

# Contextualisation spatiale pour augmenter la collaboration en production

*Retour d'expérience d'une innovation frugale en digital*

Anne Bard - GSK

Shakeel Mirza – Autodesk @MecSim

# A propos des présentateurs



Anne BARD – Design Lead - GSK

Front End Engineering and Design

Projets d'investissement internationaux

Je suis un leader en Design, Conception et Stratégie authentique et passionnée.

Mon mode opératoire est de poser des questions sans relâche, d'établir et rendre visible les liens entre les personnes, les idées, et le contexte pour identifier les vrais problèmes à résoudre. <https://www.autodesk.com/autodesk-university/au-online/profile?relProf=1>

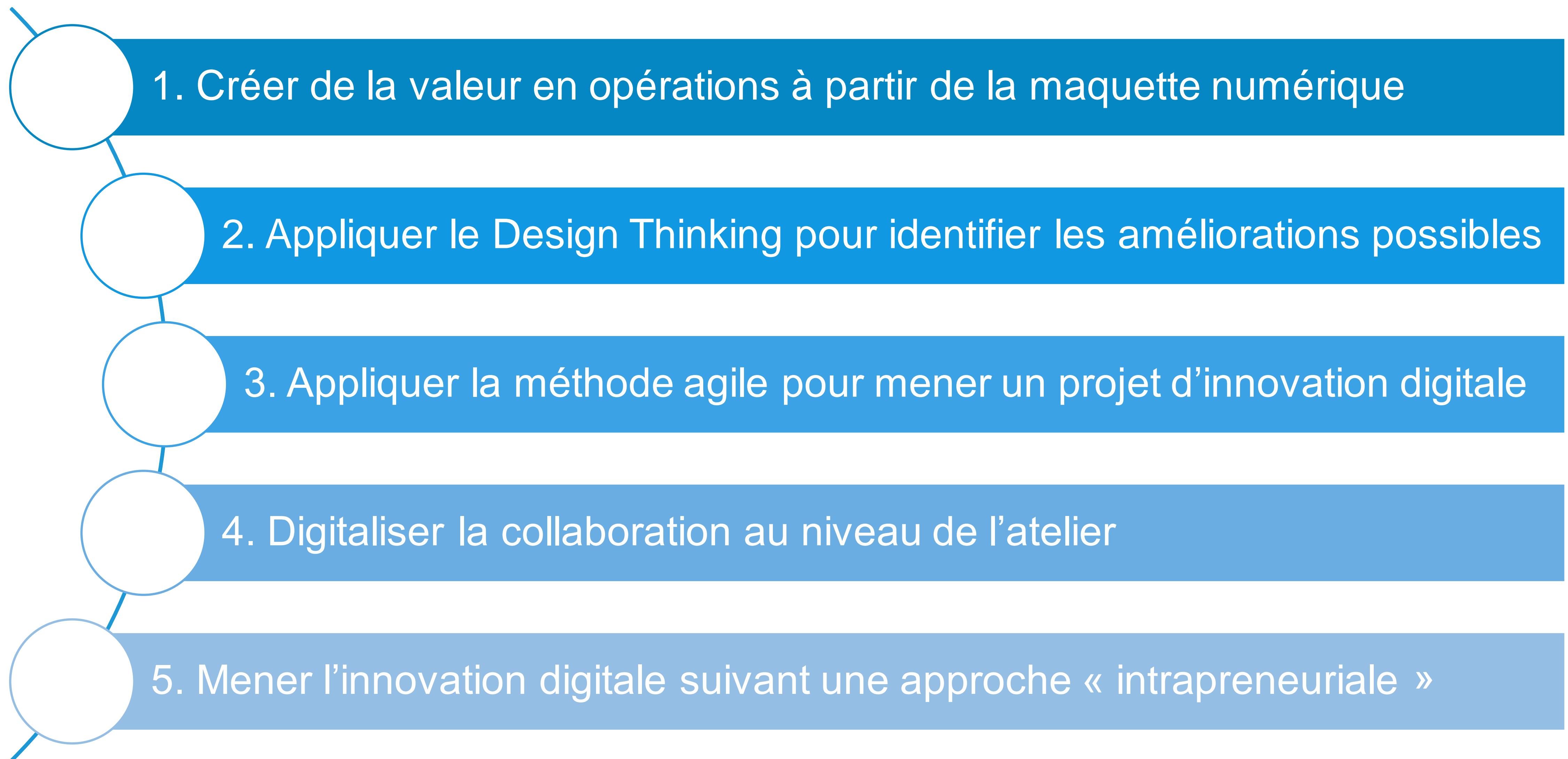


Shakeel Mirza

Senior Business Development Manager, Autodesk France

Ingénieur mécanique avec une spécialisation en modélisation et simulation et un MBA (Innovation, HEC Paris) , je suis passionné par l'application de la technologie digitale en industrie (manufacturière et construction) pour créer plus de valeur à partir des données. Avec mes 20 ans d'expérience dans l'adoption de la technologie logicielle pour améliorer l'efficacité des processus industriels et trouver des nouvelles applications, je suis amené à contribuer avec les leaders industriels sur des projets innovants.

# Les cinq objectifs du cours

- 
1. Créer de la valeur en opérations à partir de la maquette numérique
  2. Appliquer le Design Thinking pour identifier les améliorations possibles
  3. Appliquer la méthode agile pour mener un projet d'innovation digitale
  4. Digitaliser la collaboration au niveau de l'atelier
  5. Mener l'innovation digitale suivant une approche « intrapreneuriale »

# Agenda

1. L'origine :  
Comment tout  
a commencé

2. Début dans  
la démarche  
Agile et le  
Design  
Thinking

3. Nos  
premiers  
succès: Le  
prototype  
obtenu

4. La démarche  
intrapreneuriale

5. Les  
prochaines  
étapes

6. Conclusions

# 1. L'origine du problème: Comment tout a commencé



# Présentation de GSK

## | GSK à travers le monde



### 3 domaines d'activité



#### GSK Pharma

Des médicaments de prescription dans un grand nombre de pathologies, dont les maladies respiratoires et le VIH.

**52 % du CA global**



#### GSK Vaccins

Des vaccins, pour les enfants et les adultes, qui protègent contre les maladies infectieuses.

**21 % du CA global**



#### GSK Santé Grand Public

Des produits de santé grand public dans 5 domaines : hygiène bucco-dentaire, traitement de la douleur, respiratoire, dermo-cosmétique et nutrition.

