disposition de leurs propres clients.

L'essence même de Lubsens repose sur une innovation : un capteur IoT d'analyse du niveau d'usure des machines. Ce capteur, basé sur une technologie de microscopie sans lentille, offre une précision de mesure inégalée. En effet, il peut identifier, compter et classer des particules ferreuses aussi petites que $4\text{ }\mu\text{m}$, soit dix fois plus petites que ce que peuvent détecter les capteurs du marché.



Un nouveau capteur en rupture avec l'état de l'art



μ -watch : Observez à l'infiniment petit

Lubsens s'est retrouvée limitée par le manque de performance des capteurs disponibles sur le marché.

En effet, la précision de mesure sur l'usure se limite aujourd'hui à une taille de 40 μm . Or, lorsque ce type de particules est détecté dans le lubrifiant, il est déjà trop tard pour agir.

La startup s'est alors tournée vers le CEA (Commissariat à l'énergie atomique) de Grenoble pour développer un nouveau capteur IoT.



1 / Dire adieu aux contraintes liées aux analyses préventives



Incertitudes en dehors des analyses créant des zones d'ombres sur l'état réel de vos équipements

Mobilisation accrue des ressources sur l'ensemble des équipements selon un calendrier prédéfini pour des résultats à 80% RAS



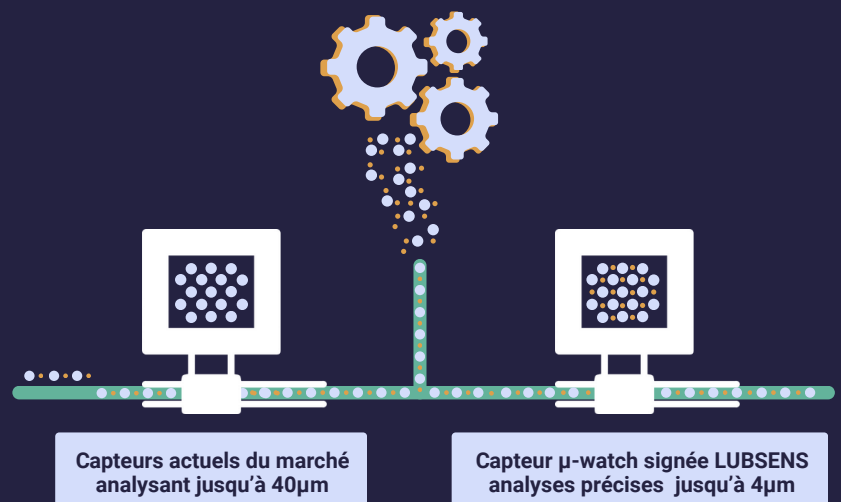
Les difficultés d'accès et de prélèvements ne permettant pas un suivi régulier

Les résultats arrivent en déphasage par rapport aux autres diagnostics conditionnels



2 / Lever le verrou de l'état de l'art avec une précision de laboratoire

La mise en place d'un partenariat avec le Commissariat à l'énergie atomique (CEA-Leti) de Grenoble a permis à Lubsens de développer une nouvelle technologie de capteurs IoT. Cette technologie permet d'identifier, compter et classer des particules ferreuses aussi petites que 4 μm , soit dix fois plus petites que ce que peuvent détecter les capteurs du marché.





Le buyer persona

Voici un exemple de buyer persona pour la solution commercialisée par LUBSENS



Fabrice Favreau

Age : 45 ans

Fonction : Directeur d'usine manufacturière

Niveau d'étude : BAC+5 en génie mécanique

Centre d'intérêt : Industrie 4.0, nouvelles technologies

Objectifs

- Maximiser la productivité de ses machines lubrifiées.
- Réduire les coûts de maintenance tout en assurant la fiabilité de ses machines
- Prendre des décisions éclairées pour l'entreprise

Problèmes / Frustrations

- Pertes conséquentes avec le modèle de maintenance actuel.
- Certaines machines tombent souvent en pannes malgré les contrôles préventifs.
- Les données remontées par les capteurs sont inexploitable.

