

# CVIM

## Titre de la mission/de la problématique

### Un configurateur 3D le socle de notre développement commercial

---

## Présentation de la structure et de son domaine d'activité

Que fait votre entreprise ?

Où est implantée votre entreprise ?

Quels sont vos perspectives d'avenir (technologies, marché, etc.) ?

Quelle démarche mettez-vous en place pour atteindre ces objectifs ? (introduction à la problématique)

1. La société CVIM est une carrosserie industrielle qui à 3 ans d'existence, comptant 35 collaborateurs, répartie en 4 pôles, l'administratif, le bureau d'étude, la chaudronnerie et le montage.

Nous concevons et fabriquons des portes engins sur porteur, sur remorque, sur semi-remorque et sur véhicules léger. Nous réalisons aussi la pose de grue de manutention. Et pour finir nous fabriquons des camions remorque grand volume pour le transport de marchandise.

Nous venons de nous installer en mai 2018, dans une nouvelle usine, à Fontenay le comte, pour répondre à l'accroissement de notre activité, mais aussi, pour améliorer les conditions de travail de nos collaborateurs. Actuellement nous produisons 3 véhicules par semaine, dans le respect de ISO 9001 v2015 et des cahiers des charges spécifiques de nos clients

---

## Problème rencontré par l'entreprise et objectifs de la mission

Quel problème rencontrez-vous dans votre démarche ?

Quels sont les objectifs à remplir pour résoudre votre problème ?

Sous quelle forme devra se présenter la réponse finale du solutionneur ?

1. Nos clients sont d'ailleurs des loueurs de véhicules, des transporteurs, des dépanneurs et des carrossiers qui ont besoins, de façon systématique d'une étude d'avant-projet, permettant de définir la charge utiles du véhicule, sa longueur, sa couronne de giration dans le respect du cadre réglementaire fixé par l'Europe et la France.
-

Aujourd'hui l'objectif est de leur proposer une solution de configurateur 3D pour qu'ils puissent paramétrer leurs véhicules ainsi qu'avoir un estimatif du prix en fonction des options sélectionnées. Il sera disponible en ligne et devra être simple et intuitif pour nos clients.

Cet outil sera le socle de notre développement commercial, aujourd'hui assuré par Anthony Chabirand le dirigeant de la société et permettra à terme de générer des phases de préproductions à travers notre ERP. J'entends par phase de préproduction, la génération des nomenclatures, des ordres de fabrications ou encore la définition des besoins en termes d'approvisionnement.

---

## Perspectives en cas de succès

L'entreprise donnera quelles suites au projet livré par le solutionneur ?  
Y-aura-t-il une collaboration étendue entre l'entreprise et le solutionneur ?

1. Le solutionneur sera un véritable partenaire pour le développement de notre entreprise, le projet de configurateur ne représente qu'une infime partie des projets de transition numérique ou d'industrie du futur que souhaite porter la CVIM, dans les mois et les années avenir.

Nous sommes une société jeune et dynamique à l'image des gens qui la composent, et nous recherchons avant tout un partenariat basé sur la confiance et la volonté de travailler sur le long terme. Nous attendons du solutionneur qu'il nous « aiguille », qu'il nous accompagne, qu'il nous propose des solutions pour répondre au nouveau défi de la transition numérique.

---