

# AGROVIF

UNE BULLE D'INSPIRATION POUR LES INDUSTRIELS

16<sup>ÈME</sup> ÉDITION

## METTONS NOS ÉNERGIES EN SYNERGIE POUR DEMAIN

ZOOM SUR LES SOLUTIONS VIF

ANTICIPATION • PERFORMANCE COMMERCIALE • PERFORMANCE INDUSTRIELLE

IMMERSION AU COEUR  
DE VOS ENJEUX

RETOUR D'EXPÉRIENCE

LA NORMANDISE PET FOOD

EUROPE SNACKS & SONOCO

AQUALANDE

MARIE MORIN

CODILAB

PIERRE MOREL

MASTERCLASS

TRANSFORMATION DIGITALE & USINE 4.0

MAÎTRISER LES COÛTS

FACTURE ÉLECTRONIQUE

TABLE RONDE

AFFICHAGE ENVIRONNEMENTAL

CONFÉRENCE

QUELLES CERTITUDES  
POUR LE MONDE DE DEMAIN ?

SHOWROOM  
INNOVATION

OPTIMISATION DES RESSOURCES



# METTONS NOS ÉNERGIES EN SYNERGIE

**AGROVIF 2023. Pour cette 16<sup>ème</sup> édition, nous avons mis nos énergies en synergie.**

Au programme de cette année, des ateliers en immersion avec trois axes de performance : commerciale, industrielle et anticipation. Le retour des "Comment font les autres ?", formats plébiscités par nos clients. Et le showroom innovation, à l'image du thème dédié à l'optimisation des ressources : électricité, gaz et également les données produits, les lignes de production...

Nous en sommes convaincus, c'est l'amélioration de la performance de manière globale et pérenne intégrant des notions d'anticipation, de gestion et d'exécution des opérations commerciales et industrielles qui peut contribuer à répondre aux enjeux de développement durable. Alors, à notre mesure, en tant qu'éditeur intégrateur, nous aidons ces industries à garantir la qualité et la sécurité des produits (traçabilité, affichage environnemental), favoriser une collaboration plus efficace et une qualité de vie au travail en déployant des logiciels métiers, communicants, en installant des matériels mobiles, tactiles et ergonomiques. Nous pouvons les épauler afin de réduire leurs pertes et leurs dégagements de matières et d'emballages, en maîtrisant au plus juste, leurs consommations d'énergies.

Un grand merci à nos clients et partenaires contributeurs. Un grand merci à nos 280 visiteurs.

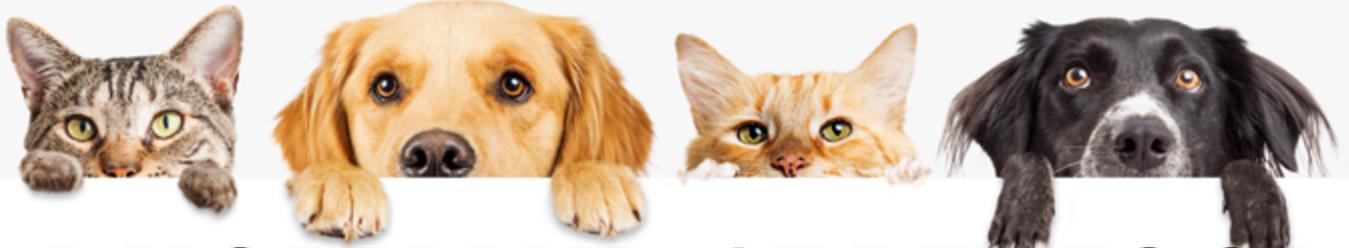
**Nous vous donnons rendez-vous les 18 & 19 juin prochains pour une nouvelle "Industrial Experience" avec la 1<sup>ère</sup> édition d'AGORAVIF et la 17<sup>ème</sup> édition de notre événement.**



RETROUVEZ DANS CE JOURNAL  
**LES INTERVIEWS EN VIDÉO**  
EN CLIQUANT SUR CETTE ICÔNE  
OU SUR [AGROVIFWEBTV.COM](https://www.agrovifwebtv.com)

ÉDITO

# RETOUR D'EXPÉRIENCE



## LA NORMANDISE PET FOOD

### PRÉPARER LA MISE EN PLACE DE SON LOGICIEL DE PRÉVISION DES VENTES

Créée dans les années 90 par la famille DUQUESNE, la petite entreprise viroise est devenue une belle ETI normande, réalisant aujourd'hui 150 M€ de CA et comptant plus de 800 collaborateurs. Tout en gardant son esprit familial.

Effilés, émincés, mousses, terrines, pâtés, LA NORMANDISE PET FOOD fabrique et conditionne des produits alimentaires humides pour chiens et chats, soit plus de **700 recettes et 1766 références actives**. Premier fabricant de pochons et de barquettes MDD en France, l'entreprise se hisse au rang de troisième acteur européen. L'entreprise, qui s'appuie sur un outil industriel ultra-moderne et entièrement automatisé, distribue également deux marques propres.

“ Je veux que le résultat des prévisions données ait un impact direct sur nos achats, nos propositions de lancement, planification et approvisionnement.”

Guillaume MARTIN, Responsable logistique  
LA NORMANDISE PET FOOD

Plusieurs challenges, croissance forte, production en 24/7 et nouvelles contraintes complexes à gérer (bio, sans ruminant, sans porc, bicouche, texturé...) ont mis en exergue une problématique majeure : la nécessité d'**apporter de la visibilité et un meilleur service aux clients**. Les variations de ses ventes, les périodes de saturation, les changements de marché, obligent l'entreprise à effectuer des choix de production. Pour pallier à un besoin immédiat, LA NORMANDISE PET FOOD commence par organiser sa planification et son ordonnancement en ayant conscience que ce sont les prévisions qui devraient alimenter la planification. Ce besoin d'anticipation, relevé par Guillaume MARTIN, Responsable logistique, est partagé avec la direction. La graine est plantée et le projet



**Céline BRIAND**  
CONSULTANTE SUPPLY CHAIN  
BRIAND CONSEIL

**Guillaume MARTIN**  
RESPONSABLE LOGISTIQUE  
LA NORMANDISE PET FOOD

s'accélère avec l'arrivée de nouveaux collaborateurs en demande d'outils. Soutenu par sa direction, Guillaume MARTIN décide de faire appel à Céline BRIAND, Consultante Supply Chain indépendante pour structurer la démarche. En mars 2022, démarre la phase de diagnostic. Sa finalité ? Émettre un état des lieux, définir une feuille de route, embarquer les équipes avec le sponsor de la direction et mettre en place des préconisations. Parmi celles-ci, le **recrutement d'un prévisionniste**, le **choix d'un logiciel de prévisions** et la **formalisation d'un processus collaboratif mensuel**. LA NORMANDISE PET FOOD a fait le choix de **fiabiliser ses prévisions avec VIF Prévision des ventes**. Guillaume MARTIN souligne la volonté d'investir dans un outil intégré avec une vraie valeur ajoutée pour l'entreprise et ses flux. “Je veux que le résultat des prévisions données ait un impact direct sur nos achats, nos propositions de lancement, planification et approvisionnement.”