Médias consultés



Défis à relever

- Faire évoluer le modèle actuel de maintenance vers un modèle conditionnel / prédictif plus fiable.
- Exploiter les données des capteurs installés sur ses machines et corréler les données.

User story

En tant que chef d'usine manufacturière, je fais appel à Lubsens pour me proposer une solution de maintenance conditionnelle/prédictive efficace et fiable. M'intéressant à la révolution de l'industrie 4.0, j'ai par le passé déjà installé des capteurs IoT d'analyse, mais les données qui en ressortent sont bien souvent inexploitable et ne peuvent être corrélées entre elles.

En choisissant l'offre Lubsens, je pourrais avoir accès à une interface me permettant d'agir en fonction des données qui en retombent au même endroit, me permettant une prise de décision rapide. Ainsi, je pourrais prioriser mes actions de maintenance afin de maximiser la productivité de l'ensemble de mon parc de machines lubrifiées.



Business Model Canva

Partenaires



Activités clés



- Recherches & Développement
- Conception / Fabrication
- Data analyse
- Ventes / Commerces
- Communication

Ressources clés



- Brevet Capteur μ -watch
- Algorithmes signés LUBSENS
- Application de data-visualisation signée LUBSENS

Proposition de valeur



- Un suivi sur l'usure inégalé dans le domaine de l'OCM
- Un accompagnement de bout en bout.
- ADN Diagnostiqueur avec un historique de plus de 20 ans en laboratoire
- Interopérabilité des capteurs.

Segment marché



Clients :

- Industriels avec équipements critiques
- Sociétés de maintenance
- Industriels du graissage
- OEM

Utilisateurs :

- Responsables de production
- Responsables de maintenance
- Techniciens
- Directeurs d'usines
- Directeurs de machines

Relation clients



- Accompagnements technique
- Réseaux sociaux
- Service client

Distribution



- Direct ; Force commerciale LUBSENS
- Indirect : Actionnaires à leurs réseaux client

Structure de coûts



- Ressources Humaines
- Sous-traitants
- Recherche & Développement
- Équipements (Capteurs, passerelle, etc.)

