

06 /// 2024



KOMUGI

La difficulté d'avoir un planning de fabrication fiable et robuste

Prendre en compte l'ensemble des paramètres de fabrication, dont le nombre devient exponentiel avec la personnalisation client et les petites et moyennes séries afin de savoir ce qui va pouvoir être facturé.

Emilie, une cliente, appelle un fabricant de vélo chez qui elle a passé commande.

Elle aimerait savoir quand est-ce qu'elle recevra son vélo, qu'elle attend depuis un mois.

Composants

Est-ce que les roues et la selle sont arrivées de chez les fournisseurs ?

Process

Emilie a commandé un cadre bleu acapulco :

Quand passe en cabine cette couleur de peinture ?

Si déjà passée, il faudra refaire un nettoyage et générer un gaspillage de peinture non utilisée...

Equipe

Emilie veut un vélo titane qui n'est pas beaucoup fabriqué.

Yann le soudeur est en vacances cette semaine. Est-ce que Marie, la soudeuse alu sait aussi souder le titane ?

À quelle date sera prêt pour expédition et facturation le vélo ?

L'intérêt d'un planning de fabrication fiable et robuste

Prendre en compte l'ensemble des paramètres de fabrication, dont le nombre devient exponentiel avec la personnalisation client et les petites et moyennes séries afin de savoir ce qui va pouvoir être facturé.

Budget

Maîtriser son budget sur les coûts de fonctionnement et le CA facturable chaque mois et le CA horaire

Clients

Donner des délais courts et fiables aux clients sur la livraison de leurs commandes

Valider la capacité à prendre de nouveaux contrats clients lors des audits

Améliorer la rentabilité

En rationalisation l'utilisation des équipements à coût fixe via la sous-traitance ou les horaires d'équipe.







Notre ambition

Être l'outil référence de pilotage
industriel

*“Komugi, c'est la tour de contrôle de ma
production”*

Jérémy GUILVARD, Dir de site SIDAS

Concurrence

	 KOMUGI	 PELICO	 Oplit.	 Planilog	MES  
Charge-Capacité	✓	✗	✓	✗	✗
Ordonnancement	✓	✗	✓	✓	✓
Suivi de production	✓	✗	✗	✗	✓
Scénarisation	✓	✗	✓	✗	✗
Approvisionnement	✓	✓	✗	✗	✗
Maintenance	✗	✗	✗	✗	✓
Qualité	✗	✗	✗	✗	✓
Traçabilité	✗	✗	✗	✗	✓

Notre secret sauce

Un déploiement en une semaine pour un site des sites de 50 personnes grâce à notre outil d'intégration

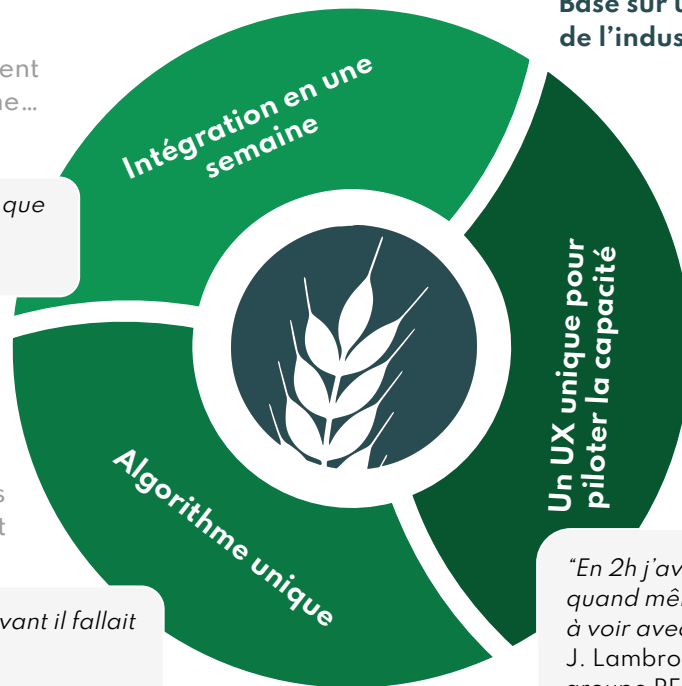
Un process & des outils de déploiement parfaitement efficient dans un marché qui vend du temps/homme... Inadapté pour les PME/ETI

"Je pense qu'il m'aurait fallu bien 1,5 an pour mettre en place ce que vous avez fait avec mon équipe en 1 semaine"
R. Monet, Directeur site ALROC

Un algorithme unique qui se paramètre pour s'adapter à chaque usine

Face à des start-up SaaS, un algorithme avec des performances et une couverture fonctionnelle largement supérieure

"[Maintenant, nous communiquons] des délais précis [...], là où avant il fallait se contenter d'une tendance de délais global et générique."
C. Clairon, Ordonnanceuse du site SIDAS



Basé sur une connaissance profonde de l'industrie et de ses contraintes

Shit in - Shit out !