## RETOUR D'EXPÉRIENCE

## EUROPE SNACKS &amp; SONOCO

INDUSTRIEL & FOURNISSEUR  
EN SYNERGIE GRÂCE AU S&OP

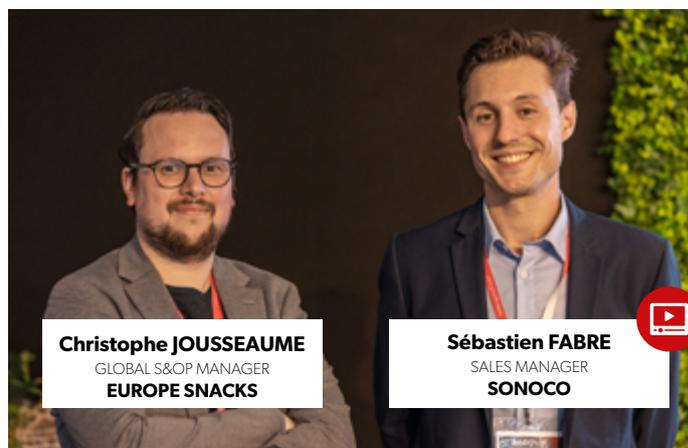
Le leader européen des produits salés apéritifs, à marque de distributeur, en croissance a multiplié par deux ses références en six ans. EUROPE SNACKS, groupe vendéen fondé en 1990, qui vient de consolider sa position outre-manche, compte également plusieurs usines en France et en Espagne.

“ Notre S&OP permet d'optimiser le time to market, les ressources sont mobilisées au bon moment, les démarrages optimisés.”

Christophe JOUSSEAUME, Global S&OP Manager  
EUROPE SNACKS

Équipé de **VIF S&OP** depuis 2017, EUROPE SNACKS a progressivement mis en place le même processus mensuel au sein de toutes les entités du groupe dans le monde. L'outil S&OP est au centre des décisions commerciales, de production, financières et RH. **Malgré les crises liées au covid et à l'inflation, le service client est resté stable.** Christophe JOUSSEAUME, Global S&OP Manager l'affirme “Sans S&OP, la situation aurait été tout autre. Or, nous avons été capables de maximiser le taux de service dans les moments compliqués. Autres bénéfiques, une meilleure performance industrielle et des enjeux d'innovation mieux servis. Nos clients GMS attendent de l'expertise, de l'innovation et une supply chain performante. Notre S&OP permet d'optimiser le time-to-market, les ressources sont mobilisées au bon moment, les démarrages optimisés.” Tout va bien, alors ?

Oui, si ce n'est que EUROPE SNACKS fait un constat : la performance de l'anticipation en interne ne se reflète pas à l'extérieur. Par exemple, avec son fournisseur de packaging carton SONOCO, les commandes sont passées tous les mois avec une vision limitée.



**Christophe JOUSSEAUME**  
GLOBAL S&OP MANAGER  
EUROPE SNACKS

**Sébastien FABRE**  
SALES MANAGER  
SONOCO

Nous sommes en 2021. **Chez SONOCO, les lignes sont saturées alors que la demande venant d'EUROPE SNACKS est en hausse de 30%.** Les réunions de crise se succèdent, une désynchronisation se creuse allant jusqu'à la frustration générale. EUROPE SNACKS va alors décider de partager l'intelligence des datas de son S&OP, dont l'entreprise est très fière, pour la livrer clé en main à SONOCO. “Nos process digitalisés sont transposables en n'importe quelle unité, en un clic, nous pouvons convertir des plans S&OP en matières premières, nombre de fournisseurs... Nous avons édité un plan directeur à 18 mois, fiable, construit, pas seulement estimé. Cela nous a permis de sortir de la crise.” souligne Christophe JOUSSEAUME. **Aujourd'hui, le processus S&OP est partagé tous les mois avec SONOCO.** Le S&OP est utilisé pour résoudre les opérations et co-construire des stratégies d'investissement, de progression commune. Résultat ? Un excellent taux de service à 99%, aucune réunion de crise en 2022, une augmentation de capacité maîtrisée, plus d'anticipation et de confiance. Preuve est faite du rôle clé d'un industriel dans la stabilisation de la chaîne globale.

## RETOUR D'EXPÉRIENCE

## AQUALANDE

LES GAINS DU  
PROJET ERP

**Marine RANDÉ**  
RESPONSABLE DES APPLICATIONS MÉTIER  
**AQUALANDE**

“La préparation constitue la moitié de la victoire”, pour Marine RANDÉ, Responsable des applications métiers chez AQUALANDE, cette citation est particulièrement vraie avec le recul.

“ Pour un projet de cette ampleur, la formation et la préparation sont fondamentales.”

Marine RANDÉ, Responsable des applications métier  
**AQUALANDE**

De quoi parle-t-on ? Du projet ERP intitulé SIGMA : **Système Informatisé de Gestion par Modules Adaptés**, mené conjointement par les équipes d'AQUALANDE, les équipes de notre partenaire intégrateur INGENIAA et les équipes VIF, de 2020 à fin 2022. Les objectifs ? **Calculer et maîtriser les PRI, mieux gérer les achats, éviter les ruptures au niveau des emballages** -une priorité abordée en premier- et **moderniser le Système d'Information**.

Créé en 1981, le groupe coopératif AQUALANDE est devenu au fil des années, le leader européen de l'aquaculture. Pour déployer les différents modules de **VIF ERP ADVANCED**, sur les sites basés à Roquefort (activités oeufs, marée et surgelé) et à Sarbazan (activité truite fumée), Jean-François CHAVEROCHE, Dirigeant d'INGENIAA précise “nous avons conçu un planning de déploiement séquencé afin de favoriser la montée en compétences des équipes en formant les utilisateurs. Nous voulions répondre à leurs premiers attendus et obtenir des gains rapides, notamment sur les premières étapes achats et stocks. En parallèle, la mise en place du calcul des besoins, première pierre de la planification, a facilité le travail des achats et de l'approvisionnement. Une fois la gestion de production sur l'activité œufs déployée, ce galop d'essai a été un exemple vertueux qui a aussi tiré la demande des utilisateurs dédiés aux autres activités.”

“La méthodologie de déploiement proposée par INGENIAA et VIF a eu l'avantage de permettre des résultats rapides, ce qui était très parlant pour les équipes.” ajoute Marine RANDÉ. Le groupe a communiqué largement en interne sur le projet et a impliqué tous les acteurs : plus de 100 personnes ont été formées, 76 formations dispensées sur l'ensemble du flux. Les retours terrain ont été excellents notamment la prise en main de l'outil et son ergonomie tactile, très appréciées.

Cinq mois après le **démarrage des ateliers de production**, tous les critères qualité sont renseignés sur les panels (les écrans tactiles installés dans l'atelier) ce qui **sécurise la saisie des données et entraîne une diminution drastique du papier**.

Les fichiers Excel épars au sein des services sont en voie de disparition. Les stocks restent fiables. Le pilotage du marquage est bien rôdé. Toutes les données produits, depuis l'abattage, suivent le flux. Rapidité et fiabilité sont au rendez-vous.

“AQUALANDE doit répondre aux exigences de qualité et de traçabilité de ses clients (GMS) et de ses consommateurs. L'entreprise encadrée par les équipes INGENIAA et VIF a parfaitement su concilier fonctions transverses et réalités terrain.” conclut Olivier GUILLLOT, Chargé d'affaires chez VIF.