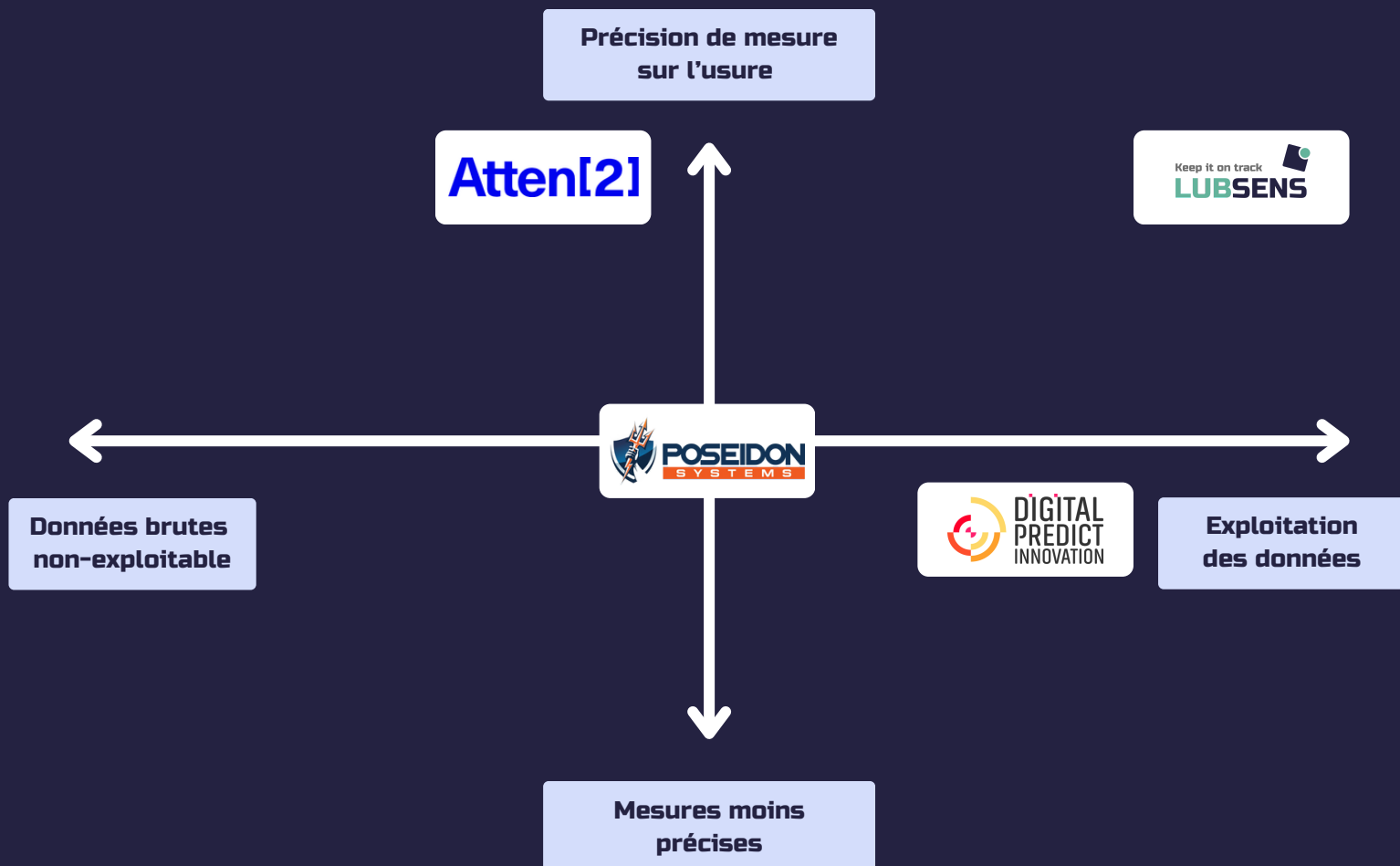
Sources de revenu et modèle de pricing



- Location mensuel du système
- Achat du système
- Forfaits data
- Installation
- Entretien
- Fonds débloqués par les actionnaires



Matrice de positionnement



Cette matrice de positionnement prend en compte les deux principaux piliers de la valeur ajoutée de LUBSENS, à savoir la précision des mesures des particules d'usure et l'exploitation des données.

On peut remarquer que chaque concurrent possède une expertise dans l'un de ces deux domaines, mais aucun ne propose une solution complète. Un client devra faire appel à un prestataire externe pour l'exploitation des données, ou il n'aura pas des mesures suffisamment précises pour agir à temps sur le niveau d'usure de ses équipements.

C'est ainsi que LUBSENS se distingue de ses concurrents. Sa solution, de bout en bout, commence par la mise en place du capteur, passe par le traitement des données et se termine par la visualisation en temps réel. Cela permet d'établir un diagnostic précis, comparable à ceux réalisés en laboratoire, et de prendre des décisions rapides et efficaces pour l'usine.



Atten2 est une entreprise espagnole spécialisée dans le développement et la fabrication de capteurs et de solutions de surveillance de fluides. C'est un acteur historique du marché de la maintenance connectée, ayant lancé un projet d'innovation dès les années 2000.

Atten2 est un concurrent sérieux, notamment grâce à son capteur d'analyse d'usure mécanique. Ce capteur, bien que ne bénéficiant pas de la technologie d'analyse de la ferrométrie, peut effectuer des mesures pouvant atteindre 4 μm . Il peut donc révéler des informations précieuses sur le niveau d'usure des équipements industriels.

Battlecard

Produits

OilWear: capteur de particules

OilHealth: capteur de qualité d'huile

OilMoisture: capteur de teneur en eau



Forces

Partenariat avec Bureau Veritas

Gamme de produits complète

Réseau de distributeurs international



Faiblesses

Pas de solution de datavisualisation

Prix élevés

Pas d'analyses ferromagnétiques



Proposition de valeur

Disponibilité des actifs
comme jamais auparavant



Positionnement

Deep monitoring solutions



Notre positionnement

Diagnostic sur l'usure avec une précision
de laboratoire

Solution plus abordable et complète



Présence commerciale

Présence à l'international grâce à
un réseau de distributeurs avec un
fort développement sur le continent
américain.



