

Qu'est-ce que la gestion du cycle de vie du produit ?

Pour les entreprises de
produits alimentaires et de
boissons sains

 **Interreg**
Atlantic Area
European Regional Development Fund



La formation AHFES sur la Gestion du cycle de vie des produits est divisée en 3 modules

Ceci est le module 1 "Introduction aux principes de la gestion du cycle de vie des produits".

Le module 1.2 offre un aperçu plus complet des "options logicielles PLM".

Tous les modules de formation sont disponibles dans la section Formation du site Internet de l'AHFES

<https://www.ahfesproject.com/training/>

Définissons tout d'abord ce que l'on entend par gestion du cycle de vie des produits (PLM) :

"Il s'agit d'une approche systématique de la gestion de la série de changements que subit un produit, depuis sa conception et son développement jusqu'à son retrait ou son élimination finale".

Le PLM est associé à la fabrication et se décompose généralement en plusieurs étapes :

Début de vie - comprend le développement de nouveaux produits et les processus de conception.

Milieu de vie - comprend la collaboration avec les fournisseurs et la gestion des informations sur les produits.

Fin de vie - comprend les stratégies relatives à la manière dont les produits seront éliminés, abandonnés ou recyclés.
L'objectif du PLM est d'éliminer les déchets et d'améliorer l'efficacité.

Le PLM est considéré comme une partie intégrante du modèle de production allégée.

Contenu du Module 1

1

L'importance du PLM

6 - 14

Le concept de base

2

Le Processus

15 - 32

Les 7 domaines clés

3

Les Bénéfices

33 - 39

Augmentation des revenus

Innovation

Produit

Marketing

Communication externe

Contenu du Module 1

4

Exemple de PLM pour les produits alimentaires

40 – 50

le secteur
Le besoin
Le processus
Le résultat

5

Aperçu des différents types de PLM

51 – 55

Cloud dédié
Monday.com – Odoo – Ahaa
Spécialiste - Modulaire

6

Conclusion

56

Points essentiels

Importance de la Gestion du cycle de vie du produit

Aide à la planification, fournit des informations sur le marché.

Fournit des preuves sur les lacunes qui nécessitent le développement de nouveaux produits.

Fournit les données pour la prise de décision et aide à la prévision.

Fournit des données pour la prise de décision et aide à la prévision.

Fournit une planification basée sur des preuves sur la façon dont un produit se comportera.

Aide au calcul du profit et à la détermination de la marge bénéficiaire.

Indique la hausse ou le déclin d'un produit.

Ainsi, vous pouvez lancer le nouveau produit.