**27 % du CA global**

**99 000**

collaborateurs

**38,4 milliards d'€**

de chiffre d'affaires

**> 7 milliards d'unités**

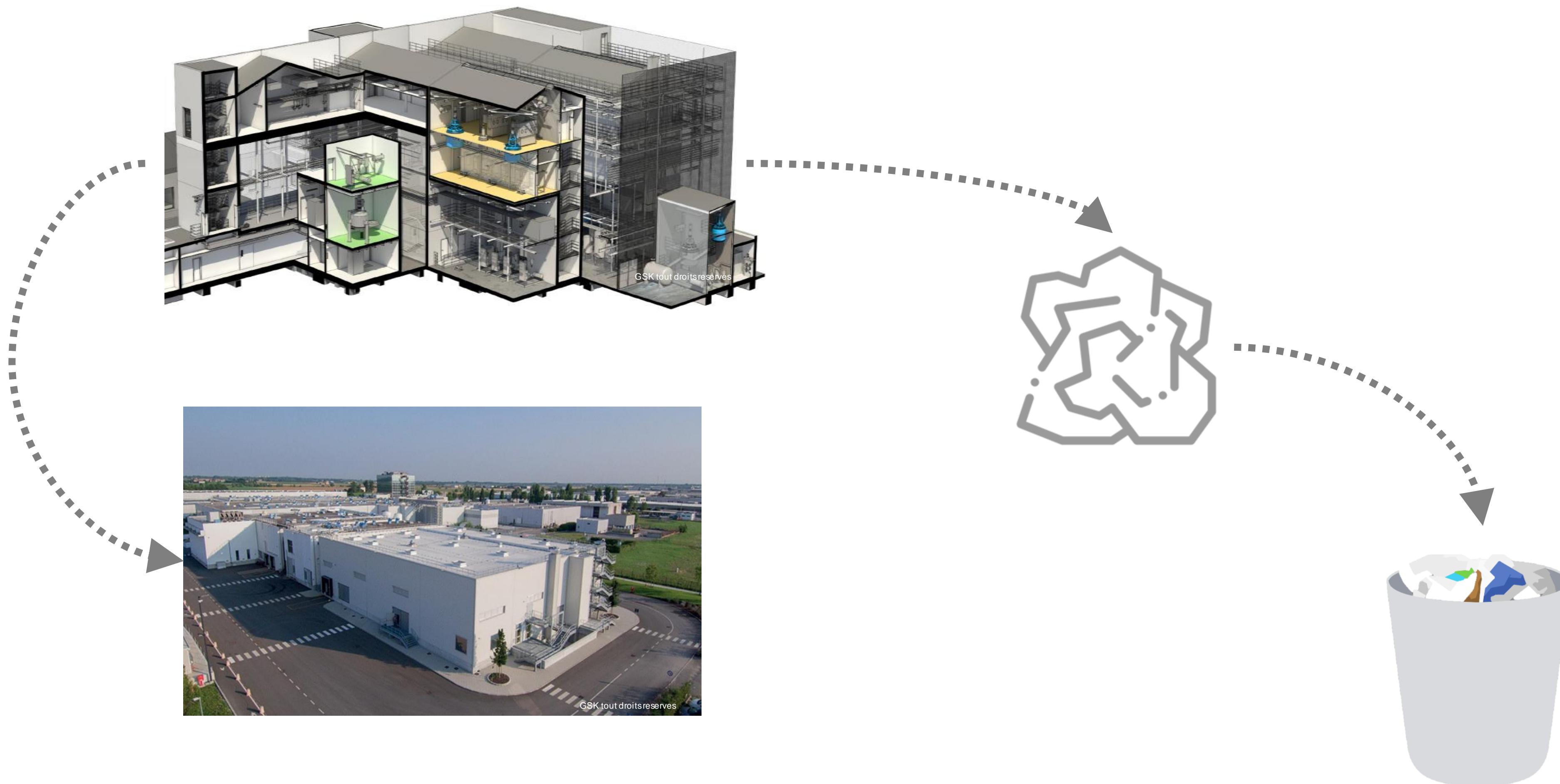
produites

# Quelle est la mission du département FEED chez GSK?



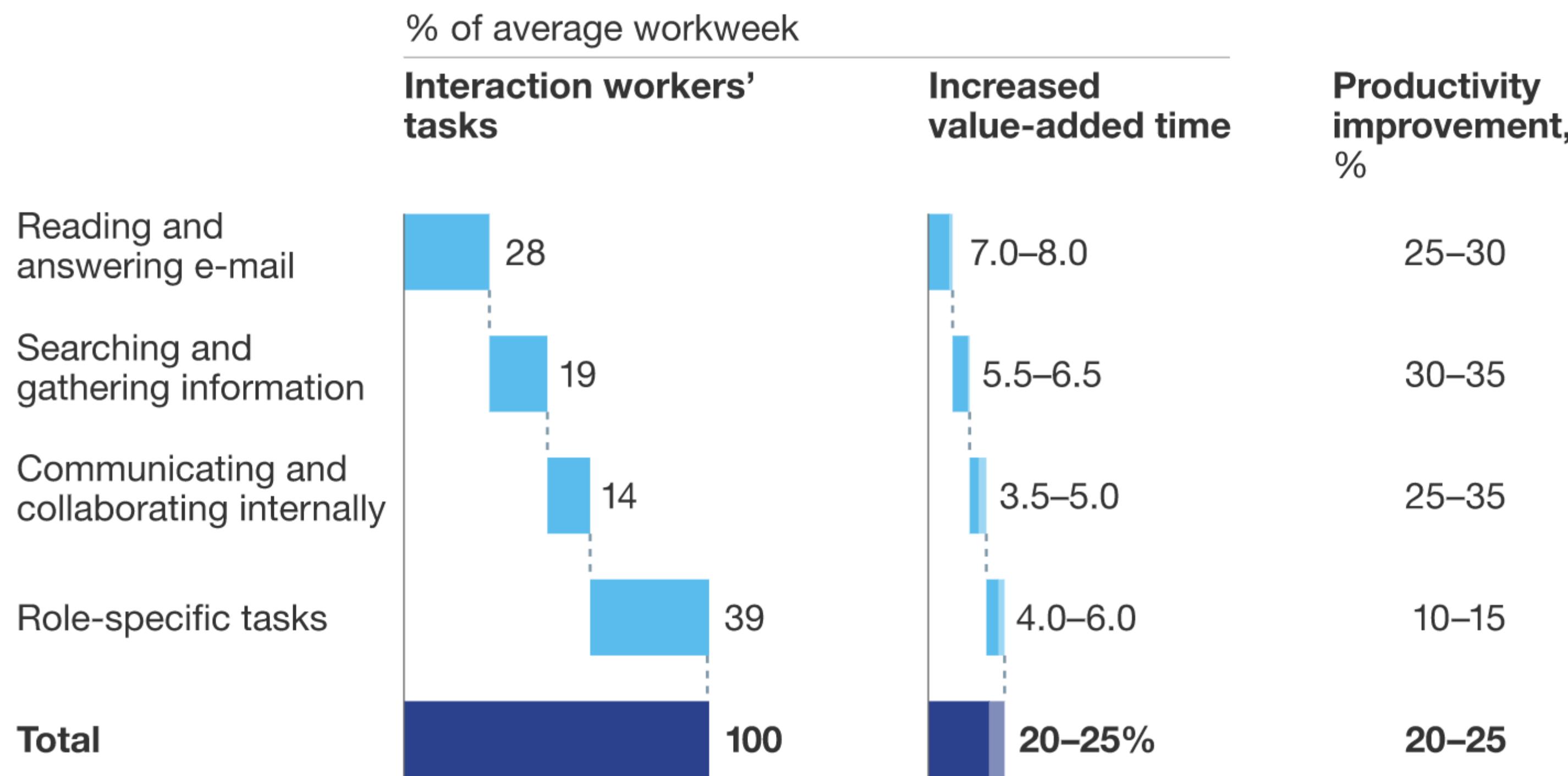
Front End Engineering and Design ou Ingénierie d'avant-projet

# Comment l'idée de ce projet a émergée?



# Et pourtant... 61% du temps passé en communication et recherche d'information

Improved communication and collaboration through social technologies could raise the productivity of interaction workers by 20 to 25 percent.



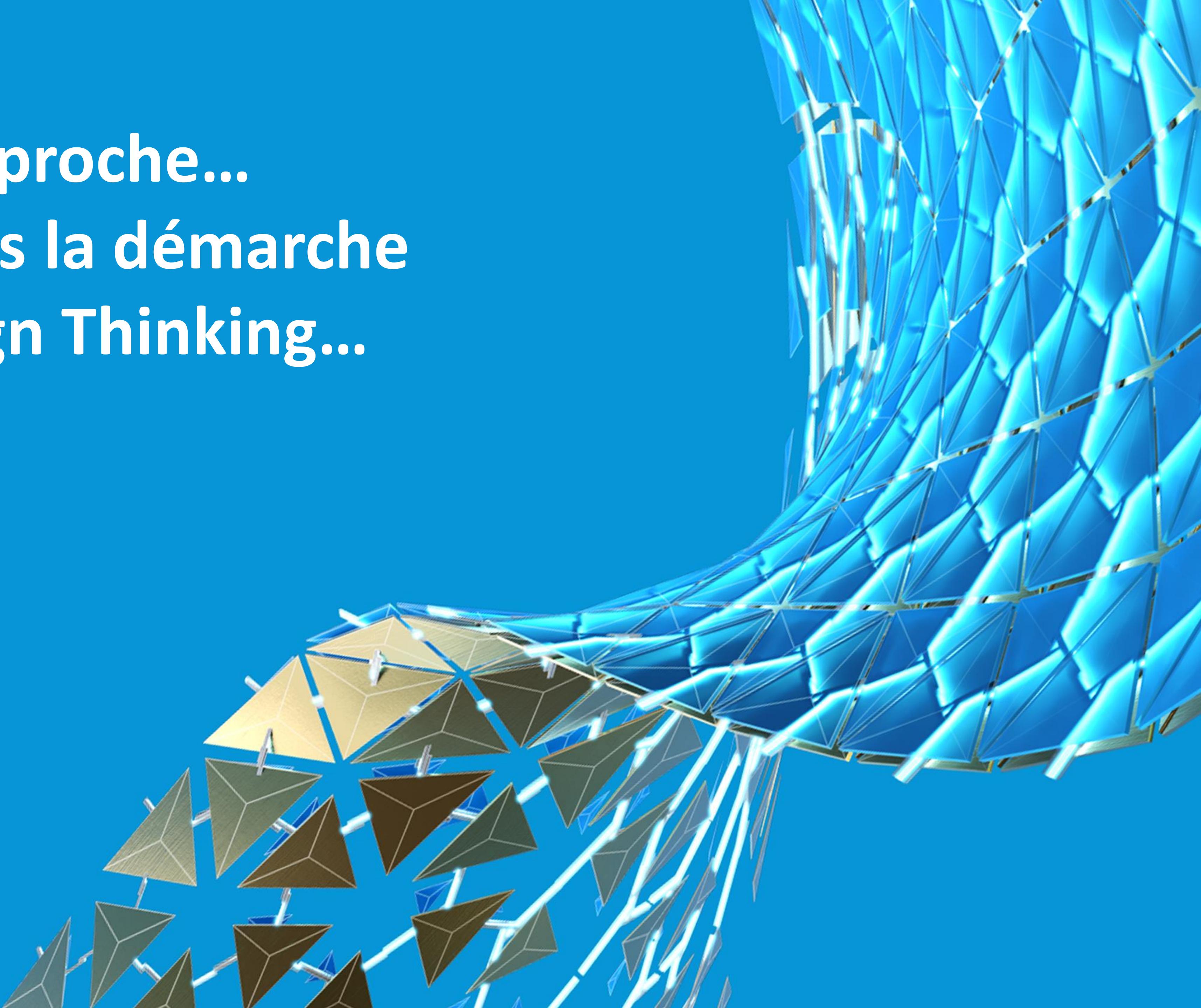
Source: International Data Corporation (IDC); McKinsey Global Institute analysis

2. Changer d'approche...

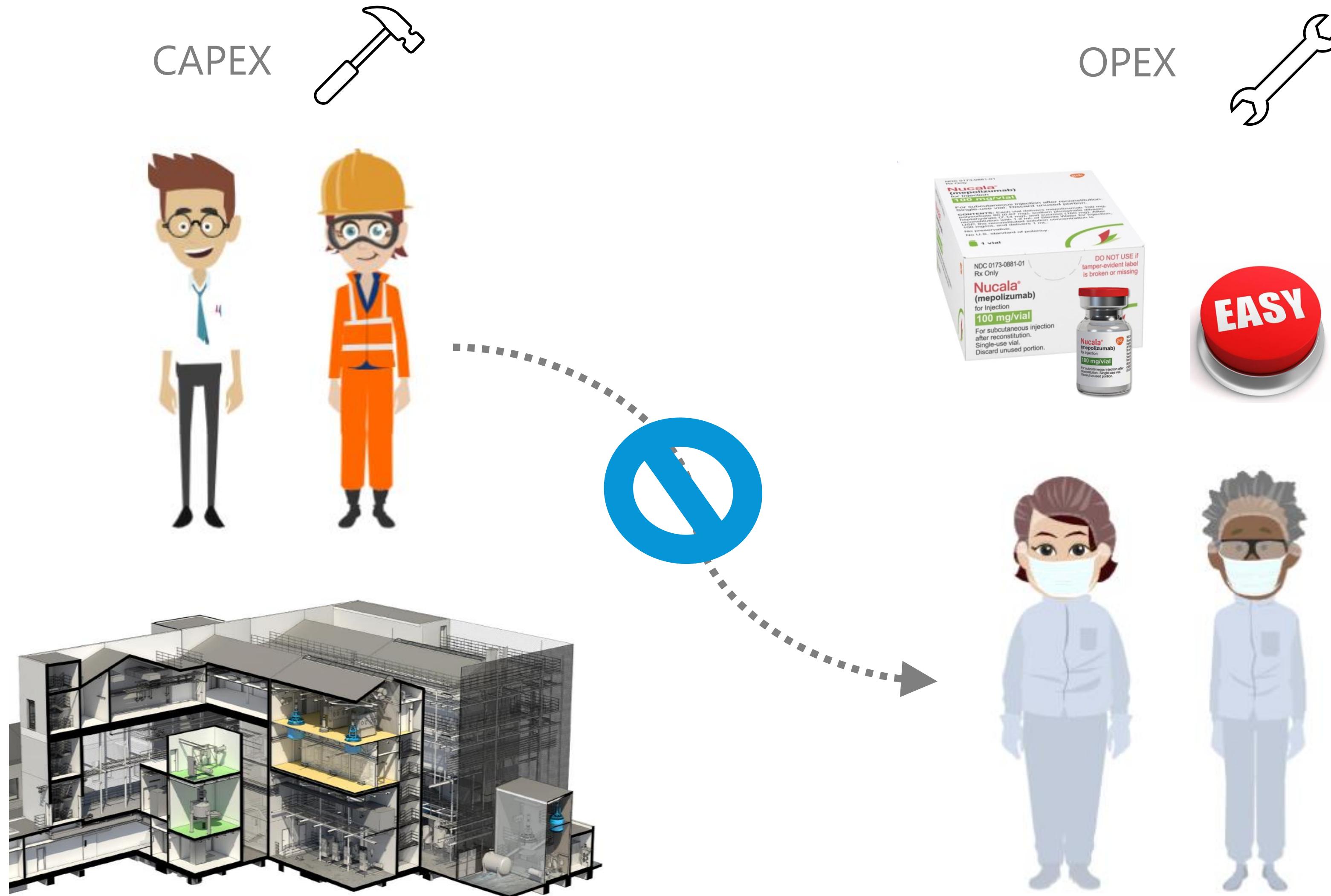
Nos débuts dans la démarche

Agile et le Design Thinking...