Nous connaissons l'importance de maintenir les paramètres de l'usine à jour, pour cela nos écrans pour les superviseurs de production sont les plus efficaces du marché

"En 2h j'avais pris en main l'outil : il est quand même super ergonomique, rien à voir avec un ERP ou un MES..."
J. Lambron, Key User Sage pour le groupe PENTA

Notre marché : combler les manques de l'ERP et le concurrencer sur le pilotage des usines

ERP pour les industries manufacturières :

\$60 Md en 2023, \$120 Md en 2030*

Taux d'adoption de plus en plus élevé, PME incluses



Tendance à terme à la verticalisation des solutions : les ERP **ajoutent des logiques métiers aux clouds généralistes**

Les éditeurs se verticalisent en ajoutant des logiques métiers aux pour en simplifier les déploiements et optimiser la valeur ajoutée. Cette spécialisation est en cours et devrait s'accélérer, en générant une consolidation du marché à travers l'acquisition et intégration de solutions. Mais ces offres restent à ce jour encore perfectibles.

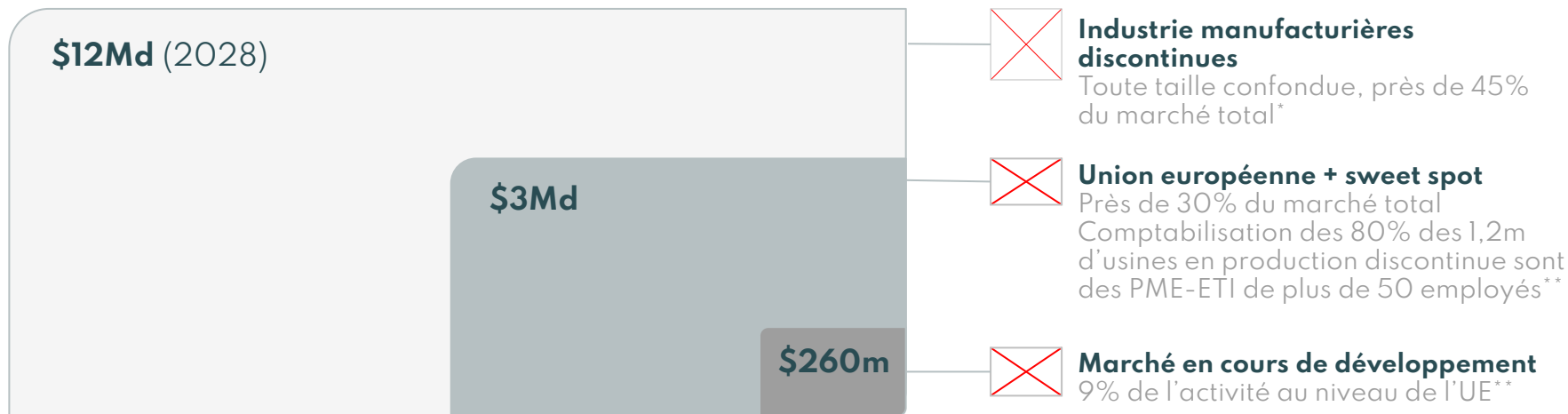
Côté prix, ces ERP verticalisées nécessitent souvent des ressources spécialisées pour l'installation, la gestion, la mise à niveau et l'exploitation. Si son adoption est vouée à progresser, la démocratisation à l'ensemble des entreprises de taille petite est moyenne prendra encore du temps.

Marché adressable : une valeur ajoutée forte pour l'industrie discontinue

L'**industrie continue**, avec ses très grandes lignes avec peu de variation (ex. agroalimentaire) reste un secteur avec une forte prévisibilité où KOMUGI a peu de valeur ajoutée.



vs.

L'**industrie discontinue** présente une plus forte diversité de tâches (le produit va de poste en poste) et une forte variabilité multi-contrainte. KOMUGI apporte une vraie solution.