Le concept du PLM

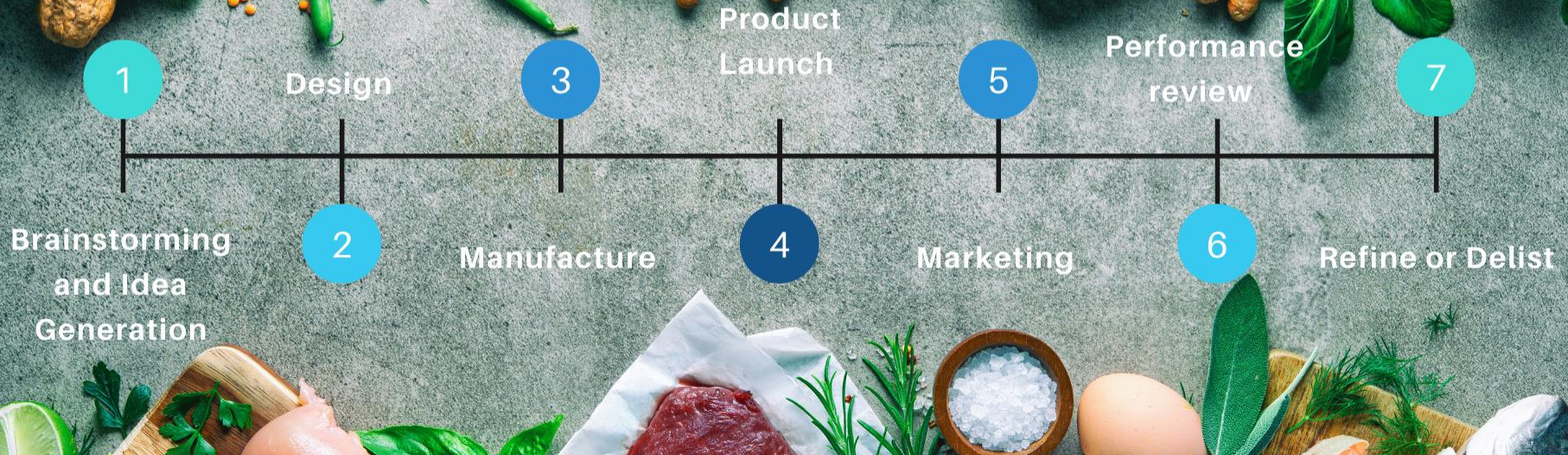


- Introduire la puissance de la visibilité, de l'agilité et de la rapidité
- Transformez la façon dont vous mettez les produits alimentaires sur les marchés
- Supervision et gestion du concept au consommateur en passant par la vente au détail
- Éliminez les inefficacités des méthodes de développement.
- Combattez la lenteur de la mise sur le marché et éliminez les erreurs de communication.
- Stimuler les innovations, réduire les coûts et améliorer les marges des produits.
- Réduire les erreurs et augmenter les revenus
- Améliorer la productivité et réduire les délais de commercialisation

Exemple de planning de projet

Amazing Products r US

New Project Process



Etapes clés

1. Introduction

Après le développement du produit, l'équipe marketing élabore une stratégie de promotion et de vente et introduit un produit sur le marché.

2. Croissance

Une fois l'acceptation du produit établie, les ventes commencent à augmenter. Le produit peut nécessiter un développement supplémentaire pour rester pertinent.

3. Maturité

Les ventes peuvent avoir atteint un sommet et il peut y avoir de nombreux concurrents offrant des solutions similaires ou meilleures, ce qui assure une concurrence acharnée.

4. Déclin

Les ventes commencent maintenant à décliner activement, et le produit peut être stagnant et redondant. Le produit peut être abandonné à ce stade.

À la base, le processus de gestion du cycle de vie du produit vise à établir et à protéger toutes les informations définissant le produit.

Ces informations sont ensuite partagées avec les parties prenantes afin de s'assurer que le produit reste au centre des préoccupations et qu'il est géré de la meilleure façon possible.

Le PLM doit permettre de créer un processus simple et flexible, facile à utiliser et à maintenir.



Quels sont les besoins d'un processus de cycle de vie du produit...

Simplicité

La clarté est primordiale pour assurer une gestion efficace du processus. Elle englobe tous les aspects du produit, y compris toutes les données, les personnes impliquées et les processus de fabrication.

Le PLM devient alors le point d'ancrage qui relie les différents secteurs et permet une communication claire et efficace entre eux.

Flexibilité

Le travail et la reprise associés à un PLM au cours de son cycle de vie peuvent être optimisés en veillant à ce que les modifications soient prises en compte sur la base des nouvelles informations qui apparaissent.

Une plus grande flexibilité devrait permettre d'apporter des modifications aux produits existants sans repartir de zéro.

Bénéfices opérationnelles pour l'entreprise

Efficacité en interne

Cela implique de rationaliser des domaines tels que la R&D, la fabrication ainsi que le développement et l'essai de prototypes.

Efficacité pour les fournisseurs

Des conceptions moins coûteuses, des pièces moins compliquées et moins d'étapes de production. Un processus d'achat et de service à la clientèle plus efficace.

Efficacité pour les clients

Une compréhension plus ciblée des besoins et des exigences des clients. Cela conduit à une meilleure conception du produit avec moins d'étapes de modifications.

Plan & Stratégies

Établir les exigences de l'entreprise et définir les critères de réussite

Configurations

Analyse de la manière dont les produits sont conçus et élaborés, paramètres et limites

Configuration de la fabrication - variantes et composants du produit

Configuration des ventes - liaison entre les commandes passées par les clients et les exigences du marketing et de l'entreprise.

Consolider les Informations

Rassemblez toutes les données et informations relatives au produit en un lieu central.

Cela permettra à toutes les personnes concernées d'y avoir accès et réduira les redondances, les reprises ou les conflits dans la conception ou le développement.

Collaboration interne

Une fois toutes les informations centralisées, il convient d'en donner l'accès aux différentes équipes et de rendre la collaboration obligatoire.



Les sept domaines clés de la gestion du cycle de vie des produits

Une approche ciblée des segments et des processus
qui sont les éléments constitutifs
de la gestion du cycle de vie.