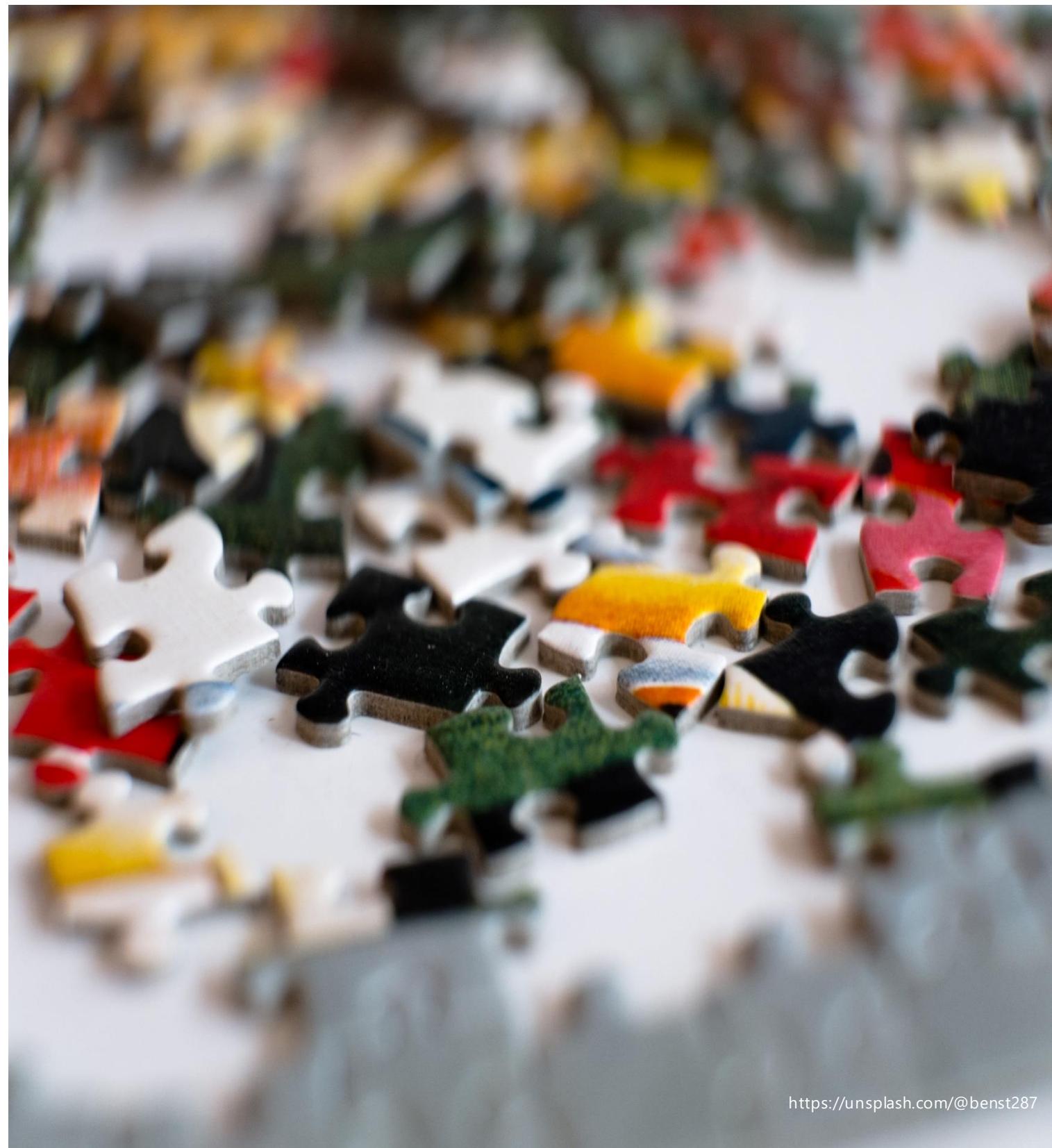
Sans le savoir



# On a d'abord regardé le problème sous un autre angle



# On a aussi regardé la technologie sous un nouvel angle.

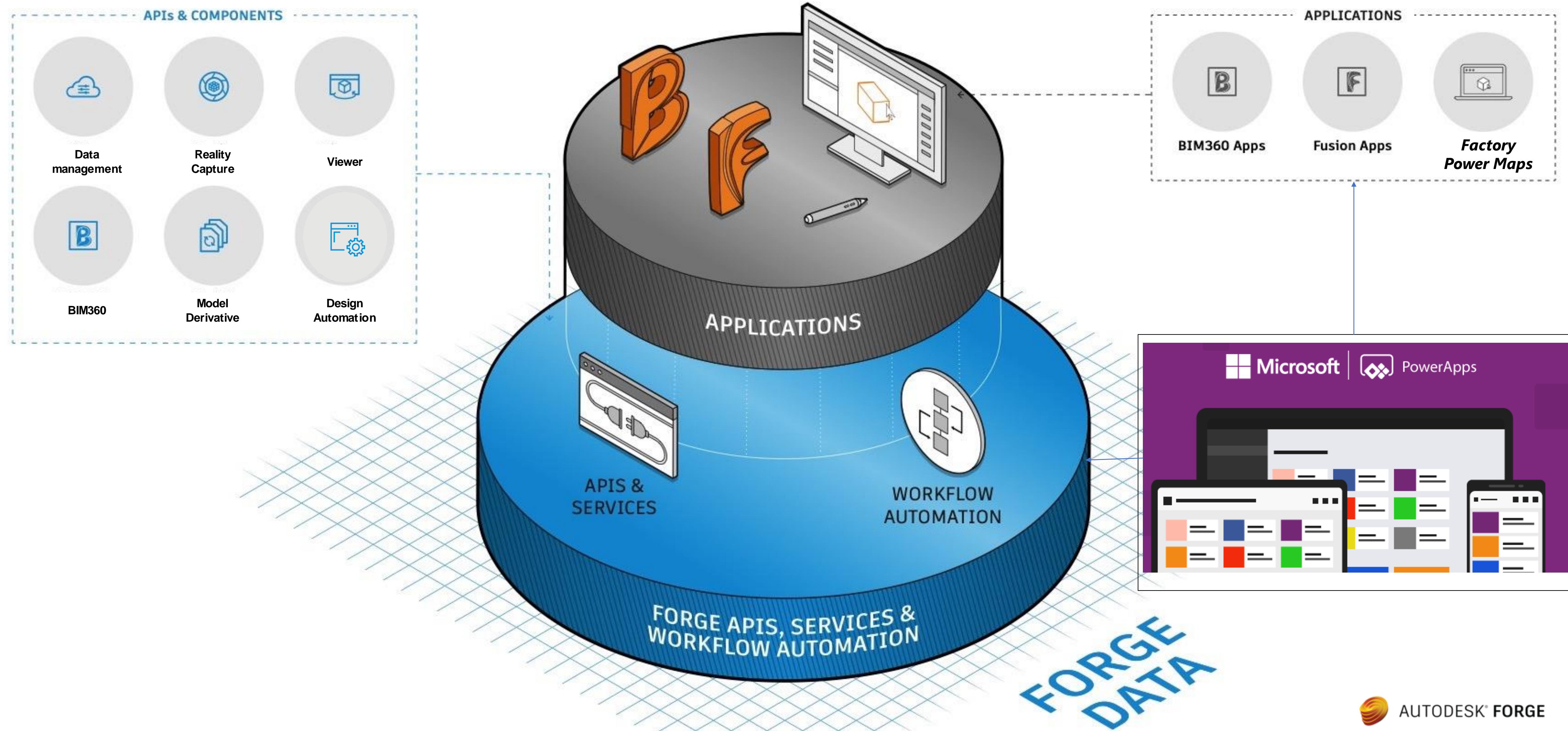


La technologie était là...  
On s'est inspirés des  
stratégies d'autres  
entreprises...

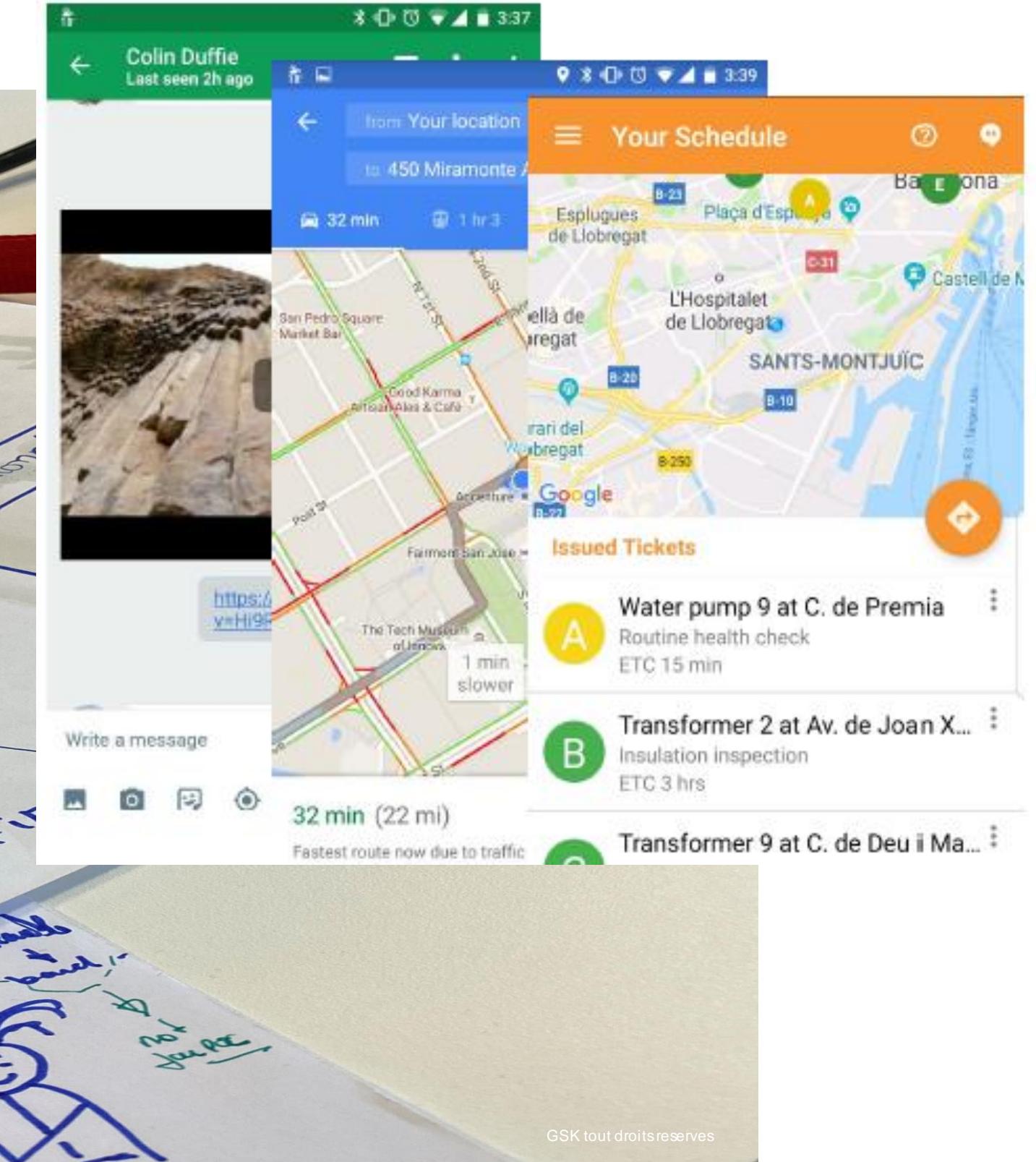
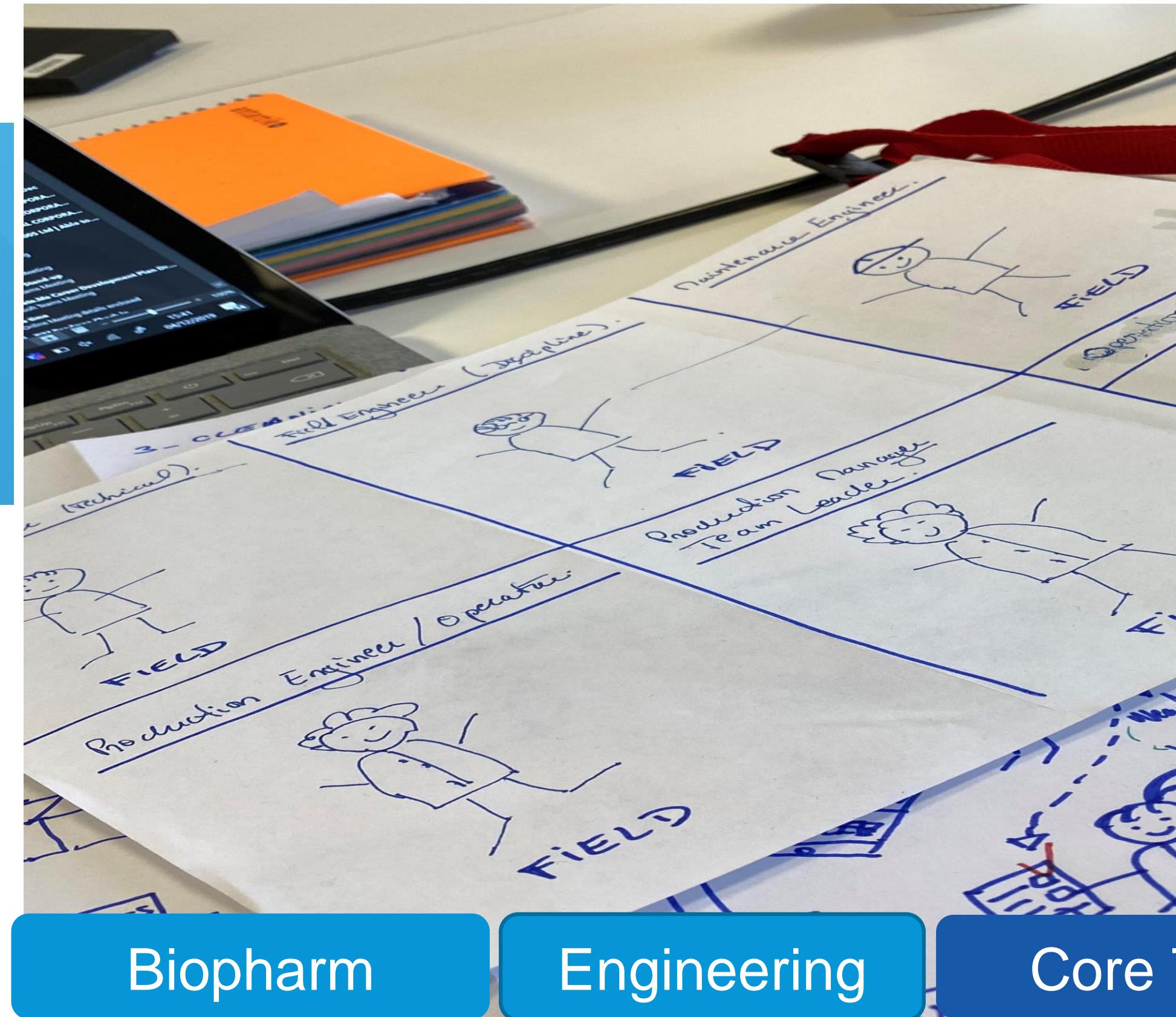
Peu à peu on développait une approche Agile sans le  
savoir..