Cas client : Groupe Penta

Origine commerciale	Déc 2022 - Salon BE5.0	ARR actuel	41 K€ (réglé CAPEX)
Déploiement	09/02/2022	ARR potentiel - 2026	1,2 M€

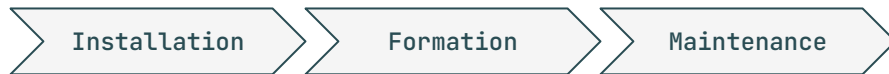
Avant	Avec 
Perte de lien entre groupe et sites de production	Visibilité S&OP+ industrielle sur un groupe en pleine croissance avec excellents liens sites/groupe
Calcul des délais clients manuels ERP incapable de donner des délais / capacité	 Visibilité pour traiter les commandes Gains de rentabilité CA mensuel +42% en 1 mois ROI < 3 mois uniquement sur les gains de temps/pers = succès sur les 2 sites les plus compliqués du groupe

Business Model

Pricing

/// 36 K€/ usine / an, + 200 % en 18 mois, + 100 % visé d'ici 18 mois avec des options

/// ~10 à 20 % de maintenance

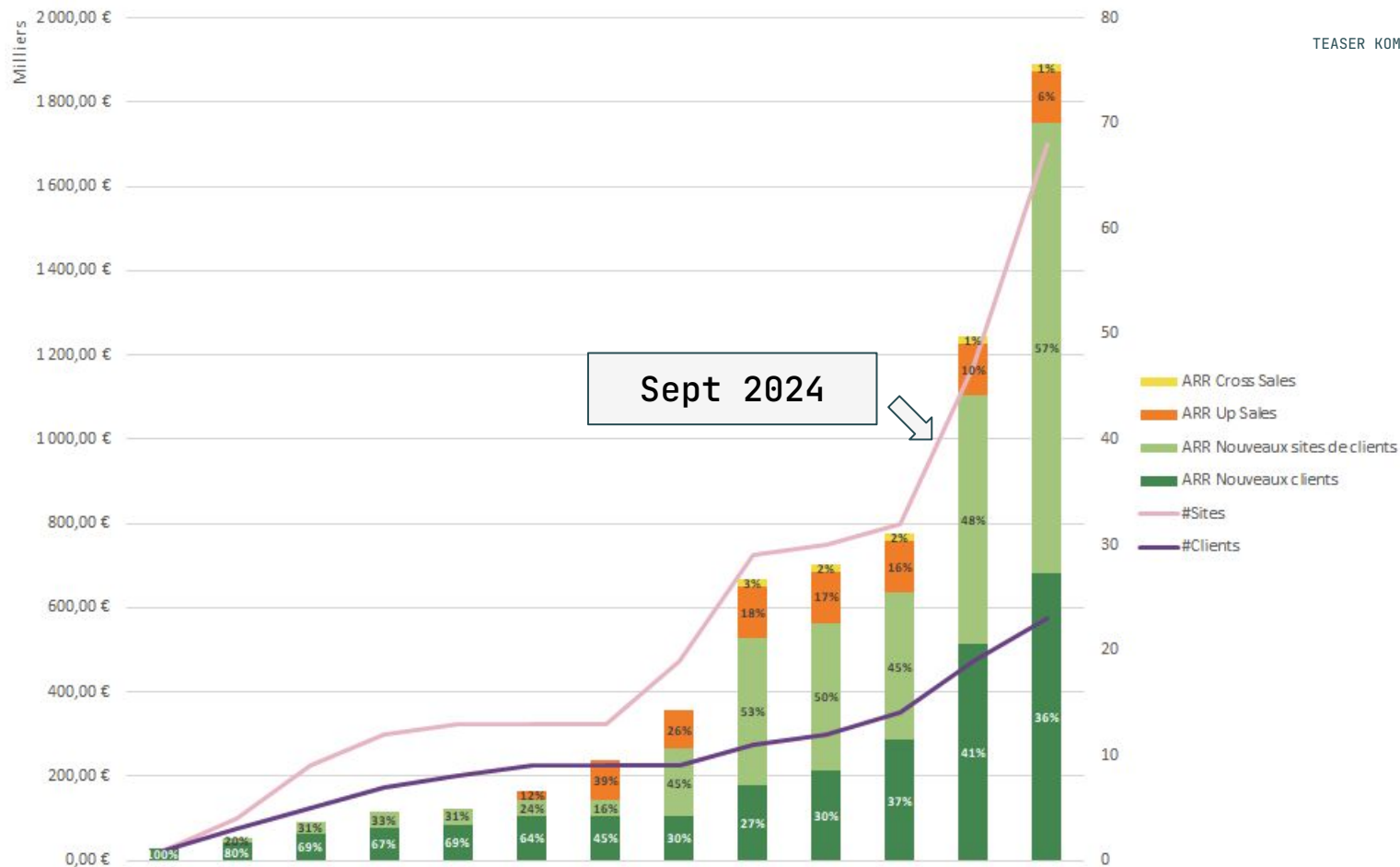


CAC

/// 7 k€ actuel et investissement massif de l'entreprise pour réduire le CAC via le marketing en 2023



Business Model (suite)



Organigramme