Domaines clés de la gestion du cycle de vie des produits

1.GESTION DE PROJET ET DE PORTEFEUILLE

Améliorez l'efficacité de vos efforts d'innovation, tout en conservant la souplesse nécessaire pour vous adapter aux nouvelles exigences, aux nouveaux marchés et aux nouvelles réglementations.

Examinez votre gamme totale par rapport au secteur dans lequel vous travaillez.

2.GESTION DES SPÉCIFICATIONS

Les entreprises doivent maintenir une traçabilité totale des données précises et complètes sur les produits tout au long de leur structure - des produits finis aux ingrédients et aux matériaux d'emballage.

Domaines clés de la gestion du cycle de vie des produits

3.GESTION FOURNISSEURS

Les entreprises doivent maintenir une visibilité sur les fournisseurs de la chaîne d'approvisionnement et les approbations d'approvisionnement aussi loin que possible en amont de la chaîne d'approvisionnement pour garantir la traçabilité, la sécurité alimentaire, la conformité et les coûts.



4.FORMULATION ET GESTION DES MATERIAUX

De nombreuses PME ont recours à un processus de formulation de produits lent, manuel et fondé sur des essais et des erreurs. Il s'agit d'une approche inefficace qui peut retarder le lancement de produits. Ces entreprises sont peu susceptibles d'évaluer avec précision l'impact des changements de formulation ou de répondre à des changements importants sur le marché, comme l'évolution des réglementations, les nouvelles demandes des clients, les variations de coûts et les allégations nutritionnelles.

Domaines clés de la gestion du cycle de vie des produits

5. GESTION DES EMBALLAGES ET DE L'ÉTIQUETAGE

Les entreprises doivent développer et réviser plus efficacement les emballages et les étiquettes des produits, en améliorant les tâches transversales entre les équipes techniques, de marketing et de conception.

6. CONFORMITÉ ET GESTION DE LA QUALITÉ

Les entreprises doivent assurer de manière proactive la conformité tout au long du cycle de vie du produit, et intégrer pleinement la qualité des produits et la sécurité alimentaire dans le processus de développement et de gestion des produits.

7. SYNDICATION DE DONNÉES

Les entreprises doivent être en mesure d'harmoniser de manière transparente les informations sur les produits dans tous les systèmes internes.

1. GESTION DE PROJETS ET DE PORTEFEUILLES

Questions de processus

Le développement de nouveaux produits dépend de la capacité d'une entreprise à saisir de nouvelles idées innovantes et à les convertir en nouveaux produits réussis.

Les entreprises coordonnent généralement les activités de développement de produits entre plusieurs fonctions en utilisant des processus manuels fastidieux et des systèmes déconnectés.

Les entreprises ne contrôlent pas le cycle de vie des produits car elles ne disposent pas d'un processus rationalisé basé sur des étapes claires.

Résultat

L'innovation stagne

La durée du cycle de développement des produits s'allonge

Les coûts et les risques liés aux produits augmentent

Les équipes produits sont moins productives

Il est difficile de réutiliser les connaissances organisationnelles

Grâce à le PLM, tous les utilisateurs peuvent examiner toutes les possibilités de développement de produits d'une entreprise et déterminer quels sont les produits les plus prometteurs en termes de revenus ou de marge.



Les solutions PLM permettent aux entreprises du secteur de l'alimentation et des boissons de,

- Développer et lancer des produits plus rapidement pour atteindre le marché plus vite
- Suivre toutes les activités et décisions liées au projet
- Améliorer le taux de réussite des nouveaux produits
- Augmenter le retour sur investissement pour le développement de produits en général

2. GESTION DES SPÉCIFICATIONS

Surveillance de la gestion

Les entreprises conservent souvent des poches d'informations sur les produits dans différents services, sans que les spécifications des produits soient visibles à l'échelle de l'entreprise.

En général, les spécifications des produits finis, des processus de fabrication, des ingrédients et des matériaux d'emballage sont conservées dans des systèmes déconnectés.

Relier l'information

En outre, les données relatives aux spécifications des produits sont souvent conservées séparément, ce qui rend encore plus difficile de garantir la mise à jour et la fiabilité des spécifications.

En raison de ces processus inefficaces, les entreprises risquent de ne pas prendre les meilleures décisions en matière de production ou de passer à côté de points clés du cycle de développement.