# Autodesk Forge et PowerApps: The Power of Cloud

## Combinaison parfaite pour un projet agile



# Une bonne idée ne suffit pas... il faut l'exposer au grand jour et chercher du feed-back



Biopharm

Engineering

Core Tech

Operational Engineering /  
Automation

Externe

Vaccines

GPS

Tech

R&D

# Recherche utilisateur et alignement des parties prenantes



Un début d'expérimentation



Nous avons appris à identifier notre cible utilisateur sans avoir aucune formation marketing.

# Trouver un sponsor, créer une communauté



**1. Réunion après réunion les  
retours positifs  
s'accumulaient...**

**2. On a trouvé notre sponsor**



PSC: Pharma Supply Chain  
Tech: IT (partenaire business)

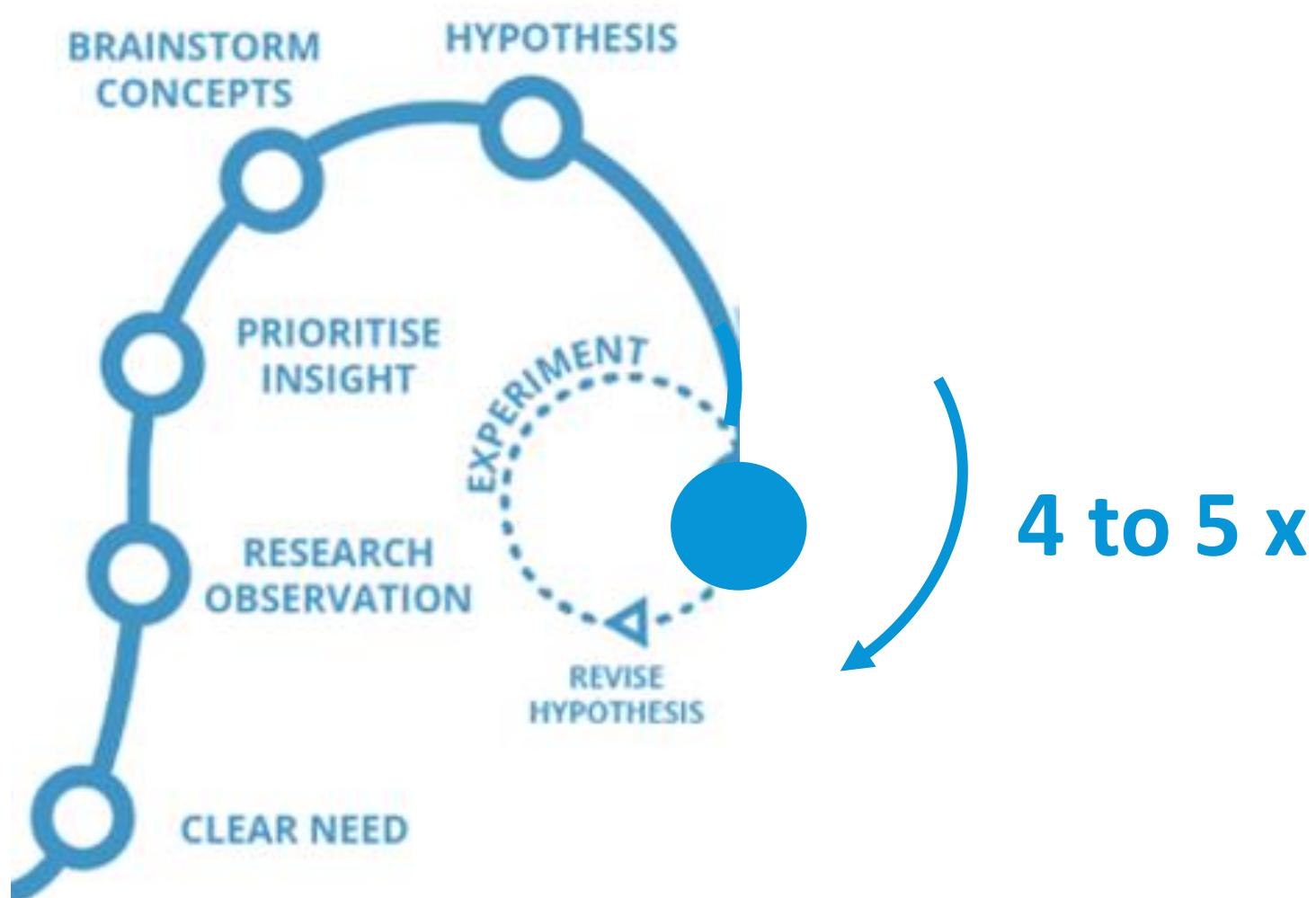
# 6 Décembre 2019: On démarre le prototypage



Microsoft



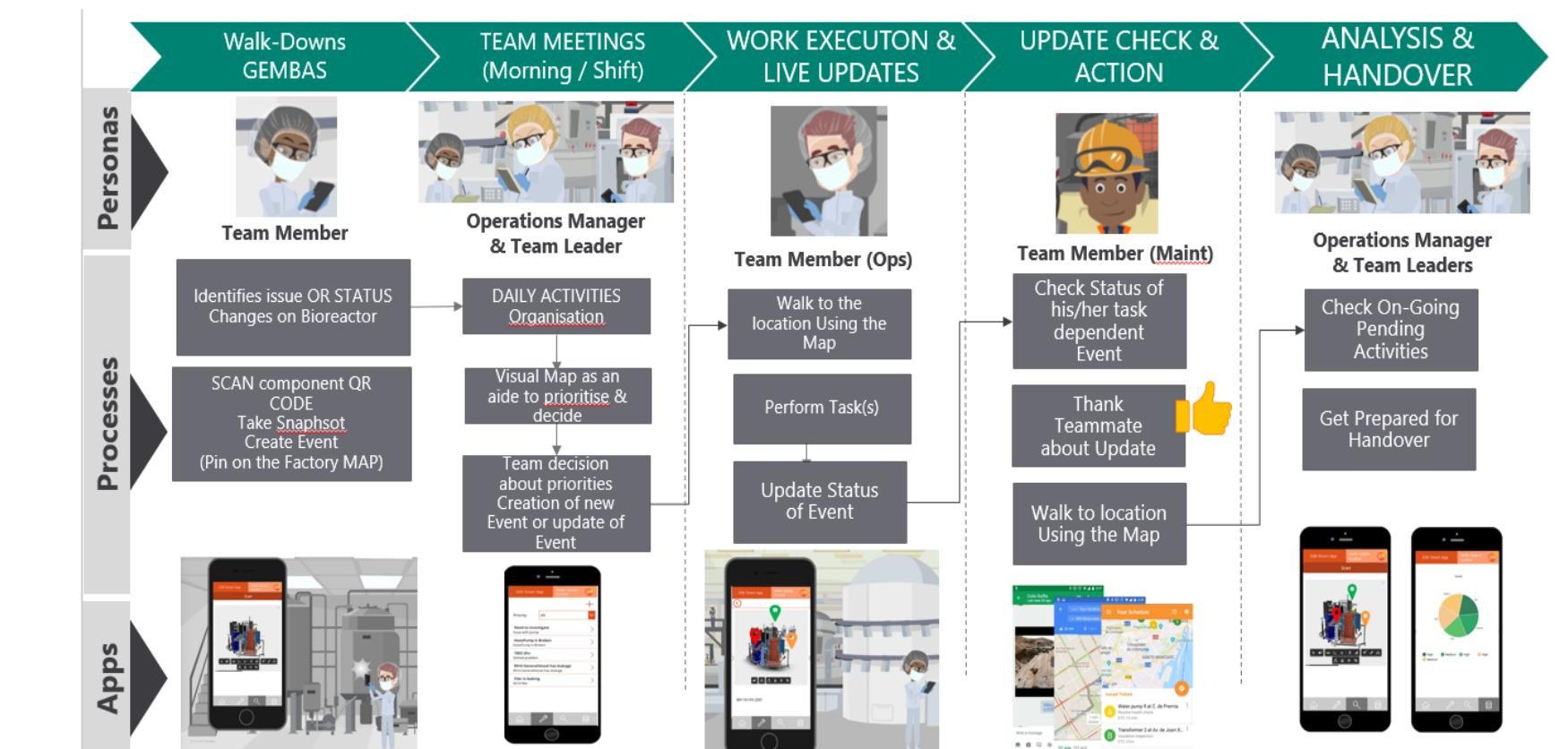
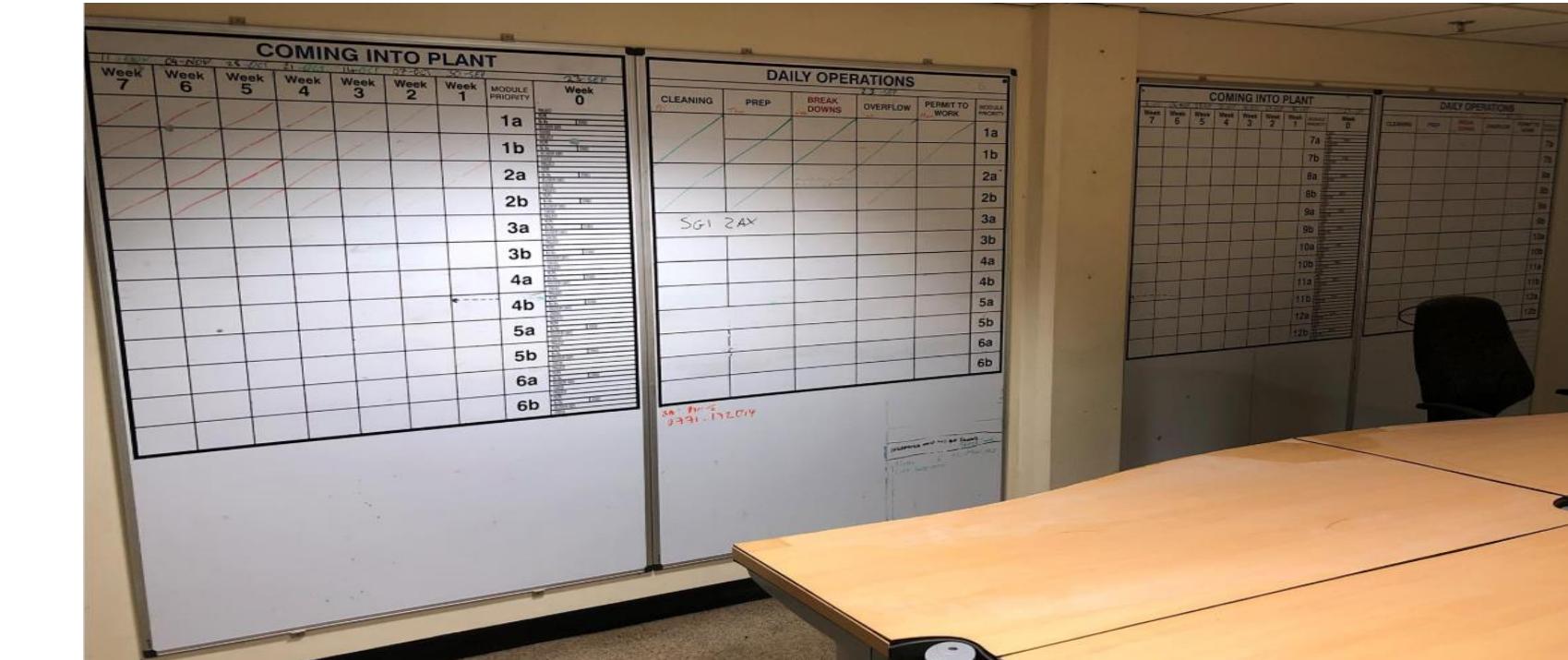
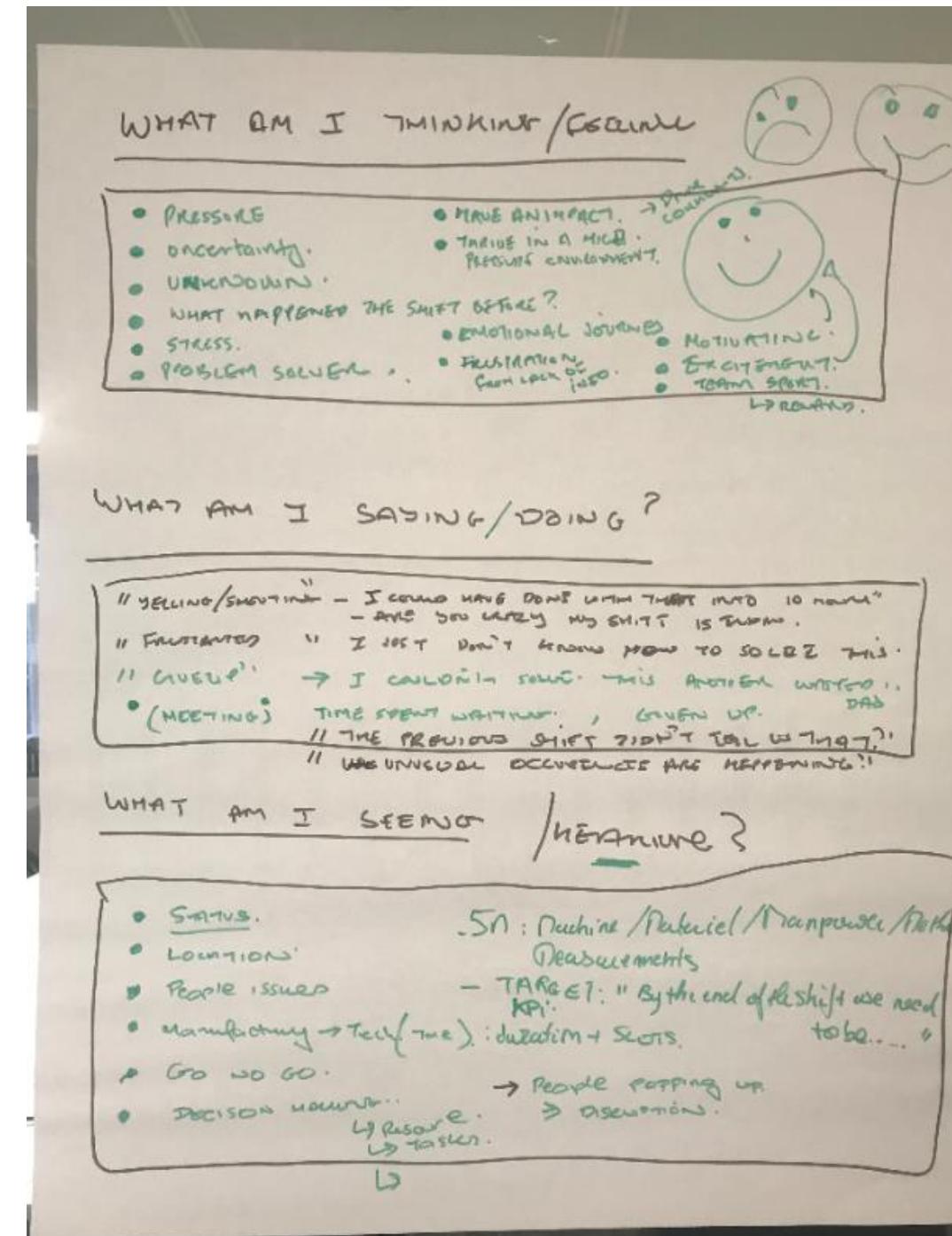
# 4 à 5 itérations ont été nécessaires pour définir le besoin