Raison d'être

Nous développons des solutions
de surveillance conditionnelle pour
vos actifs critiques.



Comment gagner ?

Concurrence avec μ -watch

Préparer un lancement impactant
(starification de μ -watch)

Régularité sur LinkedIn



Prix

OilWear: 2000€ / 3000€ / 4000€

OilHealth: 1500€ / 2500€ / 3500€

OilMoisture: 1000€ / 2000€ / 3000€



Marché cible

Énergie renouvelables et conventionnelles

Automobile Processus industriels

Exploitation minière





Concurrent n°2



Poseidon Systems est spécialisée dans la surveillance en temps réel des équipements industriels. Ses solutions s'appuient sur l'analyse des fluides pour réduire les coûts de maintenance et améliorer la fiabilité des actifs.

Poseidon Systems constitue un concurrent important pour LUBSENS. En effet, son capteur d'analyse de l'usure mécanique répond aux mêmes besoins que le capteur μ -watch que LUBSENS compte commercialiser.

Actuellement, ce capteur est utilisé pour les solutions actuellement commercialisée par LUBSENS. Dans le futur, il servira à comparer les résultats avec ceux du capteur μ -watch, afin de démontrer que ce dernier est plus performant en fournissant des mesures plus précises.

Battlecard

Produits



Capteurs de qualité et de niveau d'huile
Capteurs d'usure en ligne
Laboratoire embarqué

Forces



Forte présence sur le marché éolien
Prix et certifications
Nombreuses documentation (Étude de cas, livres blanc, webinaires)

Faiblesses



Solution de datavisualisation uniquement pour les capteurs de leur marque.
Précision sur le suivi de l'usure limitée à 40 μ m

Proposition de valeur



Protéger vos actifs critiques

Positionnement



Analyse précise de la qualité des lubrifiants machines des capteurs IoT

Notre positionnement



S'imposer comme le leader sur la mesure des particules ferromagnétiques avec des mesures plus précises sur l'usure.

Présence commerciale



Réseaux de distribution mondial
Présence en Europe mais non intense en France

Raison d'être



Poseidon Systems développe et fabrique des capteurs et des solutions de surveillance de l'état en temps réel qui offrent aux utilisateurs des coûts d'exploitation et de maintenance réduits et une fiabilité améliorée des actifs.

Comment gagner ?



Démontrer la performance de μ -watch en comparaison avec les données fournies par le capteur équivalent de Poséidon.

Prix



Capteur sur le suivi de l'usure
2550€ (HT) / 3060€ (TTC)

Marché cible



Énergie éolienne
Industrie Ferroviaire
Diesel Lourd
Opérations Minières
Industrie Maritime



Digital Predict Innovation est une société basée au Havre qui propose des solutions de maintenance prédictive à destination des entreprises industrielles.

Les méthodes d'analyse des capteurs utilisés sont essentiellement vibratoire. L'entreprise propose également un capteur d'analyse d'huile de la marque Tan Delta, un des fournisseurs de capteurs de LUBSENS.

Ce concurrent est coriace pour LUBSENS. En effet, il propose un service complet de maintenance prédictive similaire (capteurs, traitement algorithmique, datavisualisation). De plus, sa situation géographique est relativement proche de celle de LUBSENS, ce qui signifie que les deux entreprises peuvent viser les mêmes secteurs d'activité.

Battlecard

Produits

Machine Sentry (Application)
ADA (Intelligence Artificielle)
Capteurs nomades (Vibratoire)
Capteurs fixes (Vibratoire)
Capteurs d'analyse d'huile
Kit diagnostic
Équipements (passerelles, boîtiers)



Forces

Gamme complète de services
Plateforme interopérable
Différents niveaux de programmes de maintenance



Faiblesses

Mesures vibratoires essentiellement
Faible précision sur le suivi de l'usure



Proposition de valeur

La maintenance prédictive sans compétence pré-requise et en toute autonomie



Positionnement

Devenir le leader français de la Maintenance Connectée.
Solutions innovantes et compétitives, tout en respectant les valeurs de la RSE.



Notre positionnement

Être le numéro 1 sur le suivi de l'usure prédictif sur le marché français.



