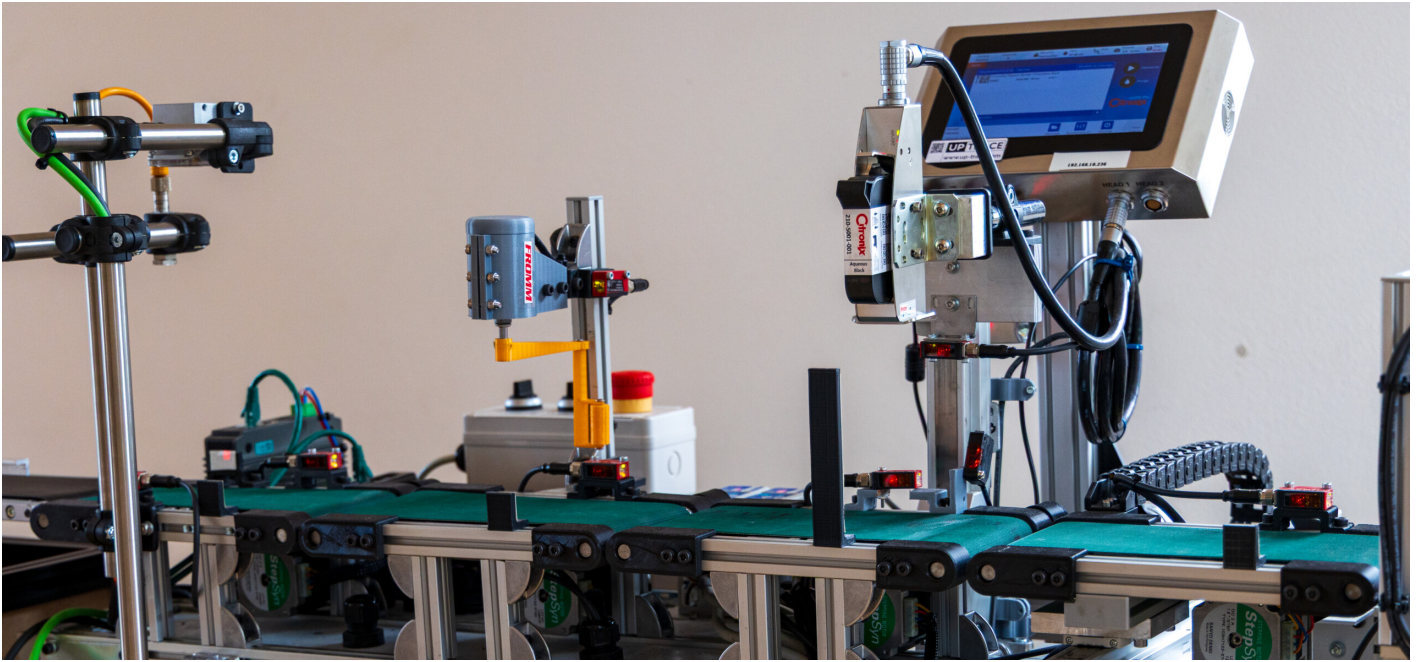


Up Trace, 20 ans, sert l'industrie 4.0



En 2015, Merkur avait fait la connaissance de l'entreprise Up Trace, spécialisée en marquages et étiquetage de marchandises et en solution de lecture de ces marquages (codes-barres, codes 2D, RFID...). 10 ans se sont écoulés depuis cette première visite et le 5 juin 2025, l'entreprise réunit ses clients et partenaires pour célébrer ses 20 ans et l'évolution de son offre toujours plus pointue.

[Up Trace](#), créée en 2005 par Thierry van Ravestyn était à l'origine spécialisée dans le **marquage des marchandises** et dans les systèmes de lecture de ces marquages. Aujourd'hui, son offre a évolué pour se concentrer désormais sur **la traçabilité des flux et des opérations durant les process de production industrielle** et s'appuie sur des expertises en automatisation et en développement informatique. Les effectifs se sont enrichis de profils experts en automates programmables, maillons indispensables pour recueillir de précieuses données tout au long des processus industriels et logistiques. Up Trace contribue à l'intelligence industrielle à l'ère de l'industrie 4.0.

Sa nouvelle mission consiste à **aller chercher de la donnée utile sur les lignes de production** et de faire en sorte que cette donnée puisse être injectée dans les systèmes de gestion de ses clients, là où cela est pertinent. Concrètement, le client partage avec Up Trace sa « recette » de fabrication et Up Trace traduit celle-ci en opérations automatisables et traçables. Les données recueillies par les systèmes mis en place par Up Trace sur les lignes de production sont

structurées et exploitables ; elles enrichissent des **bases de données** qui peuvent à leur tour alimenter des tableaux de bords de gestion, aider à la prise de décisions ou encore entraîner des modèles d'IA. Elles pourront également dans un futur proche contribuer à l'établissement du [passeport numérique](#) qui devra accompagner chaque produit à partir de 2027. Les solutions proposées par Up Trace sont robustes et locales. Elles ne dialoguent avec les ERP (*logiciel de gestion intégré qui centralise les données et les processus d'une entreprise, ndlr*) que lorsque cela est absolument nécessaire, ce qui protège les systèmes d'éventuelles intrusions malveillantes auxquelles les entreprises industrielles sont de plus en plus exposées à cause de la progression des solutions de *cloud computing*.

