

Fabriq capitalise sur les données pour optimiser la gestion des usines

Fabriq, qui propose une solution à même d'optimiser la gestion des usines, lève 4 millions d'euros. La startup, qui compte de grands industriels parmi ses 70 clients, entend poursuivre son déploiement en France, Allemagne et Italie d'ici à la fin 2023.

Temps de lecture : minute

2 juin 2022

L'actu

Fabriq passe la seconde. Deux ans après avoir enregistré une levée de 500 000 euros en amorçage, la startup à l'origine d'une solution de management d'usine boucle une série A à hauteur de 4 millions d'euros auprès de Contribution, d'OSS Ventures et de business angels. Selon ses dires, le marché serait porteur du fait que "9 usines sur 10 n'aient pas encore réalisé leur transformation numérique". "Aujourd'hui, nos principaux concurrents sont Excel et le tableau blanc", argue ainsi auprès de Maddyness François Dechelette, co-fondateur, mettant en lumière "le capital dormant" que représentent les données non exploitées par les usines pour mieux piloter leur activité. L'objectif est, avec cette nouvelle opération, de capitaliser sur "l'électrochoc provoqué par la crise du Covid-19" afin de démontrer aux industriels que le numérique peut augmenter leur marge opérationnelle. Et peut, entre autres, favoriser la relocalisation en France d'usines qui en étaient parties.

Le contexte

Co-crée en 2019 par François Dechelette et Octave Lapeyronie, Fabriq entend redonner ses lettres de noblesse au toyotisme – méthode d'organisation de la production consistant à éviter tout stock – à l'aide des technologies modernes. *"Nous avons souhaité mettre sur pied une plateforme à même de limiter le gaspillage. Les indicateurs de performance, bien mieux gérés depuis l'avènement du numérique, permettent aux industriels de résoudre leurs diverses problématiques"* , assure François Dechelette. La solution de Fabriq permet aux gestionnaires d'usine d'entrer des tickets de la même façon que l'on peut contacter un service informatique. Une palette de fonctionnalités adaptée aux défis rencontrés est alors proposée. *"L'idée est de permettre aux usiniers d'optimiser leur production de manière continue, explique ainsi le dirigeant, qui rappelle les critères surveillés à cette fin : qualité, sécurité, coût et délais. Bien évidemment, tout cela recoupe des considérations écologiques, sur lesquelles les entreprises sont de plus en plus attendues au tournant."*



À lire aussi

La startup Adaxis transforme n'importe quel robot industriel en

imprimante 3D

Si François Dechelette affirme que "*l'écologie [les] fait se lever le matin*" , son équipe et lui, il met surtout en avant les résultats de sa solution en matière d'efficacité opérationnelle : "*Fabriq renforce la compétitivité de ses 70 clients. Sur une année, ces derniers peuvent économiser de 100 000 à 150 000 euros sur leur budget et faire gagner 5 000 heures à leurs équipes techniques. Ils peuvent aussi gagner jusqu'à 3 % de marge opérationnelle.*" La jeune pousse, qui recoupe les problèmes précédemment rencontrés afin d'en résoudre de nouveaux, juge que la plateforme permet de "*mieux allouer le temps et les ressources*". Une opportunité pour les industriels, à l'heure où le prix des matières premières flambe. Et une poignée d'industriels français ne s'y est pas trompée, accordant sa confiance à Fabriq : Etam, Andros ou Schneider Electric se sont déjà équipés. "*Notre but est de nous imposer comme l'outil de standardisation à l'échelle du groupe, et pas que d'une de ses usines*" , expose François Dechelette, précisant équiper 200 sites industriels à date.

Ce à quoi va servir cette levée de fonds

Dans le cadre de son premier refinancement, Fabriq a "*privilié les business angels aux fonds classiques*". C'est pourquoi des particuliers investissent aux côtés de Contribution, co-fondé par Thibault Lougnon (Sézane et TextMaster) et Jean-Baptiste Dumont (Serena Capital et 360 Capital), et OSS Ventures. "*S'entourer de figures connues de l'écosystème, à l'instar de Thibaud Elzière (eFounders) et Augustin Paluel Marmont (Michel & Augustin), permet d'activer les réseaux. Leurs domaines d'expertise respectifs répondent tous à des enjeux que nous rencontrons dans le cadre de notre développement*" , révèle François Dechelette. La startup a de nombreux chantiers dans ses cartons. Si elle a naturellement la volonté d'affiner sa technologie, elle affiche d'ambitieux

objectifs commerciaux. *"Nous voulons tripler le nombre de clients français, dans l'année. Nous nous attaquerons, dans le même temps, à l'Allemagne et l'Italie. Deux pays dont le marché est très industriel, avec un gros tissu d'entreprises de taille intermédiaire"* , justifie le cofondateur.



À lire aussi

L'industrie est-elle le parent pauvre des licornes ?

La plateforme de Fabriq est déployée dans une vingtaine de pays, sur cinq continents, où ses clients ont des usines. *"10 à 20 % de notre chiffre d'affaires provient de l'expansion de nos clients à l'international. L'enjeu est désormais de nous lancer en propre. Nous ferons appel à des sociétés de conseil locales pour accélérer, en vue du recrutement de country managers en Allemagne et en Italie début 2023."* L'ensemble des équipes de l'entreprise devraient s'étoffer, puisque Fabriq prévoit de *"quadrupler ses effectifs d'ici à la fin 2023"*. De quoi, elle l'espère, concrétiser sa vision consistant à *"apporter les outils adéquats aux industriels, grands oubliés de la transition numérique"*. François Dechelette avance, en effet, que le secteur accuse *"un retard de pas moins de quinze ans en la*

matière sur celui du retail". Ce fossé tend néanmoins à se résorber d'après le dirigeant, qui a organisé ces derniers mois un tour de France pour sonder les besoins des usiniers.

Article écrit par Arthur Le Denn