

Mixel trouve la recette

Le fabricant d'agitateurs industriels prend le virage du numérique. Un logiciel finement paramétré lui permet de raccourcir de manière spectaculaire les délais pour proposer des devis, des plans commerciaux mais également pour générer les plans d'exécution, tandis qu'un autre va optimiser les flux en production. A la clé : un potentiel de fabrication démultiplié.

Fan de technologie, Philippe Eyraud a longtemps cherché par quel biais il pourrait faire entrer son entreprise dans le 4.0. Car Mixel n'est pas a priori positionnée dans le *high tech*. Elle travaille le métal, fabrique des agitateurs, des hélices... « *Finalemment, qu'est-ce que le 4.0 ?* », s'interroge à voix haute l'entrepreneur qui a repris cette entreprise en 1990 et l'a installée avec succès à l'international. « *C'est apporter plus de digital à tous les étages pour simplifier, rationaliser, fiabiliser, gagner en productivité. Il s'agit donc, pour en profiter, de rechercher quels sont les endroits où il existe un goulet d'étranglement empêchant l'activité d'exploser.* » Car les agitateurs se vendent dans tous les domaines industriels et dans le monde entier.

Un process passant de 3 heures à quelques minutes

Philippe Eyraud s'est rendu compte que son entreprise rejetait 35% des appels d'offres. « *Certains ne nous correspondent pas mais d'autres sont simplement trop petits, ce qui nous prend trop de temps ; ou trop importants, ce qui nous détourne de notre cœur de métier.* » Pour pallier cela, le chef d'entreprise est parti à la recherche d'un logiciel qui intègre un configurateur afin d'automatiser les réponses et un module pour générer des plans commerciaux à fournir avec la proposition. « *Après l'analyse du cahier des charges, le temps de travail va passer d'une durée comprise entre 3 et 7 heures... à quelques minutes.* » Après un intense travail de paramétrage, 60% des cas de figure sont aujourd'hui couverts et 90% le seront en 2021.

« *Ce processus nous permet d'absorber la demande et de nous positionner sur des appels d'offres plus complexes. C'est là qu'est notre stratégie* », explique le dirigeant.

Mixel a aussi investi dans une puissante informatique pour sortir des plans d'exécution semi-automatiquement. « *Sur une hélice standard, on passe de 14'28 à 1'30, s'exclame encore l'entrepreneur. Sur ce seul produit, on gagne 27 jours par an !* »

Reste à permettre à la production de suivre le rythme. « *On travaille sur nos flux grâce, là aussi, à des logiciels dédiés. Cela nous met en position d'être plus industriels que nous le sommes et c'est la seule façon d'encaisser la croissance qui arrive,* conclut Philippe Eyraud qui tient à préciser : *Il ne*



© A. Razia

Philippe Eyraud a repris Mixel en 1990. Il a implanté la société en Chine il y a quinze ans et passe aujourd'hui un cap industriel : grâce à la digitalisation de certains procédés, la production va enfin pouvoir suivre la demande !

s'agit évidemment pas de diminuer les effectifs mais de les positionner sur des tâches à plus forte valeur ajoutée. »

Prochaine étape : l'IA

L'usine Mixel implantée en Chine (qui vient d'être déplacée et agrandie pour répondre aussi à la demande asiatique) bénéficiera également de ces nouveaux process. « *Nous prenons une avance colossale sur la concurrence. Nous raccourcissons les délais et c'est un énorme avantage* », conclut Philippe Eyraud qui réfléchit déjà à l'étape suivante : l'intelligence artificielle.

 Alban Razia

Mixel Agitateurs en bref

Pdt : Philippe Eyraud

Siège : Dardilly (Rhône)

CA 2019 : 13 M€

Effectif : 56 personnes en France et 16 en Asie