RETOUR D'EXPÉRIENCE

**MARIE MORIN***LE MULTI-SITE AVEC VIF ERP*

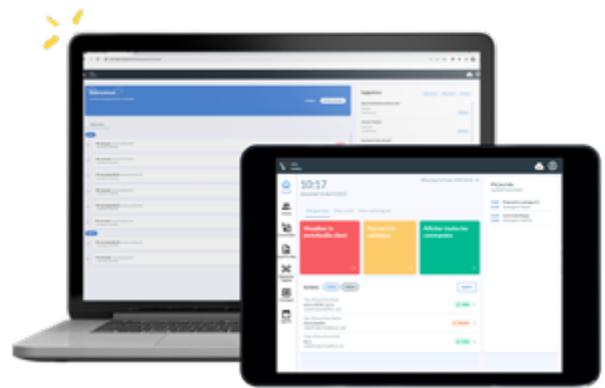
MARIE MORIN, à l'origine de l'emblématique mousse au chocolat du même nom est accompagnée depuis 2012 par VIF. La PME familiale bretonne, fondée en 1997 réalise aujourd'hui 30 millions d'euros de Chiffre d'Affaires et propose **une gamme élargie de desserts gourmands.**

Le plus ? **La traçabilité est sécurisée pour l'ensemble des mouvements et des produits. Elle est centralisée dans la base de données unique de VIF ERP.**

“ La collaboration a toujours été fluide avec les équipes ”

Sophie LEBRAS, Responsable Supply Chain  
**MARIE MORIN**

En 2022, face à une demande croissante, l'entreprise ouvre deux nouveaux sites : le premier est dédié à son offre RHF et le deuxième entièrement consacré à la fabrication de la célèbre mousse au chocolat. Désormais, il y a trois sites et quarante utilisateurs pour son ERP, la question se pose d'une orientation mono ou multi-sites. C'est la seconde option qui est retenue afin de faciliter les flux achats/ventes de matières premières et de produits finis entre les sites. Chacun est autonome pour gérer ses stocks, réaliser ses commandes et ses réceptions.



L'EDI a également évolué pour les autres sites côté client et prestataire logistique. Parmi les fonctionnalités mises en place et plébiscitées : la prise de commande tactile et le marquage des étiquettes en un clic au bénéfice du flux de production. Pour MARIE MORIN, l'objectif de transposer ce qui existait au siège sur les autres sites est atteint. Le projet poursuit son cours avec succès. Prochaine étape : les prévisions, la planification et l'éclatement des commandes.



**Sophie LEBRAS**

RESPONSABLE SUPPLY CHAIN  
**MARIE MORIN**



RETOUR D'EXPÉRIENCE

# CODILAB

## RÉUSSIR UN PROJET ERP DANS LE MÉTIER DES COMPLÉMENTS ALIMENTAIRES

CODILAB est façonnier (CDMO/Contract Development and Manufacturing Organization) de compléments alimentaires sous forme sèche. L'entreprise, créée en 2002, est désormais une filiale du groupe italien BIOFARMA, leader mondial du façonnage nutraceutique. Elle **produit à la demande**, des poudres, des comprimés, des gélules. De la conception jusqu'au conditionnement des produits, elle propose une offre "sur mesure" aux laboratoires pharmaceutiques et nutraceutiques. Son principal domaine d'application est le **complément alimentaire**, dont les produits effervescents, pour sportifs et **certifiés biologiques**.

Pour répondre aux exigences de ses clients, elle doit innover en permanence et garantir, tout au long du processus de fabrication discontinu, une traçabilité irréprochable (Bonnes Pratiques de Fabrication ou Good Manufacturing Practice). Autre particularité : les ingrédients peuvent être fournis par les clients ou compris dans la prestation "full service".

Déjà équipé d'un ERP généraliste "qui ne nous donnait pas entièrement satisfaction", selon Laurent RENNERT, Directeur Administratif et Financier "notamment en matière de gestion de stocks", CODILAB décide de lancer un nouveau projet d'informatisation avec VIF. Les enjeux ? **Sécuriser la traçabilité amont/aval, calculer ses prix de revient pour affiner ses marges et sécuriser ses données grâce à une saisie dans l'atelier.**

En 2020, la forte croissance de l'entreprise dans un contexte de pandémie nécessite un déploiement agile. "Pour réussir un tel projet, il faut prendre le temps de réaliser une analyse approfondie, anticiper la charge, avoir un chef de projet, adapter le rythme et la mise en production en fonction des aléas et conduire le changement avec pédagogie auprès des collaborateurs en atelier" souligne Adrien DAVID-AMELINE, Chef de projet ERP.

Un **comité de pilotage**, où chaque service est représenté, suit l'avancement global et assure les arbitrages nécessaires. Le **groupe projet** participe à l'analyse, suit les formations, réalise le paramétrage, les tests unitaires, les tests d'intégration et forme les utilisateurs

finaux. Le périmètre du projet comprend les achats, la production, les ventes, les stocks, la qualité, la traçabilité, la réception, l'atelier, la préparation, l'expédition et la connexion aux équipements.

### COMMENT VIF ERP RÉPOND AUX ENJEUX DE CODILAB ?

**VIF ERP** permet de générer un dossier de lot précis et exhaustif pour chaque fabrication et sécuriser les audits clients ou réglementaires (IFS, BIO, FFL, Dopants).

“ Il faut prendre le temps de réaliser une analyse approfondie [...] et conduire le changement avec pédagogie auprès des collaborateurs...”

Adrien DAVID-AMELINE, Chef de projet ERP CODILAB

Les besoins d'approvisionnement en matières premières et articles de conditionnement sont rapidement calculés. **Les prix de revient selon les paramètres de fabrication sont simulés ou calculés en quelques clics.**

Dans le cadre d'un travail à la commande, la planification est essentielle : les étapes pesée, mélange, compression, mise en forme et conditionnement sont mieux anticipées grâce à VIF.

Concernant l'axe industriel, CODILAB a sécurisé le rangement et la préparation des ingrédients. "Les opérateurs ont désormais une liste à servir et savent précisément où aller chercher dans l'entrepôt les matières stockées". Par ailleurs, chaque étape de fabrication est modélisée et prend en compte le rendement, les freintes et les cadences de production.

Les ressources humaine et machine, le temps de changement de format comme les OFs techniques pour les mélanges sont gérés avec une meilleure efficacité.