Avantages PLM



L'avantage d'un processus PLM est qu'il permet aux entreprises de gérer les spécifications des produits par le biais d'un seul processus de gestion entièrement intégré, qui est mis à jour et disponible dans toute l'entreprise.

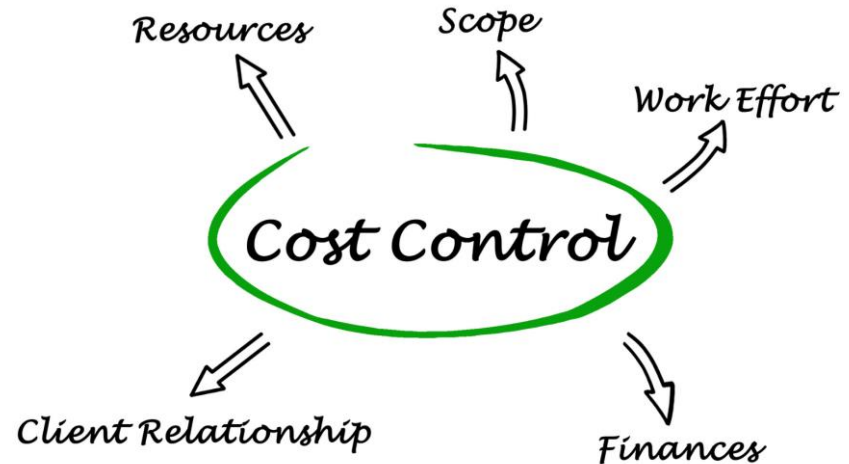
Les solutions PLM permettent aux entreprises de,

- Suivre les spécifications des différentes phases - par le biais de modèles de données connectés
- Réduire les coûts des produits en réduisant le nombre de spécifications et/ou de variations produites.
- Réutiliser les spécifications existantes et éviter les doublons inutiles
- Automatiser les flux de travail qui simplifient les processus de révision et d'approbation des spécifications.
- S'assurer que les spécifications NPD sont alignées sur les exigences en matière d'étiquetage des ingrédients et de la nutrition.
- Imprimez la documentation de production en usine directement à partir des spécifications

3. GESTION FOURNISSEURS

Contrôle des coûts

De nombreuses entreprises du secteur de l'alimentation et des boissons ne sont pas en mesure de visualiser et de suivre les informations sur l'ensemble de leur réseau d'approvisionnement, et sont donc moins à même de tirer parti de leurs relations d'approvisionnement pour optimiser l'innovation des produits et la gestion des coûts.



La gestion des fournisseurs PLM facilite

- Maintenir une visibilité globale de l'ensemble de la chaîne d'approvisionnement et des relations avec les fournisseurs.
- Améliorer les performances de la chaîne d'approvisionnement en consolidant et en réduisant le nombre de fournisseurs.
- Utiliser des flux de travail interfonctionnels pour vérifier et approuver les données des fournisseurs. Même les données de spécification et les coûts des contrats
- Collaborer avec les fournisseurs par voie électronique
- Publier toute la documentation requise pour les fournisseurs afin de s'assurer qu'ils respectent les politiques et les procédures.



4. FORMULATION ET GESTION DES MATÉRIAUX

Informations précises sur les ingrédients

De nombreuses entreprises d'aliments sains ont recours à un processus de formulation de produits lent, manuel et fondé sur des essais et des erreurs.

Il s'agit d'une approche inefficace qui peut retarder le lancement de produits.

Lacunes en matière d'information

Ces entreprises ne sont pas en mesure d'évaluer avec précision l'impact des changements de formulation et d'ingrédients ou de répondre à des changements importants sur le marché - tels que ceux causés par l'évolution des réglementations, les nouvelles demandes des clients, les variations de coûts et les allégations nutritionnelles.

FORMULATION ET GESTION DES MATÉRIAUX



Le processus PLM permet aux entreprises de prototyper, d'évaluer et d'optimiser rapidement les formules et les spécifications dans le respect des paramètres de coût convenus.

- Développement rapide pour réduire les délais de commercialisation
- Réduire les itérations d'essais et d'erreurs et les coûts associés.
- Suivre et réutiliser les spécifications des matières premières et les formules expérimentales.
- Déterminez l'impact des paramètres de traitement sur la formulation.
- Exploiter les options de substitution de matériaux
- Comprendre l'impact en temps réel des changements de formule sur le coût, la conformité, les données nutritionnelles et l'étiquetage des ingrédients.
- Optimiser les spécifications en fonction de facteurs tels que le coût, les nutriments, les propriétés et les ratios de spécification.