- Définir les *personas*
- Identifier les difficultés et point d'achoppement
- Formaliser les bénéfices et point d'amélioration



# « Storyboard » du parcours utilisateur



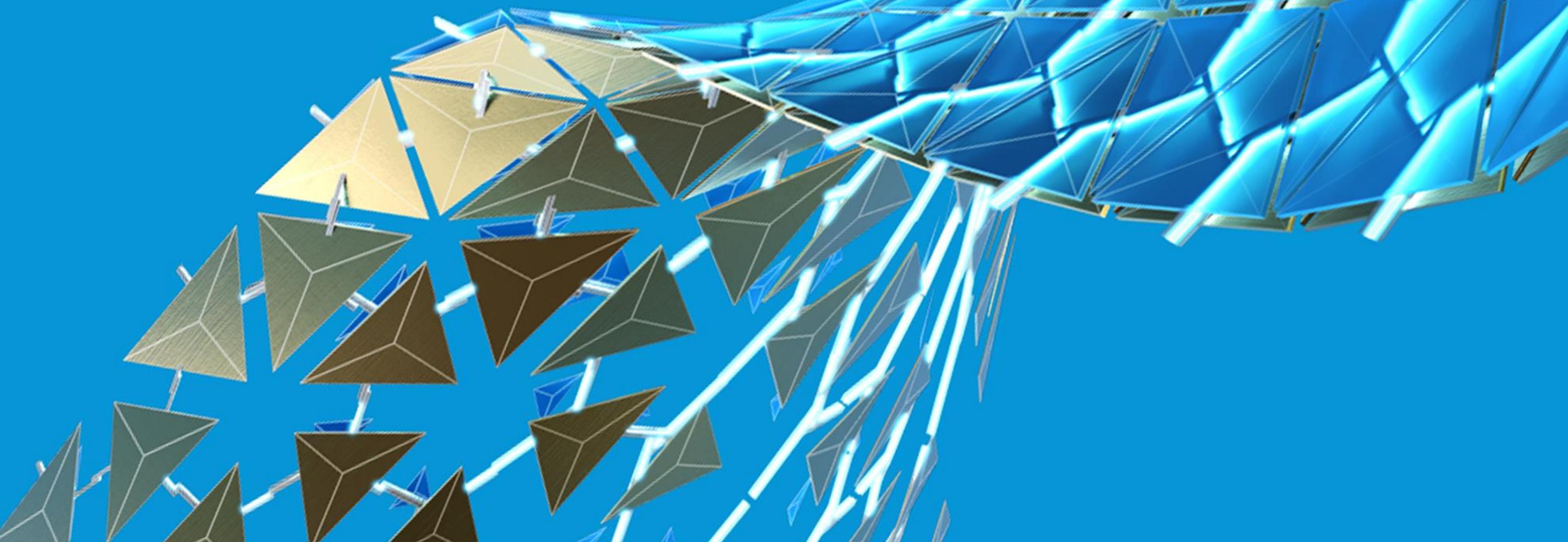
Persona

Process

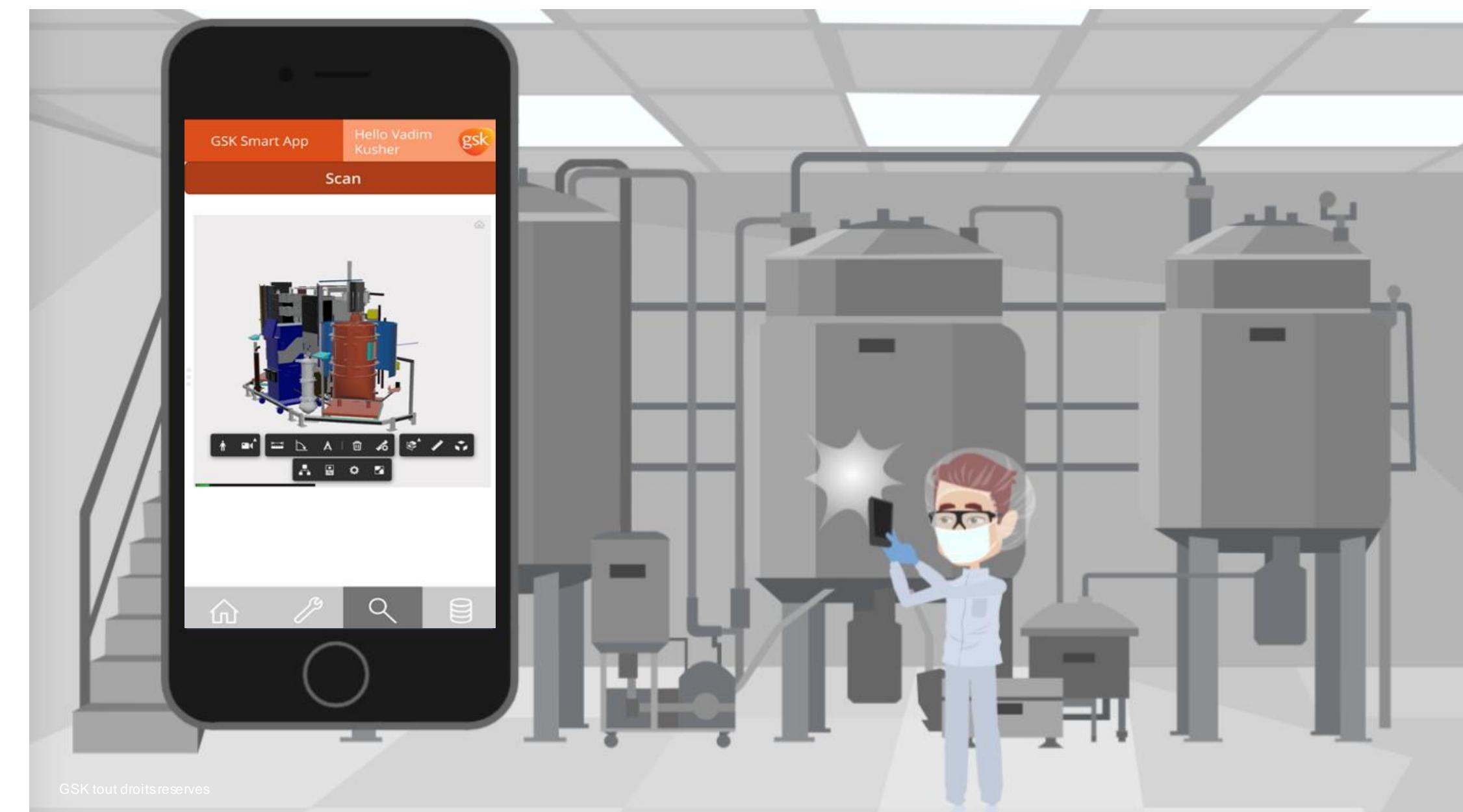
App

3a. Le Produit obtenu:

l'application mobile  
*Factory Power Maps*



# Factory Power Maps – Qu'est ce que c'est?



# Digitaliser la collaboration au niveau de l'atelier

## Pourquoi est-ce important?

## Quelle est la proposition de valeur?

7:00 – LA JOURNÉE DE TRAVAIL COMMENCE:

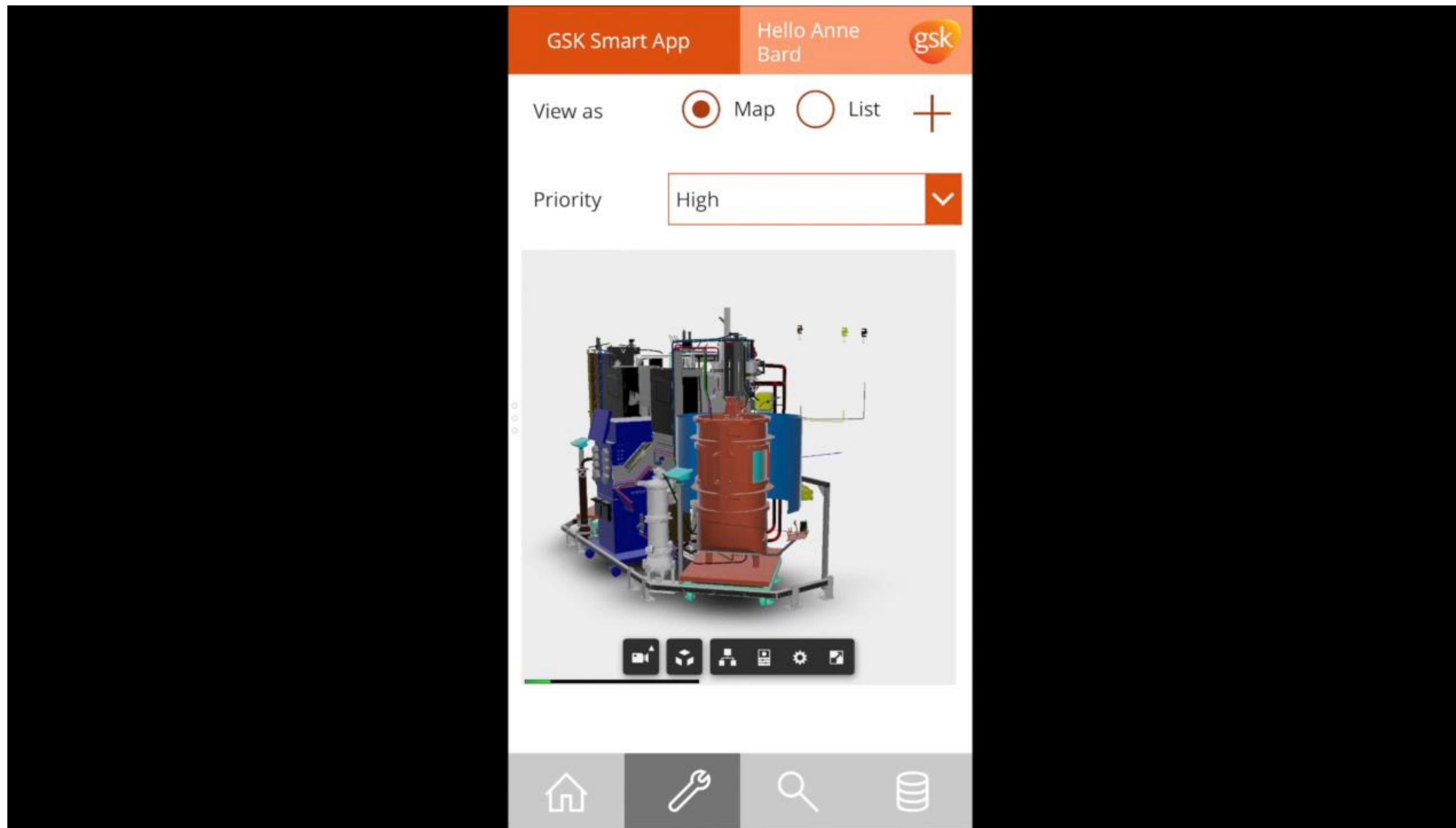
- QUE faire en priorité?
- OU aller en priorité?
- QUI voir en priorité?

Le parcours de création de l'application mobile *Factory Power Maps* de Juin 2019 a Janvier 2020



*Et l'histoire ne s'arrête pas là...*

# Le résultat obtenu: vidéo démo app

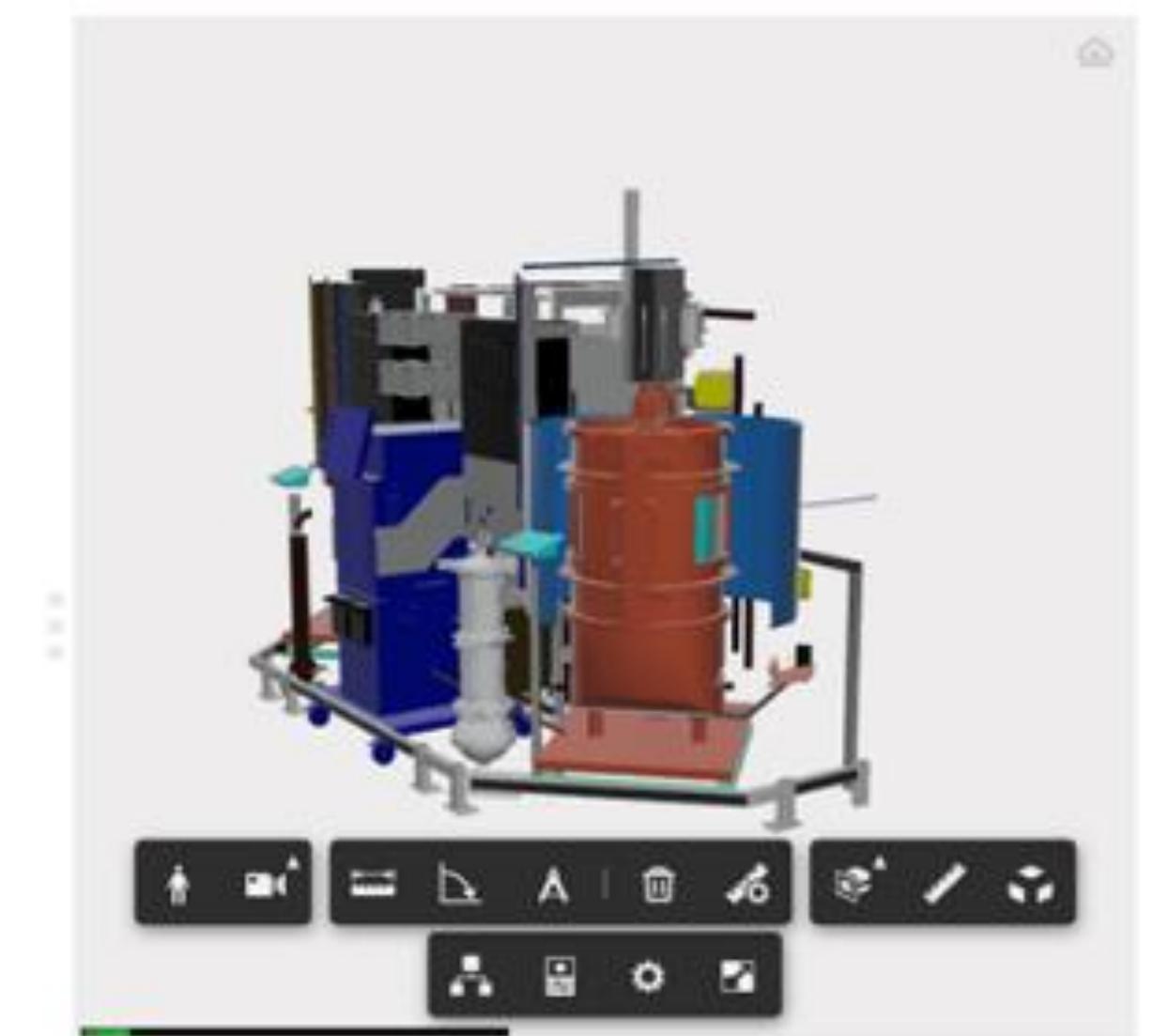
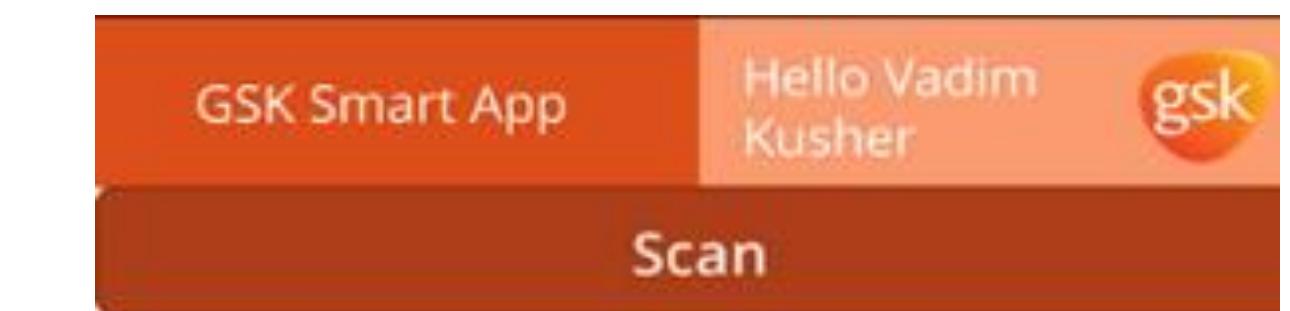


Vidéo illustrant les principales fonctionnalités de l'application créée a partir de FORGE et MICROSOFT POWER APP

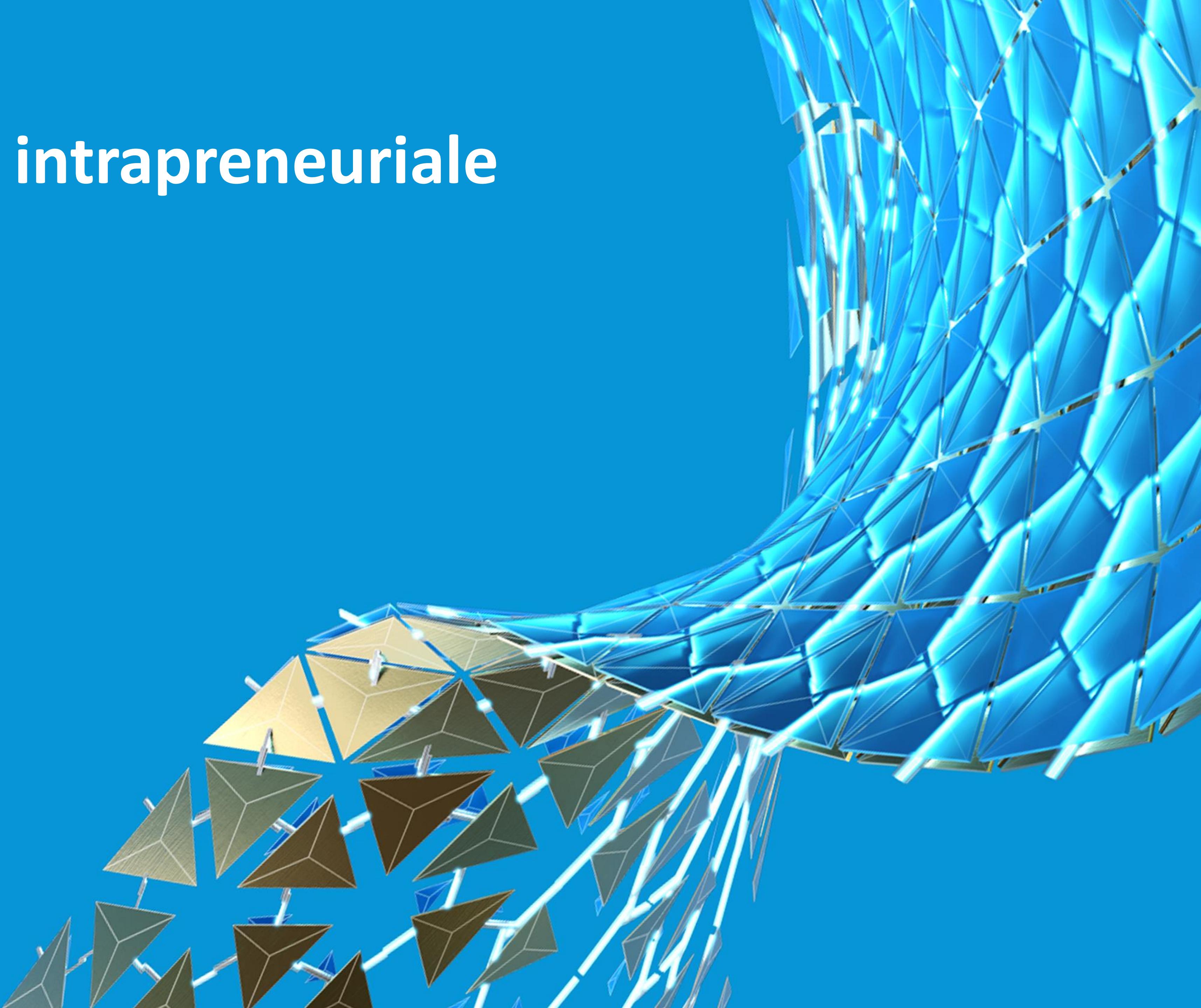
## 3b. Nos premiers succès... Une rupture technologique