Laurent RENNERT, DAF, insiste sur un point clé de succès "**avoir un interlocuteur dédié et transverse pour sécuriser la cohérence du paramétrage global qui, en mode vie courante, va continuer à faire évoluer l'ERP et porter l'amélioration continue.**"



**Adrien DAVID-AMELINE**  
CHEF DE PROJET ERP  
CODILAB

**Laurent RENNERT**  
DAF  
CODILAB



RETOUR D'EXPÉRIENCE

# PIERRE MOREL

## PASSER DE LA POSTURE D'ARTISAN PÂTISSIER À CELLE D'INDUSTRIEL



Pierre MOREL  
DG  
PIERRE MOREL

24 références, un nouveau parfum chaque mois, des collections éphémères, PIERRE MOREL est un **fabricant de macarons haut de gamme à prix accessibles à tous**. Créée en 2013 par Pierre MOREL, l'activité de la société familiale, basée à La Gacilly, débute sur les marchés. C'est là que Pierre fait la connaissance de Jacques ROCHER, Président de la fondation YVES ROCHER et maire de La Gacilly. Il saisit l'opportunité qui lui est proposée : investir dans une boutique, un laboratoire et un atelier de production. En 2018, Pierre suit une formation dans la grande distribution au rayon pâtisserie. Il détecte un besoin de la GMS en matière de macarons. L'entreprise fait monter en puissance son outil de production et réalise la nécessité de renforcer sa **traçabilité** et le **respect des normes d'hygiène**. Plusieurs systèmes sont en place : ePack Hygiène dans l'atelier, EBP pour les ventes et la facturation mais la traçabilité est longue et fastidieuse, les ruptures matières premières et emballage sont fréquentes, les rendements mal suivis...

“ Nous avons moins de ruptures matières premières et emballage en planification de production et une vraie priorisation en préparation de commande.”

Pierre MOREL, DG  
**PIERRE MOREL**

L'entreprise, qui souhaite se doter d'un **ERP avant de lancer en 2025, la construction d'une nouvelle unité de production à La Gacilly**, a comme objectifs, de **produire 120 000 macarons par jour** et de diversifier encore ses clients et ses marchés (chaînes de boulangerie/export). L'ERP choisi doit suivre sa croissance, permettre de diminuer les erreurs, sécuriser la traçabilité, optimiser et fiabiliser les informations, simplifier les processus et valoriser l'entreprise. Trois mois après le démarrage de **VIF ERP Starter**, quels sont les gains ? Pierre MOREL répond "les déclarations sont faites en moins d'1 minute contre 20 auparavant, nous avons gagné du temps. Le contrôle des lots, de la qualité, la prise en compte des ruptures contribue à la diminution des erreurs. Nous avons moins de ruptures matières premières et emballage en planification de production et une vraie priorisation en préparation de commande. Le pilotage des stocks est plus fin."



Pierre MOREL, continue par ailleurs de bénéficier des conseils en stratégie d'Olivier ATHIMON, DG SODIAAL FROMAGE pour optimiser sa production et valoriser ses déclassés "les rescapés". L'entreprise vient de passer, en février 2023, à la semaine de 4 jours dans une optique d'équilibrer vie professionnelle et personnelle tout en permettant de faire face à l'augmentation des coûts et aux difficultés de recrutement.

# TABLE RONDE **AFFICHAGE** ENVIRONNEMENTAL

Où en est-on ? Quels enjeux, quelles solutions ?



animée par  
**Pierre CHRISTEN**  
JOURNALISTE



**Vincent COLOMB**  
COORDINATEUR AFFICHAGE ENV.  
**ADEME**

“  
*CONTRIBUER À  
UNE HARMONISATION ET  
UNE LUTTE CONTRE  
LE GREENWASHING*  
”

L’affichage environnemental, obligatoire d’ici quelques années, va fournir aux consommateurs une **information sur les impacts environnementaux des produits** qu’ils achètent afin de promouvoir une consommation durable. La note A, B, C, D, E ou le score sur 100, assorti/e d’éventuels sous scores thématiques ou d’un indice de coût environnemental, sera calculé/e sur l’ensemble du cycle de vie du produit suivant un référentiel validé de type PEF (européen) ou BPC 30-323 (français), des référentiels sectoriels, une base de données ACV générique, et des outils comme le bilan produit, Ecobalyse... Ce dispositif, complémentaire aux labels

existants, a également pour objectif d’inciter les industriels fabricants et distributeurs à initier et valoriser leurs démarches d’éco-conception. Vincent COLOMB, Coordinateur Affichage Environnemental au sein de l’ADEME insiste sur l’importance d’un “dispositif massif et abordable, reflet du coût environnemental de chaque produit en rayon, qui va contribuer à une harmonisation et une lutte contre le greenwashing”. La France est l’un des pays pionniers acteurs d’une dynamique européenne inscrite dans le temps. **Nous devrions donc, d’ici 2025, voir apparaître un nouveau repère pour choisir un panier plus vert.**

## Parole aux participants



Pour **Nathalie CLOUET-JULIA, Directrice RSE d’EURIAL** les enjeux sont : “d’être transparents sur nos pratiques afin que les consommateurs fassent leurs choix en connaissance de cause. D’analyser et de structurer les données internes et agricoles pour calculer notre note. Et enfin, d’identifier nos axes de progrès sur l’ensemble de nos pratiques : impacts agricoles, éco-conception, emballages, gestion des énergies. Cette démarche, nous l’avons initiée depuis quelques mois dans l’optique d’obtenir à terme, des bénéfices tant pour nos clients que pour nos marques.”



**Louise FORTEAU, Directrice de recherche O2M LAB** souligne que “de 50 à 80% de l’impact environnemental vient de l’amont agricole. En capitalisant seulement sur la réduction d’énergie ou la réduction de process alimentaire, on ne réduit que de 10% au maximum son impact environnemental sur ses produits finis. Jouer à l’échelle de la filière en intégrant la partie agricole est fondamental. Plusieurs outils existent aujourd’hui, comme le label bas carbone ou d’autres méthodologies. Les coopératives sont assez moteurs sur le sujet. Notre outil intègre l’impact environnemental de toutes les exploitations et produits agricoles et peut être lié à la solution co-construite avec KEENDOO qui prend en compte tous les maillons de la filière : transformation, transport distribution et fin de vie.”



“Nous avons développé en partenariat avec O2M une solution pour industrialiser la démarche. Elle intègre également des fonctionnalités qui permettent, par exemple, de créer des scénarios et de les comparer pour identifier des pistes d’amélioration concrètes que ce soit sur l’aspect agricole ou sur les emballages.” ajoute **Jean-Baptiste LEFEVRE, Customer Care chez KEENDOO.**

La solution proposée par KEENDOO se base sur le référentiel de données environnementales, (données externes mais aussi internes de l’entreprise) et permet en plusieurs étapes, à partir des calculs de l’ACV, de déboucher sur l’éco-conception des produits et la remise en question des gammes, grâce notamment à l’intégration d’un logiciel complet de PLM. Une particularité, co-développée avec O2M, cabinet spécialisé dans l’impact environnemental qui a valu à KEENDOO d’être sacré lauréat des Trophées de l’Innovation du CFIA 2023.



**Christian CAPASSO, Chef de projet SI SODIAAL** précise : “Pour un projet de cette envergure, nous travaillons en mode pilote avant de déployer sur l’ensemble de nos BU. Nous allons collecter la data, la traiter, la fiabiliser et s’outiller pour garantir des mises à jour régulières, automatiques, des étiquettes de nos milliers de références.”



# SHOWROOM

# INNOVATION

Cette année le Showroom Innovation se focalise sur l'optimisation des ressources : électricité, gaz, eau, mais aussi données produits, lignes de production, équipements...

En plus des solutions VIF nous nous appuyons sur notre écosystème, partenaires logiciels, IA, IOT, équipementiers, pour vous proposer un parcours guidé sur 11 stands en 5 axes : anticipation, pilotage, flux de production, coûts matières et énergie, suivi de préparation.