5. GESTION DES EMBALLAGES ET DE L'ÉTIQUETAGE

La gestion des processus d'emballage et d'étiquetage est un élément essentiel du cycle de vie des produits.

Une solution PLM rationalise et accélère le processus de développement de l'emballage et de l'étiquetage en fournissant une version unique pour toutes les données d'emballage et d'étiquetage.



Solution PLM

- Rationaliser les processus d'emballage et d'étiquetage pour réduire les délais de mise sur le marché
- Regroupez toutes les informations relatives à l'emballage et à l'étiquetage, des données techniques - telles que le tableau de la valeur nutritive, la liste des ingrédients ou les allégations de l'étiquette - aux données marketing.
- Économisez du temps et de l'argent en permettant la réutilisation des conceptions.
- Conservez l'ensemble du processus et des matériaux d'emballage dans une seule version.



6. CONFORMITÉ ET GESTION DE LA QUALITÉ

Règlementation

Une solution PLM aide les entreprises à se conformer aux réglementations relatives à la manière dont elles exercent leurs activités, ainsi qu'aux réglementations concernant le produit lui-même, comme l'emballage et l'étiquetage du produit, la sécurité et les exigences environnementales.



PLM : garantir la conformité

- Qualité des produits, sécurité des consommateurs et conformité réglementaire
- Employer des protocoles de test, y compris des coupes de produits et des évaluations sensorielles, pour s'assurer que les produits sont conformes aux spécifications.
- Évitez les reprises et les rappels en intégrant le contrôle de la conformité dans le développement des nouveaux produits.
- Valider les allégations nutritionnelles pendant le processus de développement de nouveaux produits.
- Maintenir l'exactitude des données nutritionnelles pour les ingrédients et les produits finis.
- Intégrer la surveillance nutritionnelle au processus d'étiquetage nutritionnel.



7. SYNDICATION DES DONNEES

Informations complètes et précises

Il est essentiel pour les entreprises du secteur de l'alimentation et des boissons de conserver des informations cohérentes, complètes et précises sur les produits dans tous les systèmes internes et avec les partenaires commerciaux.

Aligner les données dans toute l'entreprise

Une solution PLM permet aux entreprises d'harmoniser les données relatives aux produits dans tous les systèmes internes.

Toutes les données de spécification sont créées correctement la première fois dans le cadre du processus de développement du produit.

Les données relatives aux produits peuvent ensuite être harmonisées et faire l'objet de références croisées avec les systèmes internes.

Processus de syndication des données PLM

- S'assurer que les données sur les produits sont complètes et précises
- Harmoniser et recouper les données produit avec d'autres systèmes d'entreprise, tels que les systèmes de planification des ressources de l'entreprise, en automatisant les flux de travail.
- Générer automatiquement la synchronisation des données conformes au GDSN pour les clients par le biais de pools de données externes, le tout pendant le processus d'approbation des spécifications.
- Réduire les délais de mise sur le marché en exploitant un référentiel centralisé pour les données produit.





**Rendre la collaboration
obligatoire**

Les avantages de la GESTION DU CYCLE DE VIE DU PRODUIT

J'espère qu'il est désormais évident que pour gérer avec succès un produit tout au long de son cycle de vie, il est essentiel de disposer d'un système clair pour gérer toutes les données et rationaliser les processus.

Il s'agit d'une gestion efficace qui offre également de grands avantages qui sont d'une grande valeur pour l'entreprise



Augmentation des recettes

Un système PLM peut directement contribuer à accélérer l'augmentation des recettes

Avec une réduction des coûts

Une mise sur le marché plus rapide

Augmenter les ventes avec des produits pertinents qui répondent à un besoin du client

Plus un produit est pertinent et fiable, plus sa clientèle est fidèle.

Et par conséquent, plus les ventes augmentent lorsque cette fidélité est convertie en comportement d'achat.

Innovation

Les équipes étant en mesure de travailler ensemble et de partager des informations, elles disposent de plus de temps pour se concentrer sur l'innovation sans compromettre la qualité ou les délais de commercialisation.

De nouvelles conceptions et fonctionnalités ainsi que de nouveaux produits peuvent être introduits pour répondre aux besoins changeants de la base de consommateurs.



Qualité du produit

Une source d'information combinée et une stratégie unifiée garantissent la cohérence de la qualité des produits.