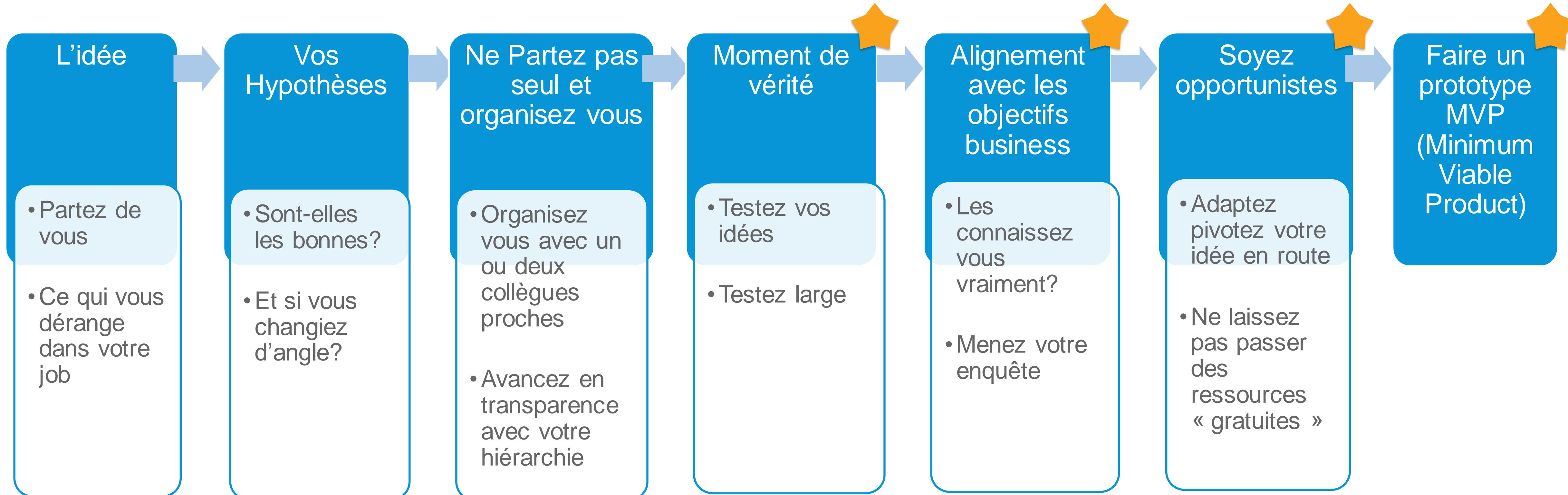
# Ca fonctionne!



## 4. La démarche intrapreneuriale (en résumé)



# Le Processus en 7 Etapes...



A suivre...

# Les résultats en quelques chiffres

**0€**  
DÉPENSES

**55**  
VOLONTAIRES

**>1000**  
VUES

**5**  
PROSPECTS ACTIFS

**Beaucoup de volonté,  
sponsorship et  
partenaires alignés  
autour du même objectif**

**CHATS, CONFERENCES, CALLS**

- 43 GSK
- 3 MS
- 3 Autodesk
- 3 Others

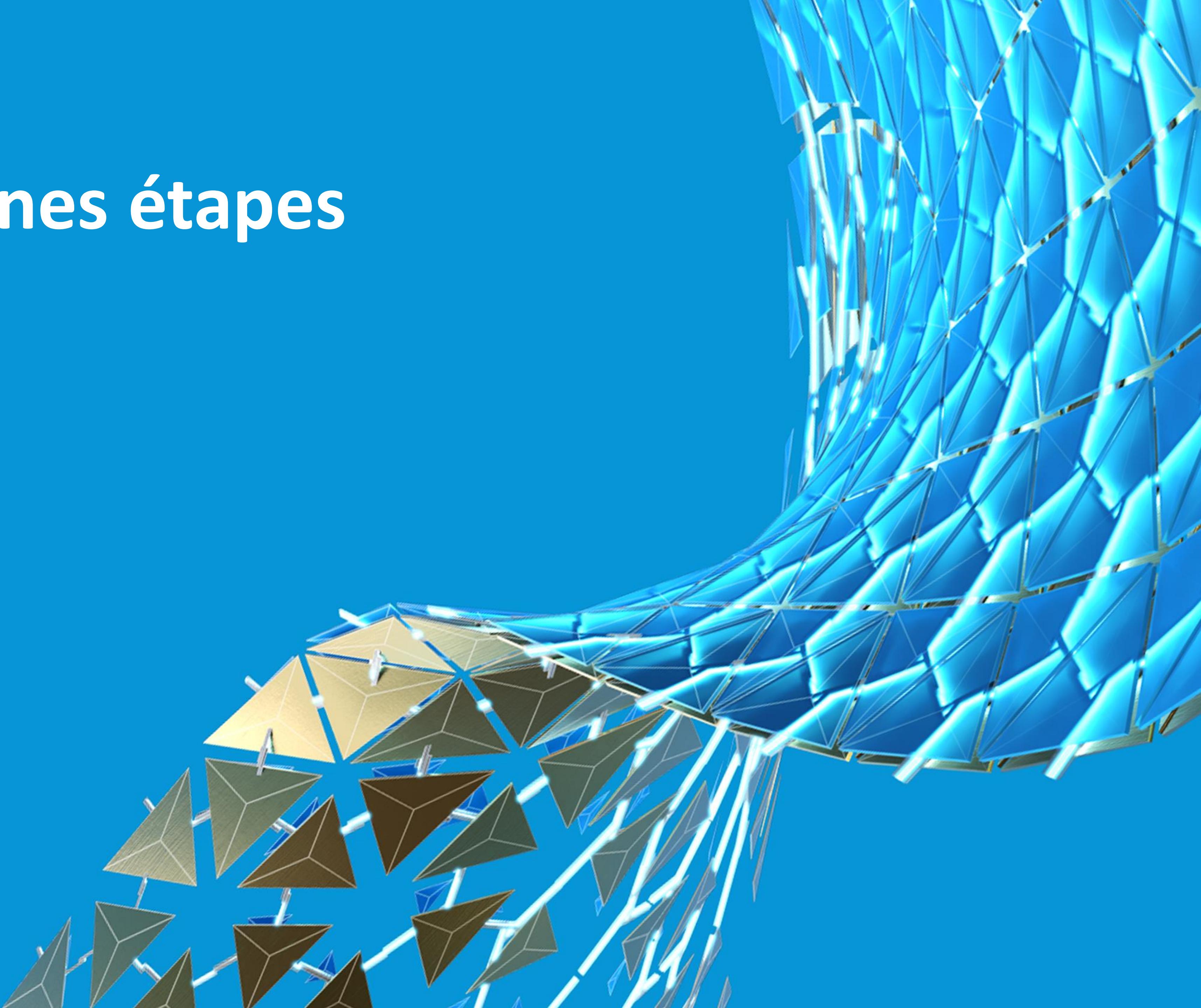
**RESEAUX SOCIAUX INTERNES**

- 557 vues en Juin 2020
- 335 vues en Mars 2020
- 41 Actions (partage ou commentaires) en Jan 2020

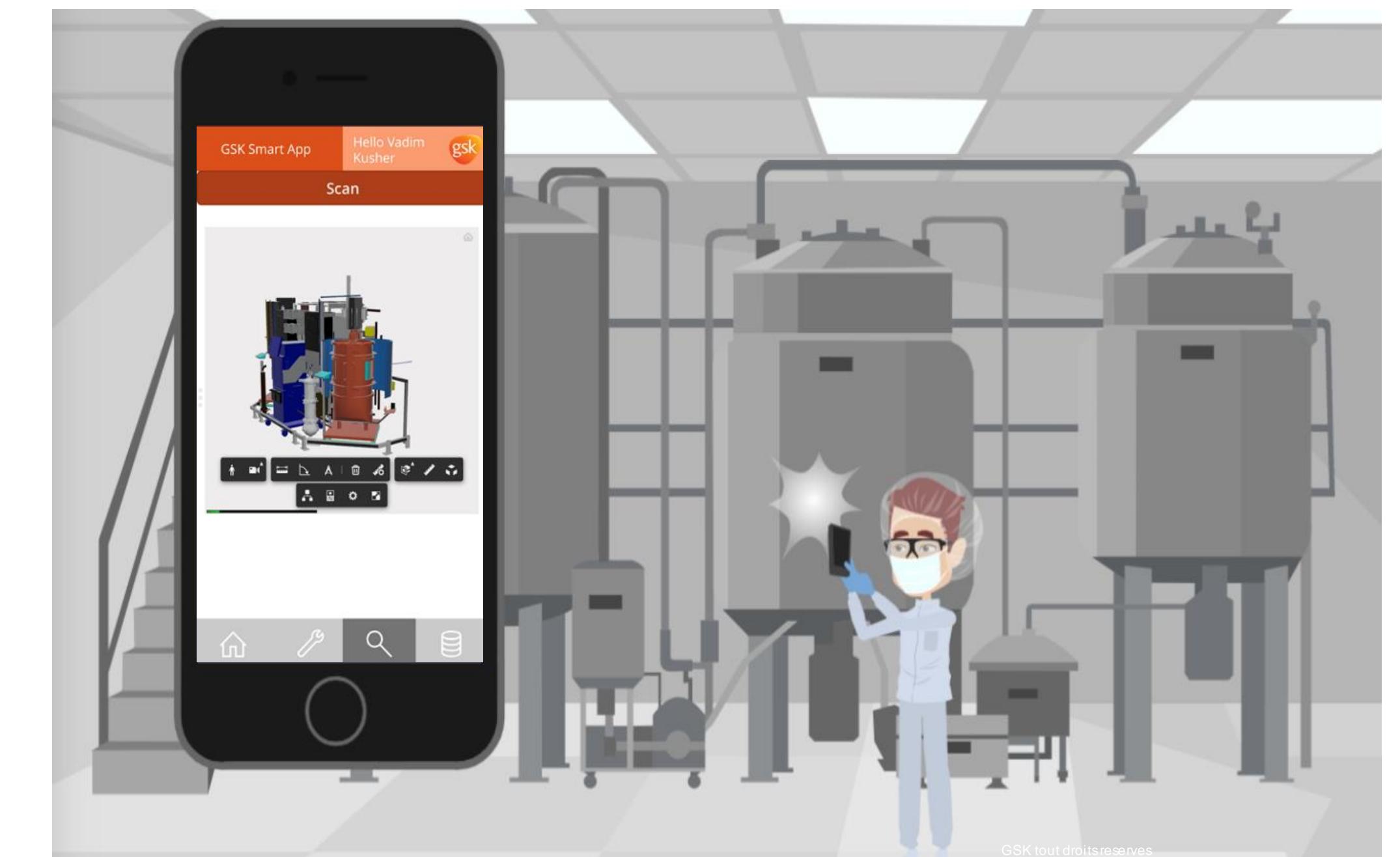
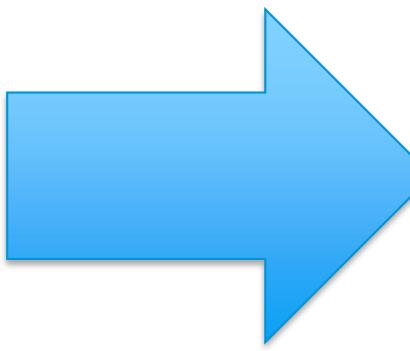
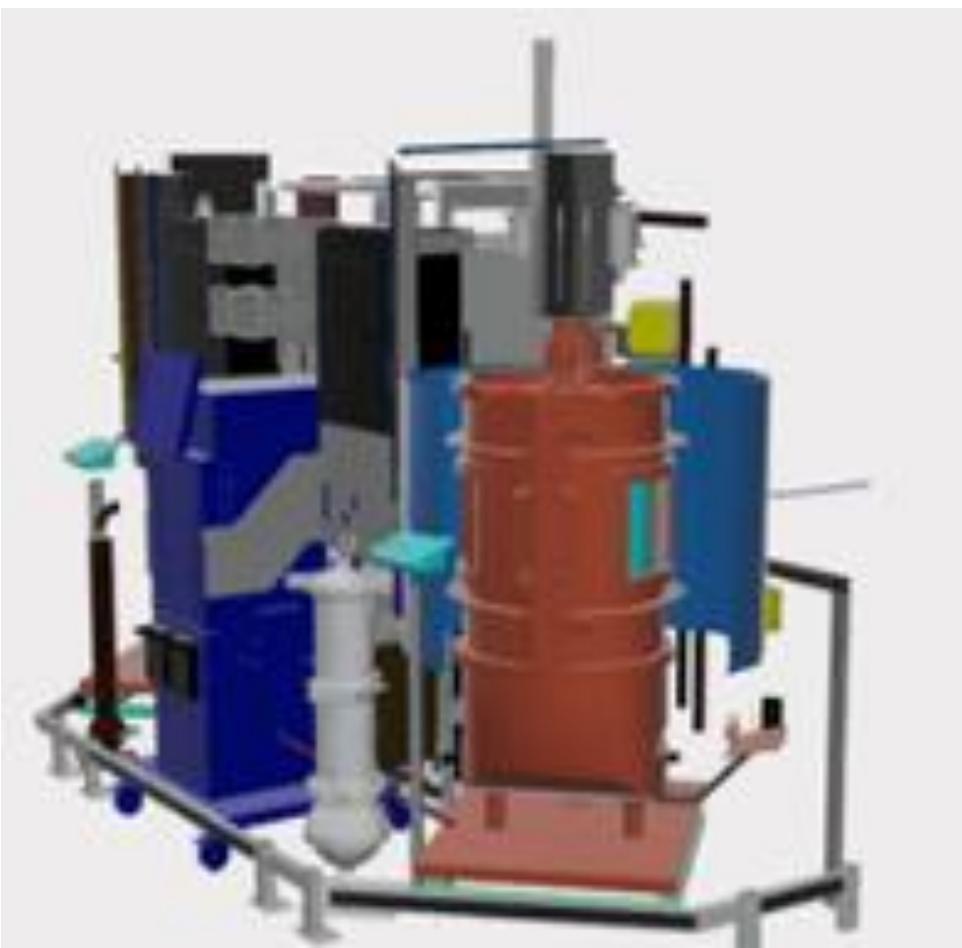
**PISTES ACTIVES**