## R&D / ANTICIPATION

Eco-Conception  
**KEENDOO**



Maîtrise des données produits & **#éco-conception**

S&OP  
**VIF SOFTWARE**



**#Planification** et **#simulation** alignant tous les domaines opérationnels avec **VIF S&OP**

## PILOTAGE COMMERCIAL

Intelligence Artificielle  
**DATASWATI**



**#Pilotage** de la performance commerciale et industrielle avec l'Intelligence Artificielle **#intelligenceartificielle**

CRM Mobile & Portail BtoB  
**VIF SOFTWARE**



**#Optimisation** des performances commerciales avec le CRM et le portail BtoB de **VIF ERP**

RETROUVEZ EN VIDÉO  
LES INTERVIEWS



## FLUX DE PRODUCTION

Ordonnancement  
VIF SOFTWARE



Sécurisation des plannings de production avec l'**#ordonnancement** intégré à **VIF Planification**

Hub Tactile  
ADOK



Transformation des surfaces en écran **#tactile**

Digitalisation atelier  
& Animation  
VIF SOFTWARE



**#Digitalisation** des lignes de production / conditionnement et animation des équipes

## COÛTS MATIÈRES & ÉNERGIES

IoT & Energie  
KALLIOPÉ



Collecte et analyse des coûts **#énergétiques** pour les diminuer

Prix de revient  
VIF SOFTWARE



Intégration du coût énergie dans le calcul des **#prix de revient**

## SUIVI DE PRÉPARATION

Tableaux de bord  
VIF SOFTWARE



Prise de décisions facilitée en préparation de commande grâce aux **#indicateurs** des tableaux de bord

Armoire connectée  
& IoT  
TIMCOD



Automatisation de la gestion des assets avec l'armoire **#connectée** et des **#IoT**

**PARTENAIRES**  
SHOWROOM 2023

Keendoo  
KALLIOPÉ

Dataswati  
SOLUTIONS SUPPLIERS  
Timcod  
Enjoy tomorrow

adok  
VIF software

## ZOOM SUR LES SOLUTIONS VIF

# IMMERSION AU COEUR DE VOS ENJEUX



Retrouvons **Gaëtan, DG d'une industrie de process** et ses équipes qui nous présentent leurs problématiques et les solutions VIF mises en place à travers trois axes : l'anticipation, la performance commerciale et la performance industrielle.

## OPTIMISEZ VOS PROCESSUS D'ANTICIPATION AVEC LES OUTILS VIF

Suivons Gaëtan et ses équipes, à travers trois leviers d'optimisation des ressources apportés par les solutions d'anticipation de VIF : **l'amélioration de la collaboration, l'automatisation pour plus d'efficacité, l'optimisation des capacités et des coûts.**

Pour atteindre ses objectifs stratégiques, Gaëtan s'est entouré de directions opérationnelles : en production, finances, achats et commerce. Mais il constate très vite que chaque direction a ses outils, ses objectifs et qu'il est complexe de coordonner leurs actions. La solution ? S'appuyer sur un **logiciel S&OP** qui permet de visualiser et de synchroniser l'activité commerciale, industrielle et financière sur 18 mois. Ce seul et même outil offre des angles de vues différents : informations commerciales, charge/capacité, sélection de matières critiques, besoins matières en se basant sur les mêmes données partagées. Les plans opérationnels de chacun sont désormais alignés en temps réel et la collaboration est facilitée.

Comme l'entreprise grandit, elle génère de plus en plus de données et de références. Il devient chronophage et fastidieux de surveiller l'ensemble du portefeuille articles avec les multiples fichiers excels, compliqués à mettre à jour et à maintenir dans la durée...

Regardons ensemble comment automatiser certaines tâches et gagner en efficacité en y consacrant le moins de temps possible. Notre solution **VIF Prédiction des ventes** propose des graphiques interactifs et un travail guidé grâce à des alertes et des calculs basés sur des algorithmes auto-adaptatifs. La promesse d'être un prévisionniste augmenté. Détaillons : l'outil va d'abord présélectionner des modèles statistiques adaptés à l'historique disponible, tester les différents modèles présélectionnés et identifier celui qui sera le plus proche de ce qui a été réalisé lors des quatre derniers mois. Il utilisera le modèle sélectionné pour calculer la prévision.

### PAS BESOIN D'ÊTRE UN EXPERT EN MODÈLE STATISTIQUE !

Ce logiciel va également aider le prévisionniste à travailler par exceptions et émettre des propositions automatiques de réapprovisionnement (fabrication et achats). Ce qui allège la charge mentale de l'équipe supply de Gaëtan, qui souhaite maintenant aller chercher des points de marges supplémentaires, optimiser les coûts et le taux de service. Il s'agit de trouver le meilleur compromis entre servir les clients, stocker ou utiliser des ressources alternatives. Parlons de **l'optimisation dans la planification** qui permet le lissage de charge et une optimisation par les coûts.



Voyons ce cas d'usage : le temps manque, l'équipe est en surcharge. Trois leviers sont étudiés via l'outil : "délester", travailler sur des ressources alternatives (coûts de fabrication), ou avec un sous-traitant (coûts heures supplémentaires); anticiper davantage les fabrications (générer du stock : coûts de stockage) et enfin "rupturer", couper les clients (coûts de ruptures).

Après avoir planifié et optimisé au mieux les **fabrications dans VIF Planification**, il est temps d'optimiser le **programme d'Ordre de Fabrication** en respectant les délais fournis en amont et le taux de service.

Via un planning en diagramme de Gantt, le pilotage des fabrications est simple et rapide avec une maille semaine, jour, jusqu'à la minute. Gaëtan et ses équipes disposent à présent d'outils logiciels fiables et puissants pour optimiser les coûts opérationnels sur tous les processus d'anticipation, de la prévision des ventes, via le S&OP, jusqu'à la planification et l'ordonnancement des OF.

## ZOOM SUR LES SOLUTIONS VIF

# IMMERSION AU COEUR DE VOS ENJEUX

## OPTIMISEZ VOS PERFORMANCES COMMERCIALES

AVEC LES OUTILS VIF

Gaëtan fait le constat suivant : son entreprise est arrivée à saturation sur ses marchés actuels. Les résultats stagnent. Léa, Directrice commerciale, est chargée de trouver de **nouveaux leviers de croissance** pour assurer la pérennité de l'entreprise. Elle identifie deux leviers principaux pour dynamiser l'activité commerciale en **améliorant sa visibilité auprès des clients** et en **adressant de nouveaux marchés** comme la GMS. En fonction de chacun de ces axes, voyons quelles sont les applications les plus stratégiques.

Pour **renforcer ses positions sur son portefeuille client, RHF, RHD et grossistes**, Léa met à leur disposition le **portail BtoB** connecté à l'ERP afin qu'ils passent directement commandes 7j/7 et 24h/24. La **gestion des opportunités**, dans le CRM fluidifie les actions de prospection, de suivi et de transformation de devis en commande.