Grâce aux processus PLM, il est possible d'intégrer des contrôles de la qualité des produits dans tous les processus nécessaires et de garantir la satisfaction des clients.



Lier la conception, la fabrication et le marketing des produits

Réduction des coûts,

Mise sur le marché plus rapide,

Développement de produits pertinents qui répondent à un besoin du client,

Si des changements sont apportés à la conception du produit, une communication rapide à l'unité de fabrication lui permettra de disposer des matières premières nécessaires pour commencer la fabrication dès que la conception sera terminée.

De même, si un nouveau produit doit être vendu au client, l'unité de marketing doit disposer de suffisamment de temps pour le planifier et le promouvoir sur le marché afin de susciter l'intérêt.

Ces liens sont essentiels à la réussite du produit dans son cycle de vie.

Établir une communication externe

Il est toujours bon de communiquer avec les fournisseurs et les utilisateurs finaux.

Relier les exigences des clients et la manière dont elles alimentent le développement des produits, en termes de qualité des produits et des processus

Les exigences stratégiques et concurrentielles sont influencées par les activités de vos concurrents, et les objectifs commerciaux y répondent directement.

Exigences en matière de développement de produits
Les attributs clés du produit détermineront le processus de commercialisation du nouveau produit.

Exemple de gestion réussie du cycle de vie des produits ...

Pepsi Next

Cola mi-calorique, et 30% de sucre en moins

Fabricant PepsiCo

Pays d'origine United States

Lancement

2011 (en tests marché)

2012 (lancement complet)

Abandon

2015



Historique et recherche sur le secteur des produits

- Impact des substituts émergents sur Pepsi
- Baisse de la part de marché à environ moins de 10%.
- Retour fréquent des boissons "à teneur réduite en sucre".
- Baisse du marché des boissons gazeuses d'environ 90 millions de caisses par an.
- Déplacement de la demande vers les eaux en bouteille, les boissons énergisantes et les boissons gazeuses.

Before Pepsi Next



Le besoin d'un nouveau produit

Besoin du marché

- Ouvrir un nouveau marché - Calorie moyenne gamme
- Améliorer et réviser la gamme
- Augmenter la part de marché
- Créer de nouveaux segments

Planning nouveau produit

- Analyse des nouvelles opportunités
- Expansion internationale de Pepsi Next
- Analyse de la menace que représentent les nouveaux produits
- Une concurrence intense

Génération d'idées

- Boisson de cola à teneur réduite en calories ayant un goût de cola complet avec des calories réduites.

Examen des idées

- Marché cible : Jeune génération et personnes très soucieuses de leur santé
- Test du concept
- Test de dégustation à l'aveugle en 2011