Présence commerciale

Pas d'informations, en théorie il y a une présence en Normandie ce qui concurrence directement LUBSENS à l'échelle locale.



Raison d'être

Rendre les industriels autonomes sans compétence pré-requise.



Comment gagner ?

Se distinguer comme une solution meilleure car nous suivons l'usure avec une précision de laboratoire permettant de détecter les premières défaillance avant le vibratoire et les capteurs qualité classiques.



Prix

Pas d'informations



Marché cible

Pharmaceutique
Chimie
Cosmétique
Agro-alimentaire
Maritime





KPIs pour l'équipe marketing

Il existe de nombreux indicateurs clés de performance (KPI) pour évaluer les actions menées par une équipe marketing. Le choix des KPI doit se faire en fonction des objectifs définis et de leur pertinence pour l'entreprise.

Actuellement, pour LUBSENS, les objectifs se concentrent sur la page LinkedIn de l'entreprise. L'objectif est d'augmenter le nombre d'abonnés et la visibilité de l'entreprise afin de renforcer sa notoriété.

A) Les KPIs Mesurés

1 / Le nombre d'abonnés

Le nombre d'abonnés est un indicateur très important, il va permettre d'analyser sur chaque mois le nombre de nouveaux abonnés et donc déterminer le taux de croissance qui est révélateur des performances de l'activité de la page sur un mois précis.

2 / Le nombre de visiteurs sur la page LinkedIn

De la même manière que le nombre d'abonnés, les visiteurs de la page combinés aux vues de la page vont permettre d'observer d'un mois à l'autre si le contenu a été attractif. De plus avec LinkedIn il est possible d'avoir des données précises sur ces visiteurs notamment le secteur et le lieu de travail mais aussi la fonction qu'ils occupent.

3 / Les interactions avec les posts de la page

L'ensemble des interactions (Likes, commentaires et partages) permettent d'évaluer la pertinence et la performance des posts. Cela va permettre dans un premier temps d'observer quel type de post fonctionne mieux que les autres et donc dans un second temps ajuster son calendrier éditorial.

4 / Le taux d'engagement

Le taux d'engagement permet d'évaluer le niveau d'interaction en fonction des personnes atteintes par le post en question, il se calcule en prenant en compte les différents types d'interactions :

Taux d'engagement = (Nombre de likes + nombre de commentaires + nombre de partages) divisés par le nombre d'impressions.

5 / Le CTR (Click-through rate)

C'est le taux de clic, pour LUBSENS, cet indicateur va avoir une importance dans des cas précis, notamment pour des posts carrousel et vidéo. Il se calcule en prenant en compte le nombre d'impressions et de clics du post :

CTR= clics ÷ impressions

Ces mêmes KPIs peuvent être mesuré pour une campagne d'e-mailing



KPIs pour l'équipe marketing

B) Les KPIs à suivre dans le futur

1 / Les leads générés

Dans le futur, des leads pourrait venir des actions de marketing digital, il serait donc intéressant de pouvoir mesurer cet indicateur.

2 / Conversion des leads en clients

Il s'agit de mesurer le pourcentage de leads convertit en clients, dans ce cas il faut bien définir le moment où un lead devient un client.

3 / Coûts d'acquisition

Le coût d'acquisition se mesure en évaluant le coût des actions mises en place pour obtenir un client, cela peut prendre en compte les actions marketing, commerciale par exemple.

4 / Satisfaction client

À la suite des premières ventes, il serait intéressant de mesurer la satisfaction des clients à l'égard de la solution. Par exemple en récoltant des avis ou en soumettant un questionnaire quantitatif pour obtenir des données.

5 / Le taux d'ouverture

Dans le cadre d'une newsletter et/ou une campagne d'emailling, le taux d'ouverture est un indicateur qui permettra d'évaluer la performance de l'objet et de la description d'un email.

6 / KPIs lié au site internet

Les KPIs récoltés via les outils d'analyse comme Google Analytics, permettent d'évaluer la performance d'une page web (Taux de rebond, pages vues, visiteurs, sessions, etc.)

Il serait intéressant de les suivre dans le cadre du développement d'articles de blog par exemple.

Fin