Pour **s'ouvrir à de nouveaux marchés** comme la GMS, Léa s'appuie sur la fiabilité de l'**EDI**. Les commerciaux terrain, via le **relevé linéaire** intégré au **CRM**, bénéficient d'une vision 360 de leurs produits et gagnent en productivité. Les

objectifs sont atteints ! Avec, cependant, quelques effets de bord... La satisfaction client est en baisse car l'entreprise est désormais présente sur plusieurs marchés ayant des rythmes différents.

Il faut agir ! En commençant par enregistrer directement via le **CRM**, les réclamations clients pour permettre une meilleure réactivité de l'ADV. C'est également en **anticipant les ventes**, via un **outil de prévision des ventes**, qu'il sera possible de redresser la chute du taux de service. À ce stade, les données sont, pour l'entreprise, une problématique cruciale.

En exploitant son outil de prévision des ventes, qui simplifie le pilotage, le suivi et alerte les équipes au bon moment, l'entreprise affine sa vision et **anime stratégiquement ses marchés**, notamment en gérant habilement ses promotions. Ainsi outillée, l'entreprise continue sa progression commerciale avec sérénité.



## PME, ETI, déployez votre Potentiel Industriel

MONTEZ EN PUISSANCE AVEC DES LOGICIELS  
ERP • MES • SUPPLY CHAIN



Nos solutions accompagnent vos processus et vos organisations et ce, dès la mise en œuvre au sein de vos organisations.

Retrouvez des webinars, des cas clients, des ebooks sur [www.vif.fr](http://www.vif.fr)

## ZOOM SUR LES SOLUTIONS VIF

IMMERSION AU COEUR  
DE VOS ENJEUXOPTIMISEZ VOS PERFORMANCES INDUSTRIELLES  
AVEC LES OUTILS VIF

Gaëtan vient d'investir pour **améliorer son outil industriel** afin d'absorber sereinement la croissance envisagée sur les cinq prochaines années. Cet investissement, dûment réfléchi, a été validé par un **processus S&OP**. Il y a pourtant quelques grains de sable dans l'engrenage : une **dégradation du taux de service** et une **augmentation des pénalités** relevées par le directeur commercial. Un **recours trop systématique aux heures supplémentaires** et au travail de week-end souligné par le directeur industriel. Un **décalage entre les projections financières initiales et la réalité** qui inquiète le contrôleur de gestion.

Le groupe projet constitué décide d'investiguer trois domaines : la logistique/les stocks, la production et le contrôle de gestion afin d'identifier des leviers de progrès et de mettre en place les bons outils logiciels et matériels.

Dans l'entrepôt, les caristes perdent beaucoup d'énergie et de temps dans des déplacements inutiles. La piste envisagée est d'aider et de guider le cariste via une **optimisation du stockage et la mise en place d'un WMS**. En fonction du contexte, il est aussi intéressant d'**automatiser le réapprovisionnement** du picking par exemple. En **supervisant la préparation des commandes** afin de mettre à disposition de l'opérateur uniquement des lignes de commandes préparables au

regard du stock disponible, on limite le trop nombreux **tours de ramasse picking incomplets**. L'audit sur la logistique met en avant un autre aspect qui est **l'inversion d'étiquette sur les palettes expédiées** avec pour conséquence, la **dégradation du taux de service, des pénalités clients, des pertes produits...** L'idée est donc de sortir les étiquettes au bon moment en flashant directement l'imprimante. Enfin, la mesure et l'analyse de la performance en préparation de commande sont réalisées rapidement via des tableaux de bord prêts à l'emploi pour remplacer les fichiers excel, trop chronophages et incomplets.

L'audit côté production fait les constats suivants : les lignes sont saturées, les productions non conformes sont toujours plus nombreuses entraînent des pertes sèche en temps, énergies et matières et des pénalités... Plusieurs leviers de progrès sont identifiés : **dégager de la capacité de**

**ligne** via la **mise en place du TRS** pour améliorer ce qui est mesuré, aller vers une **démarche bon du 1<sup>er</sup> coup** en s'appuyant notamment sur le **contrôle sur ligne** (la digitalisation des autocontrôles) et enfin engager et pérenniser une **démarche d'animation continue de la performance** en utilisant des reporting prêts à l'emploi.

L'audit met en évidence les difficultés du contrôle de gestion à **maîtriser ses coûts, ses marges** et à pouvoir simuler des évolutions de prix, de processus, de recettes. Pour mieux **maîtriser ses Prix de Revient (PRI)**, il faut pouvoir intégrer, modéliser et décomposer finement dans **VIF ERP** l'ensemble des composantes qui concourent à la constitution du prix de revient en incluant les consommations énergétiques. L'idée est donc de pouvoir simuler des scénarios et mesurer les impacts d'une évolution de contexte pour prendre la bonne décision.



# MASTERCLASS

## TRANSFORMATION DIGITALE & USINE 4.0

“*La transformation digitale, ce n'est pas que de l'IT ou de la tech, c'est 95% d'humain*”

Emeric ROULIN, Directeur Transformation Digitale  
GROUPE RÉFÉRENCE



**Emeric ROULIN**  
DIRECTEUR TRANSFORMATION DIGITALE  
GROUPE RÉFÉRENCE

### QUELQUES AXES DE PROGRÈS

C'est avant tout un changement profond qui impacte l'ensemble des services d'une entreprise et nécessite une approche 360. L'objectif ? **Supprimer les fonctionnements en silos afin de lever d'éventuelles réticences et résistances au changement.** Le GROUPE RÉFÉRENCE, Direction Informatique à Temps Partagé Augmenté® partage ses quatre axes principaux d'application de la transformation digitale : la production, la vente, le pilotage et le pivot.

Quelques exemples de contexte, pour la production : une meilleure collaboration en temps réel, une meilleure supervision ou encore l'optimisation de la productivité. Concrètement, pour la vente, cela peut être le développement de l'e-commerce, du marketing digital ou le lancement de nouveaux produits. L'axe pilotage concerne, par exemple, la mise à disposition des données par le biais d'outils d'aide à la décision comme les tableaux de bord. Pour le pivot, plus organisationnel, il s'agit de participer **à améliorer, par exemple, l'attractivité de l'entreprise.**

### UN PROJET TECHNO OU PLUS QUE CELA ?

Un projet 4.0 est un projet technique, organisationnel et humain. “Lorsque nous évoquons le concept d'usine 4.0, nous nous apprêtons à prendre un train en marche, avec des technologies qui progressent à grande vitesse. **Il s'agit pourtant d'aller à son rythme.**” insiste Jacques RENAULT, Président de FUNAE, cabinet conseil qui adresse l'excellence opérationnelle.

Deux pré-requis selon lui : se donner une vision claire du projet et évaluer le ou les partenaire(s) qui va/vont accompagner le changement, car il s'agit bien de cela, en premier lieu. “Pour initier le mouvement, commencez par définir vos problématiques, analysez-les et transformez-les en objectifs. Vous déterminerez ensuite les indicateurs, un timing, un budget.” précise-t-il. **Un projet 4.0, c'est 90% d'humain, de la connaissance, de la formation, de la préparation.** “Privilégiez la verticalité dans les groupes de travail, de la stratégie aux remontées terrain. Construisez des expériences transversales et apportez des compétences techniques dès la conception et le plus souvent possible.” Facteur de succès : un investissement équitable en termes d'organisation, de compétences, de processus/méthodes, de comportements et d'outils (qu'ils soient informatique, matériel, équipement...). “Pour éviter des situations de confusion, d'anxiété, de résistance, de frustration ou un faux départ, **composez avec ces différents facteurs : vision, ressources, indicateurs, plan d'actions.** Le diagramme de Knoster est une source d'inspiration sur laquelle vous pouvez vous appuyer.”