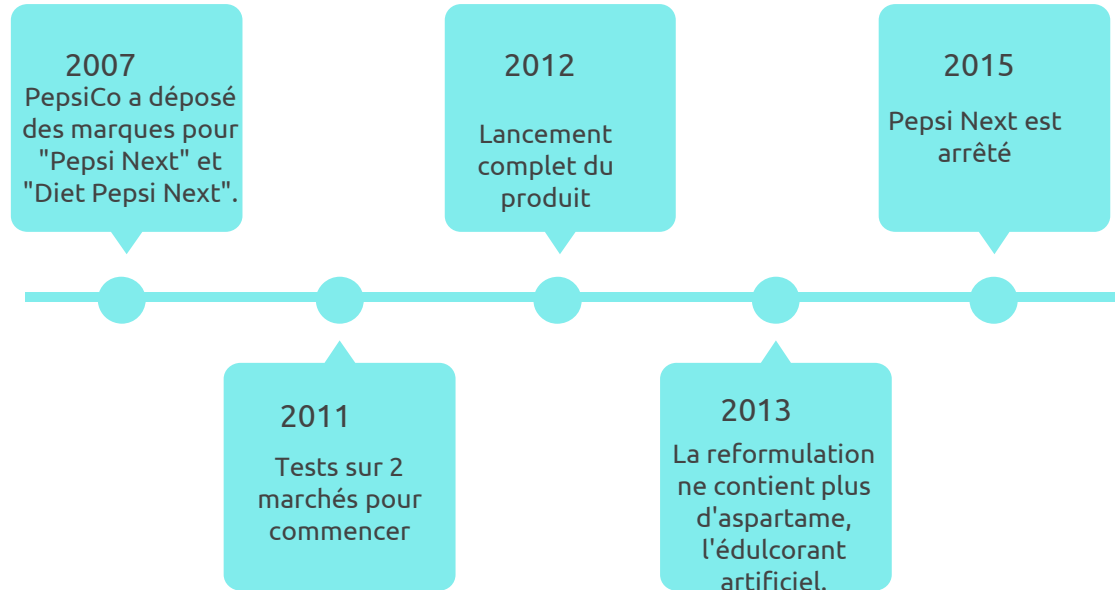


Processus du PLM

1. Génération d'idées
2. Filtrage des idées
3. Test de concept
4. Développement de stratégies
5. Analyse commerciale
6. Analyse financière
7. Marketing test
8. Commercialisation



Calendrier de Pepsi Next



Feedback des consommateurs

PepsiCo a été assez persistant dans sa recherche de boissons à teneur moyenne en calories.

Pourquoi pensez-vous cela ?

Diminution de la part de marché

Produit du concurrent

Augmentation des substituts sur le marché

Sensibilisation accrue à la santé

Êtes-vous d'accord avec la décision de lancer Pepsi Next ?

Non, nous ne sommes pas d'accord avec la décision.

- Un produit similaire a déjà été introduit quatre fois sur le marché.

- Pepsi Light, 70 calories*
- Jake's diet Cola, 15 calories*
- Pepsi XL, 70 calories*
- Pepsi Edge, 70 calories*

- Même si cela pourrait affecter ses autres marques de produits

Pourquoi cet échec ? Citation d'un blogueur spécialiste des "boissons gazeuses".

"Dans l'ensemble, Pepsi Next est assez bon.

Cependant, je ne pense pas qu'il remplacera mon Pepsi Max adoré, car mon soda préféré ne contient pas de sucre, plus de caféine et je préfère son goût.

Je ne le vois pas non plus prendre la place du Pepsi diète comme soda de secours.

Le Pepsi Next est légèrement meilleur au goût, mais mes papilles sont habituées depuis longtemps à la saveur du Pepsi diète, alors je suis prêt à sacrifier le goût pour boire quelque chose sans calories et sans sucre.

Je pense que de nombreux buveurs de Diet Pepsi seront probablement du même avis."



Pepsi Black



Voici la nouvelle génération de Cola pour la nouvelle génération de buveurs de Cola.



Pepsi Black offre un goût maximal sans sucre.

Les enseignements de l'étude de cas

Succès initial

Le produit ne doit pas être jugé sur l'achat initial impulsif.

Bonne recherche et bon produit

Un produit peut échouer même après un développement robuste

Un vœu pieux

Tout retour positif n'est pas forcément un bon retour

Les logiciels de gestion du cycle de vie des produits se déclinent en une infinité de combinaisons.

Il peut être difficile de savoir par où commencer.
Voici donc un petit récapitulatif pour vous aider.

Voici les trois types de PLM, ainsi que les avantages et les inconvénients de chacun.

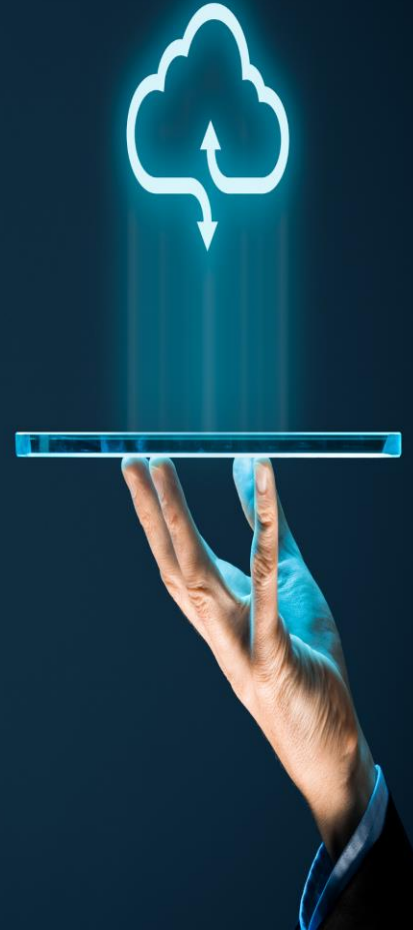
À la fin, vous saurez :

- Ce qui distingue les différents fournisseurs de solutions PLM
- Les domaines dans lesquels chaque type de PLM excelle
- Les inconvénients de chaque type de PLM

Fournisseurs dédiés de PLM en cloud

Il s'agit du dernier type de logiciel PLM axé sur le PLM en cloud.