Voir c'est prévoir

Une évolution technologique a contribué à faire évoluer l'offre d'Up Trace ces dernières années : le fait que les automates intègrent désormais des **caméras intelligentes** qui vont permettre de contrôler finement la qualité du marquage mais aussi et surtout la qualité de la production. Positionnées à des endroits stratégiques du process de production, elles permettent de détecter les éventuelles anomalies dès que celles-ci apparaissent et donc, de réagir rapidement.

edding®

Welcome



Edit text

New text

Search message names

Search

Name

Name: Welcome

Display: 0 items

Print

Edit

Delete

Start config

Name

Copy

Total pages: 1

Total records: 1

compact printer

10:51 AM



ARIANE
UP TRACE



🏠 Accueil

📊 Aperçu

🔔 Notifications

☰ Vue opérateur



🔧 Supervision technique

📈 Supervision économique

🌀 Supervision dynamique

🔍 Supervision personnalisée

☰ Erp



☰ Configuration



☰ Interopérables



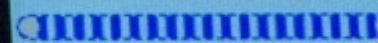
☰ Avancer



☰ Expert



Entrée



Printing section

Citronix



Dernier ID de palette :Start
Dernier modèle :POC2024P

Les solutions Up Trace sont autonomes et locales et peuvent être reliés aux systèmes de gestion de l'entreprise cliente. (crédit : Charly Petit)

Avec l'évolution de son offre, Up Trace a vu le profil de ses clients évoluer. Les solutions de la PME luxembourgeoise séduisent de plus en plus de clients hors des frontières belgo-luxembourgeoises avec une belle percée sur le marché français. La taille des entreprises clientes a évolué également. De plus en plus de grosses PME (effectifs pouvant atteindre plusieurs centaines de salariés), équipées de **systèmes de gestion centralisés** de type SAP ou Dynamics s'intéressent aux conseils et solutions proposés par Up Trace. Il arrive fréquemment qu'une solution développée pour un premier site soit rapidement déployée, à l'échelle d'un groupe, sur plusieurs pays européens. Ce fut le cas pour l'entreprise [United Caps](#) qui a adopté une solution Up Trace sur son site de Wiltz avant de l'étendre sur d'autres sites en Europe ; ou encore chez [Ampacet](#) Luxembourg, fabricant de matières plastiques dont le siège est à Dudelange et qui utilise désormais des solutions Up Trace ailleurs en Europe.

Up Trace en quelques chiffres clés

- 12 employés (10 en 2015)
- 460 clients (250 en 2015)
- Plus de 15 millions de marquages par an (7 millions en 2015)
- 95% des clients dans l'industrie et 5% dans la logistique

Que peut-on encore souhaiter à Up trace ?

D'après Thierry van Ravestyn, le potentiel de développement de l'entreprise se situe dans le domaine de l'**économie circulaire** et de la gestion des déchets. Lui-même très sensibilisé aux questions de durabilité aborde très régulièrement ces questions avec ses clients qu'il souhaite accompagner par des conseils en matière d'optimisation de process de manière à **mieux utiliser les ressources**. Sur une chaîne de production, réagir vite à une éventuelle anomalie limite le nombre de produits défectueux à mettre au rebut, ce qui permet de réaliser des économies substantielles tout en préservant des ressources. Les systèmes de traçabilité fine développés par Up Trace à l'aide de numéros de série, qui s'inspirent de ce qui existe déjà dans le domaine médical, permettent en cas de problème avec un lot de marchandise, de ne rappeler qu'un nombre réduit de produits et de limiter le gaspillage. La traçabilité fine est également à la base de l'économie circulaire puisqu'elle peut contenir les informations nécessaires au recyclage des

produits. Up Trace compte déjà quelques entreprises de recyclage parmi ses clients. Se pose cependant la question de savoir si les solutions de marquages d'aujourd'hui seront encore lisibles et interprétables lors de la fin de vie des produits, parfois 10 ou 20 ans plus tard. Cette question représente un vrai défi.

Up Trace pratique l'investissement continu en R&D afin de continuer à proposer des solutions nouvelles à mesure que de nouvelles problématiques se font jour, en étant très proches des clients et de leurs besoins.

Deux questions à Thierry van Ravestyn, CEO

Quel a été le moment le plus marquant de ces 20 années ?

Il y en a eu beaucoup en 20 ans ! Je passe sur la période Covid qui a été compliquée et donc marquante. Ce que j'ai envie de retenir est plutôt l'agilité des équipes tout au long de ces 20 années, avec énormément d'implication et d'autoformation pour répondre aux problématiques des clients. Je les sens vraiment guidées par la passion. Je retiens aussi la fidélité des clients. Ceux de nos débuts sont presque encore tous là aujourd'hui. Nous entretenons une belle relation de confiance et de proximité avec eux, de véritables partenariats et ils nous témoignent régulièrement que nous comprenons leurs besoins. C'est de cela dont je suis le plus fier.

Avez-vous déjà anticipé la transmission de votre PME ?

Absolument. J'ai 60 ans et cela est de ma responsabilité de penser à la suite même si je me sens en pleine forme et pas près de m'arrêter. Pour le moment le sujet en est au stade de la réflexion et toutes les options possibles pour la poursuite de l'activité sont sur la table. Je pense que je n'aurai pas trop de mal à lâcher la direction mais j'aimerais garder encore quelque temps la relation client et le développement commercial qui me tiennent à cœur.