“*Pour initier le mouvement, commencez par définir vos problématiques, analysez-les et transformez-les en objectifs.*”

Jacques RENAULT, Président  
FUNAE



**Jacques RENAULT**  
PRÉSIDENT  
FUNAE

## MASTERCLASS

# MAÎTRISER LES COÛTS

## D'UN PROJET ERP

### DE L'ÉTUDE D'OPPORTUNITÉ AU DÉPLOIEMENT

La maîtrise des coûts reste un sujet critique. TALAN nous propose une démarche en trois étapes pour sécuriser les budgets associés : **étudier l'opportunité**, concrètement, quels sont les points clés que le projet doit délivrer ? **Étudier la faisabilité** : quelle est la profondeur du périmètre, qui et comment ? Et enfin, une phase de prise de hauteur et de validation de la cohérence, un jalon qui donne le "go" ou le "no go" au projet : **la revue de projet**. Celle-ci reprend les enjeux, les objectifs et le périmètre, la solution préconisée, les gains attendus, les risques, les opportunités et les points d'attention, le macro-planning, l'estimation des budgets et des charges. L'organisation de l'étape deux est l'étude de faisabilité et la pré-organisation projet.



**Valère OTTAVIANI**  
DIRECTEUR DE PROGRAMME  
TALAN

Autre pré-requis, vérifier la bonne compréhension des rôles, des responsabilités, des attendus et des engagements de toutes les parties prenantes. **"Ne démarrez pas un projet si vous n'avez pas la disponibilité des ressources** que vous souhaitez au regard du planning prévisionnel." souligne Valère OTTAVIANI, Directeur de programme TALAN. Dans cette réalisation du projet, on parle de pilotage mais il ne faut pas oublier le contrôle de son exécution, en valeur, de manière factuelle et synthétique. "Ayez un process, des rituels à la semaine pour examiner ce qui a été dépensé, relevez la valeur réalisée et projetez-vous à nouveau. Tout ceci est valable, quelle que soit la taille du projet." a-t-il conclu.

## DE L'ÉNERGIE

### COMPRENDRE ET AGIR À COURT ET MOYEN TERME

Depuis le dernier trimestre 2021, qui marque le début de la crise, le marché de l'énergie a profondément évolué avec des niveaux de volatilité jamais atteints auparavant. **Il est donc essentiel de changer la méthodologie d'achats** pour maîtriser son budget et adopter en parallèle une démarche systématique de sobriété et d'efficacité.



**Nathan RAGOT**  
RESPONSABLE DÉVELOPPEMENT  
COLLECTIF ENERGIE

**Fabien BINET**  
DIRECTEUR RÉGIONAL GRAND OUEST  
COLLECTIF ENERGIE

Le COLLECTIF ENERGIE partage quatre items essentiels pour réduire sur le long-terme son budget énergétique et l'empreinte environnementale de son entreprise : gestion contractuelle, gestion des risques, sobriété énergétique et solutions énergétiques. L'énergie doit être considérée comme un portefeuille d'investissement plus que comme un unique poste de coûts et négociable.

Pour s'adapter et aborder la prochaine décennie, COLLECTIF ENERGIE conseille d'avoir une approche globale : harmoniser ses contrats et cadres contractuels, interroger ses modes de consommation (c'est-à-dire, évaluer et chiffrer sa flexibilité, créer des alternatives, exemples : gaz liquéfiés, machines bivalentes, groupes électrogènes, hydrogène), envisager le circuit-court (approvisionnement sur le plus long terme, autoconsommation, co investissement, Power Purchase Agreements avec un producteur) et adopter une démarche systématique de sobriété et d'efficacité avec un meilleur pilotage de ses consommations. Comme le permet, par exemple, **VIF ERP** avec des aspects de modélisation des coûts, et de simulation.

## MASTERCLASS

## FACTURE ÉLECTRONIQUE

## ON VOUS DIT TOUT !



**Pierre CONERARDY**  
DIRECTEUR DIGITAL  
IN EXTENSO

La réforme de la facturation électronique répond à plusieurs objectifs : lutter contre la fraude fiscale, rationaliser la charge administrative liée à la création, à l'envoi, au traitement des factures au format papier et sécuriser les interactions commerciales. En France, **cette mise en œuvre s'applique à toutes les entités assujetties à la TVA**, englobant un volume estimé à 2 milliards de factures par an. Pour y répondre, les entreprises devront produire des factures électroniques et émettre leurs factures en collaborant avec un prestataire externe, choisi parmi les différentes options disponibles : Opérateur de Dématérialisation (OD), Plateforme de Dématérialisation Partenaires (PDP) ou le Portail Public de Facturation (anciennement Chorus Pro). Pierre CONERARDY, Directeur Digital pour la Facture Électronique chez IN EXTENSO a souligné l'opportunité derrière l'obligation et

dispensé plusieurs conseils. "Faites un état des lieux de vos outils et de vos processus pour valider s'ils sont ou non adaptés au changement, choisissez votre partenaire, OD, PDP et communiquez largement avec les acteurs de la gestion de cette obligation en interne, comme en externe, avec vos fournisseurs et vos clients."

Initialement, toutes les entreprises devaient être prêtes à recevoir des factures électroniques de leurs fournisseurs français d'ici le 1<sup>er</sup> juillet 2024. La Direction Générale des Finances Publiques (DGFiP) a reporté l'entrée en vigueur de l'obligation de facturation électronique. Un projet de calendrier est à l'étude :

- 2024 : finalisation du PPF,
- 2025 : lancement phase pilote,
- 2026 : début de la réforme orchestrée en 2 ou 3 phases

## COMMENT FONT LES AUTRES ?



Ce concept permet aux industriels clients de **partager leurs bonnes pratiques et de trouver des solutions à leurs problématiques** :

En petit groupe d'une dizaine de personnes, toutes utilisatrices des solutions VIF, chacun peut poser ses questions, échanger, et trouver des réponses, des solutions qu'il pourra mettre en place dans son entreprise.

Ce format n'était plus proposé depuis 2018, mais très plébiscité par les industriels: nous l'avons donc remis au programme cette année...



# QUELLES CERTITUDES POUR LE MONDE DE DEMAIN ?

RETOUR SUR LA CONFÉRENCE ANIMÉE PAR DENIS DESCHAMPS...

“ Il va falloir penser l'économie verte à très grande échelle,  
et ensuite prendre des décisions radicales  
pour changer les comportements ”

Nous avons décrypté ensemble trois grandes thématiques qui vont influencer et façonner le monde de nos enfants, parmi bien d'autres que nous aborderons une prochaine fois peut être : le changement climatique, l'eau potable, la nourriture, la rareté des ressources, les migrations (famines, climatiques, conflits), l'avenir de l'Europe, la remise en cause de l'impérialisme américain, la recomposition du Moyen-Orient, le potentiel africain, le danger des alliances (Otan, Aukus, Quad, OCS, OTSC...) dans un monde qui se militarise à nouveau ...