Ils s'adressent aux petites organisations (nous y reviendrons dans une minute) et placent le PLM dans le cloud plutôt que de l'héberger dans un environnement sur site.



Solutions logicielles en cloud



Plateforme de collaboration et de gestion de projets.

Aide les équipes à planifier ensemble de manière efficace et à exécuter des projets complexes afin d'obtenir des résultats dans les délais.

<https://monday.com/lang/fr/product>



Famille d'applications donnant la possibilité d'automatiser et de suivre tout ce que vous faites

Centralisé, en ligne, et accessible de n'importe où avec n'importe quel appareil.

https://www.odoo.com/fr_FR/app/plm



Solution de gestion de projet basée sur le cloud pour les petites, moyennes et grandes entreprises.

Les principales fonctionnalités comprennent des listes de tâches, des feuilles de route de produits, des tableaux Kanban, la collaboration et l'analyse.

<https://asana.com/fr?noredirect=>

Prestataires spécialisés

Il s'agit d'organisations spécialisées dans la gestion du cycle de vie des produits, généralement en association avec leur propre logiciel de CAO. - CAO (conception assistée par ordinateur)



Prestataires spécialisés

Les fournisseurs spécialisés dominent l'espace PLM, et ce pour une bonne raison.

La conception assistée par ordinateur (CAO) est l'utilisation d'ordinateurs (ou de postes de travail) pour faciliter la création, la modification, l'analyse ou l'optimisation d'une conception.

Fournisseurs de PLM modulaires

Proposées par des entreprises spécialisées dans un autre domaine, mais qui proposent un système PLM en option.

Ce qui distingue les solutions modulaires des spécialistes, c'est que les fournisseurs spécialisés sont des organisations qui privilégient la CAO, qui relie un système PLM à leurs données CAO.

Avantages d'un fournisseur spécialisé

L'intégration entre la solution PLM et le système de CAO de la même entreprise est transparente.

Inconvénients d'un fournisseur spécialisé

Ils se situent à l'extrémité supérieure du tableau des prix.

Ils n'intègrent que leur propre CAO.

Les deux solutions sont conçues pour fonctionner ensemble. Et ils le font.

Avantages des fournisseurs modulaires

Il peut généralement être ajouté à votre infrastructure existante relativement facilement, tant du point de vue administratif que technique.

Inconvénients des fournisseurs modulaires

Fonctionnalité manquante

Les fournisseurs modulaires se heurtent au problème de la prise en charge de leur propre produit héroïque par rapport aux besoins du logiciel de gestion du cycle de vie des produits.

En conclusion, les points clés pour lesquels vous devriez adopter le processus PLM

Processus

Créer la roadmap
Inclure toutes les personnes
et les données
Une base pour la croissance

Bénéfices

Efficacité
Contrôle des coûts
Informé et ciblé

Maintenir et développer

Rafraîchissez votre entreprise
Restez dans l'air du temps
Restez compétitif



Nous espérons que vous avez trouvé dans ce module de formation un soutien utile et utile à votre innovation en matière d'aliments et de boissons sains.

Ce module de formation fait partie d'une série d'opportunités de formation, organisées en programmes de formation thématiques pour aider les PME (petites et moyennes entreprises) des régions participantes du Pays de Galles, d'Irlande du Nord, d'Irlande, d'Espagne, du Portugal et de France à commercialiser avec succès des produits alimentaires et des boissons sains nouveaux et reformulés.

La formation a été créée par les partenaires du projet AHFES.
qui est un écosystème d'aliments sains à quadruple hélice dans l'Espace Atlantique pour la croissance des PME.
financé par l'Union européenne dans le cadre du programme de financement Interreg Espace Atlantique.

Ce programme encourage la coopération transnationale entre 36 régions atlantiques de 5 pays européens et cofinance des projets de coopération dans les domaines de l'innovation et de la compétitivité, de l'efficacité des ressources, de la gestion des risques territoriaux, de la biodiversité et des biens naturels et culturels.

Pour plus d'informations sur les autres formations disponibles, [veuillez cliquer ici](#).



Ce projet est cofinancé par le
Fonds européen de développement
régional
par le biais du programme Interreg
Espace Atlantique



Remerciements

Modèle de présentation par Slidesgo

Icônes de Flaticon

Images & infographies de Freepik