- Biopharm & Sterile
- Vx
- GPS ...
- Primary

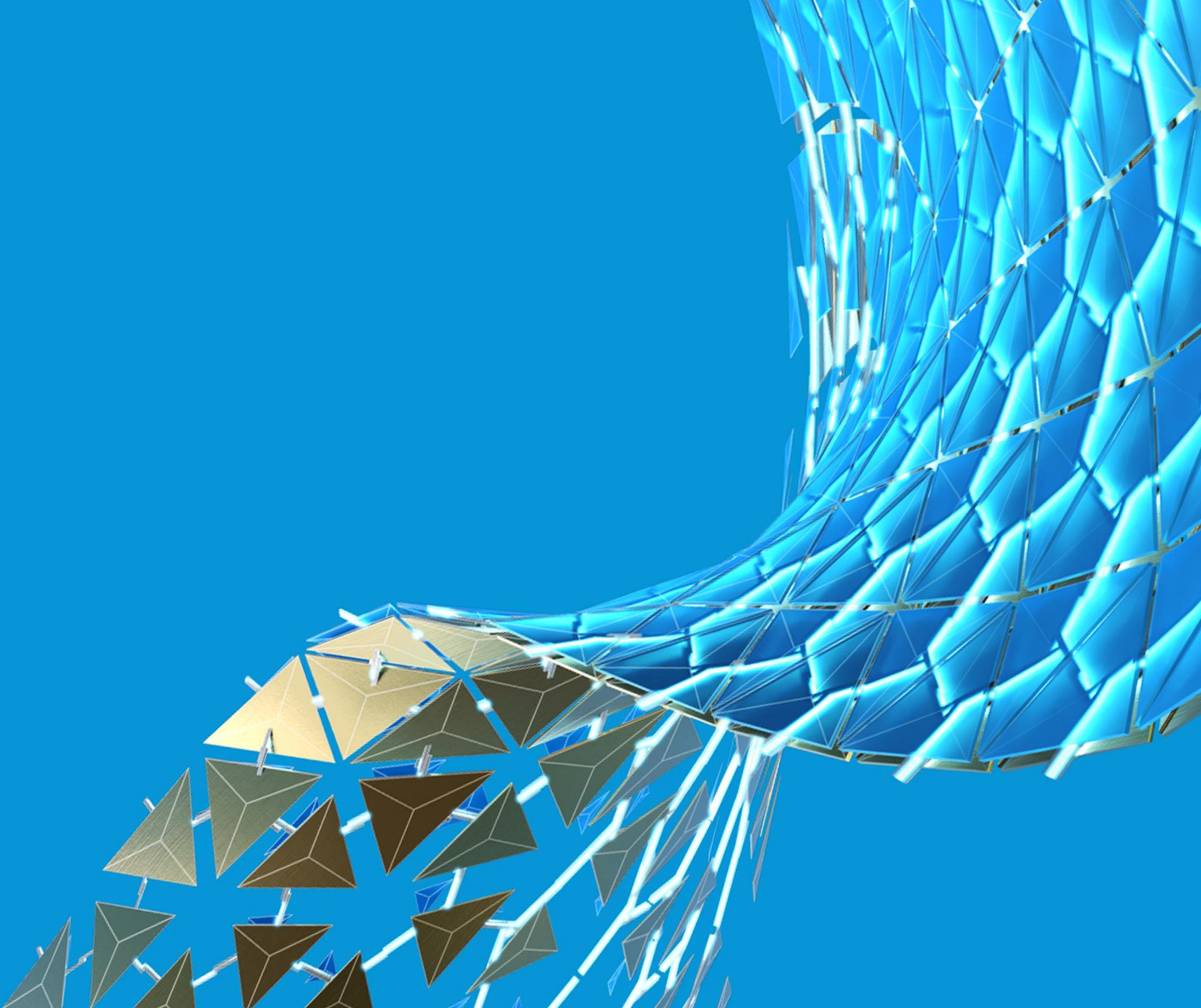
## 5. Les prochaines étapes



# Le pilote permet l'émergence de nouveaux cas

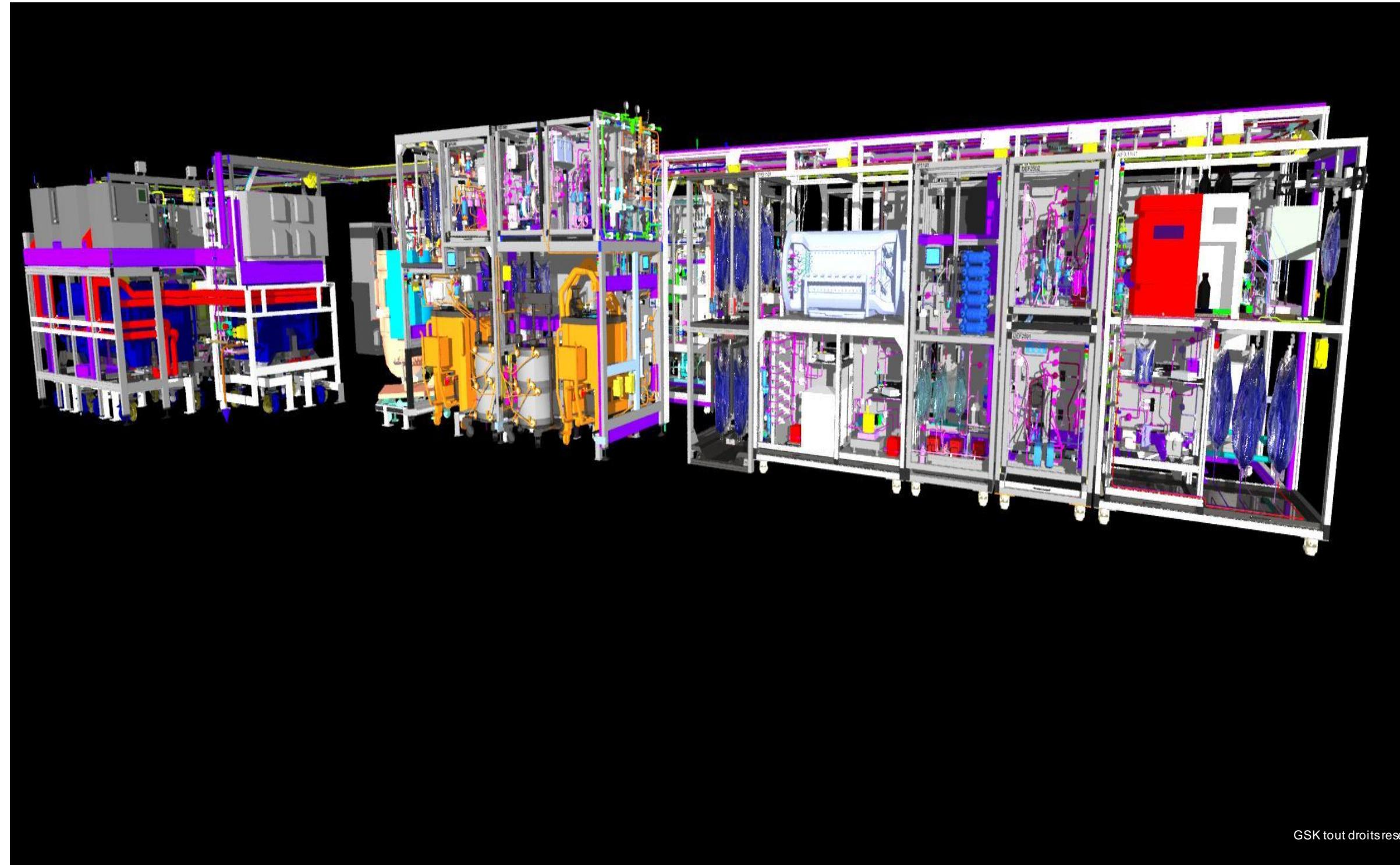


# Conclusions



# Conclusion Technique

## Une proposition de valeur unique: l'enrichissement social & la collaboration via la maquette numérique.



Cette expérience nous permettra de tester la véracité de l'hypothèse suivante:

**ASSETS + PEOPLE + MOBILE = meilleure (performance + qualité des données + engagement)**

# Conclusion démarche intrapreneuriale

## CRÉER UN MOUVEMENT

En innovation le projet n'existe pas à priori mais émerge progressivement d'une succession d'interactions.

Ces interactions doivent être multiples pour générer les opportunités nécessaires.

## TIRER PARTIE DES OPPORTUNITÉS

Lorsqu'il est difficile de démontrer la valeur a priori, il faut expérimenter pour faire émerger la valeur.

Il faut autant que possible partir de ce que vous avez et tirer parti des opportunités.

## IMPLIQUER LES PARTENAIRES

Une idée non testée n'a aucune valeur.

De même qu'une idée sans support.

Ce n'est qu'en impliquant les parties prenantes au fur et à mesure des interviews et des expériences que l'alignement se crée petit à petit.

## NE PAS PERDRE DE VUE L'OBJECTIF

Vous restez le pilote dans l'avion.

Vous construisez votre produit au fur et à mesure des opportunités et des expérimentations mais seuls vous pouvez rester maître de vos objectifs.



# AUTODESK®

Autodesk and the Autodesk logo are registered trademarks or trademarks of Autodesk, Inc., and/or its subsidiaries and/or affiliates in the USA and/or other countries. All other brand names, product names, or trademarks belong to their respective holders. Autodesk reserves the right to alter product offerings and specifications at any time without notice, and is not responsible for typographical or graphical errors that may appear in this document.

© 2020 Autodesk. All rights reserved.