## LA POPULATION MONDIALE EN 2050 : ENTRE CHOCS ET DEFIS !

La photographie des habitants de notre planète en 2050 affiche plusieurs problématiques systémiques ignorées de nos gouvernants d'aujourd'hui. Selon l'ONU, la planète portera 10,4 milliards d'êtres vivants d'ici 2080 contre 8 aujourd'hui, avec la Chine, l'Europe et les US qui devraient rester stables, aux côtés d'une progression démographique majeure dans certains pays :

- Nigéria (400 millions d'habitants, avec un âge médian de 14,8 ans),
- Bangladesh (202 millions)
- Éthiopie (188 millions)
- Pakistan (310 millions)

ou encore l'Inde qui va compter 400 millions d'habitants supplémentaires pour atteindre 1,7 milliard de citoyens, étant, déjà, à l'heure actuelle, un des pays les plus densément peuplés au monde.

A cela s'ajoutera **la problématique du réchauffement climatique et la montée des eaux** annoncés par le GIEC, qui devraient entraîner d'importantes migrations.

Cette dynamique de natalité sera-t-elle la solution des pays économiquement développés, en panne de naissances, pour renouveler leur population active, dont l'espérance de vie va tendre vers 95 ans d'ici la fin de ce siècle ?

## LES GOUVERNANCES AUTORITAIRES DES PEUPLES.

La progression exponentielle des habitants de notre planète (1,5 milliard en 1900, 6 milliards en 2000, 11 milliards en 2100) met rudement à l'épreuve les systèmes politiques, au premier rang desquelles la démocratie.

Sans être le seul système de gouvernance, mais fortement promue par les Etats-Unis, et sous l'impulsion des innovations, elle mute sous nos yeux, par l'influence et le poids des réseaux sociaux, capables de fédérer des minorités et leur offrir un porte-voix. En parallèle, des systèmes autoritaires (absence de liberté de la presse, des droits de l'homme, d'indépendance de la justice, d'existence d'oppositions...), au premier rang desquels la Chine, et la Russie dans son ombre, viennent perturber la stabilité observée depuis les deux champignons atomiques sur le sol japonais.

**La démocratie est un processus qui nécessite une lente maturation, alimentée par l'éducation et le niveau de vie.** Cependant, elle reste fragile, et nécessite une constante attention pour ne pas la mettre en péril, laissant un champ libre à des modèles opportunistes qui cherchent à s'imposer, comme possiblement, dans un futur proche, le socialiste chinois.

## LES NOUVELLES ROUTES DE LA SOIE.

Le Marathon de 100 ans, la stratégie initiée par Mao en 1949 pour reconquérir la place centrale de la Chine dans les affaires du monde, a produit des évolutions remarquables, sortant le pays d'un modèle agricole pour prétendre aujourd'hui à devenir le prochain cœur-monde.

Xi Jinping s'appuie sur cet héritage avec ses « Nouvelles Routes de la Soie » (annoncée en novembre 2013), sa géostratégie pour devenir le nouvel empire : « Une ceinture, une route, une révolution qui va remodeler la géographie économique mondiale ». Ce plan d'infrastructures déployées à très grande échelle à travers la planète, représenteraient plus de 3.500 milliards de dollars d'investissements en routes, autoroutes, ponts, trains, tunnels, ports, aéroports, communication, canaux... **Qui possède les infrastructures possède le commerce !**

S'appuyant sur la philosophie du jeu de go, la Chine pense le temps long. Dans la discrétion elle était l'usine du monde, elle est devenue conquérante avec ses trains à grande vitesse, ses avions commerciaux, sa station spatiale et sa conquête de la lune. La Chine grandit, il faudra compter sur elle pour le XXIème siècle avec sa classe moyenne de 220 millions de consommateurs !

## LA GÉOGRAPHIE SE RÉTRÉCIT ET LE TEMPS S'ACCÉLÈRE.



### ET MAINTENANT ?

Dans cette évolution passionnante du monde, où nous avons la chance d'être aux premières loges, de nouveaux espaces s'ouvrent à nous, à condition de porter une triple observation :

- les masses (la force du nombre)
- les tendances (expansion ou repli)
- et les mouvements (décisions politiques, économiques, diplomatiques...).

L'indépendance stratégique (énergie, céréales, terres rares, télécommunications, mobilité, réindustrialisation...) et la volonté d'apporter au monde nos savoir-faire, notre savoir-être et notre art de vivre pourraient être de nouveaux moteurs pour nos régions, notre pays ou l'Europe, au milieu d'un monde en pleines évolutions, sous l'impulsion des innovations, des réglementations, des hyper-connexions et des lignes de fractures.

**Il nous faudra faire preuve d'adaptabilité, d'agilité, de réactivité, de réflexivité, d'intelligence collective, et créer des organisations apprenantes.**

Il est impératif d'envisager le temps long, avec une vision, et le temps court, avec agilité pour saisir les opportunités.

**NOTRE SEULE LIMITE EST NOTRE ÉTAT D'ESPRIT !**





## MERCI À CEUX QUI ONT FAIT LA RÉUSSITE D'AGROVIF 2023

ADEME  
ADOK  
ALDABIA  
AQUALANDE  
BRASSERIE ARTISANALE DE SARLAT  
CACOLAC  
CAFÉS MIGUEL  
CODILAB  
COLLECTIF ÉNERGIE  
COREFF  
DATASWATI  
DENIS DESCHAMPS  
DOMAINE PICARD  
EURIAL  
EUROPE SNACKS  
FROMAGERIE BADOZ  
FUNAE

GRUPE RÉFÉRENCE  
HAFNER  
IN EXTENSO  
KALLIÔPÉ  
KEENDOO  
LA MIE CALÏNE  
LA ROUTE DES COMPTOIRS  
LAITERIE MALO  
LEROY  
LES CRUDETTES  
LES DÉLICES DU CHEF  
MAISON BRIEUC  
MARIE MORIN  
MOCHIRI  
NORMANDISE PET FOOD  
NOUGAT CHABERT & GUILLOT  
O2M

PASO TRAITEUR  
PATISSERIES GOURMANDES  
PIERRE CHRISTEN  
PIERRE MOREL  
POITOU CHÈVRE  
RÉGILAIT  
SALAISONS COLOMBARDES  
SAUMEXTRA  
SILL  
SODIAAL  
SONOCO  
STALAVEN  
TALAN  
TIMCOD  
TIPIAK  
VALADE

À PARTIR DE MAINTENANT AGROVIF DEVIENT

# AGORAVIF

VIVONS ENSEMBLE L'INDUSTRIAL EXPERIENCE

RENDEZ-VOUS LES 18 & 19 JUIN 2024

POUR LA 17<sup>ÈME</sup> ÉDITION DE L'ÉVÈNEMENT DÉDIÉ AUX INDUSTRIELS DE PROCESS

AGORAVIF.COM



Abonnez-vous à notre Web TV  
pour retrouver les vidéos !  
[www.agrovifwebtv.com](http://www.agrovifwebtv.com)

Un événement organisé par



Retrouvez toute l'actualité de VIF  
sur [www.vif.fr](http://www.vif.fr) ou encore sur  
[linkedin.com/company/vif](https://linkedin.com/company/vif)