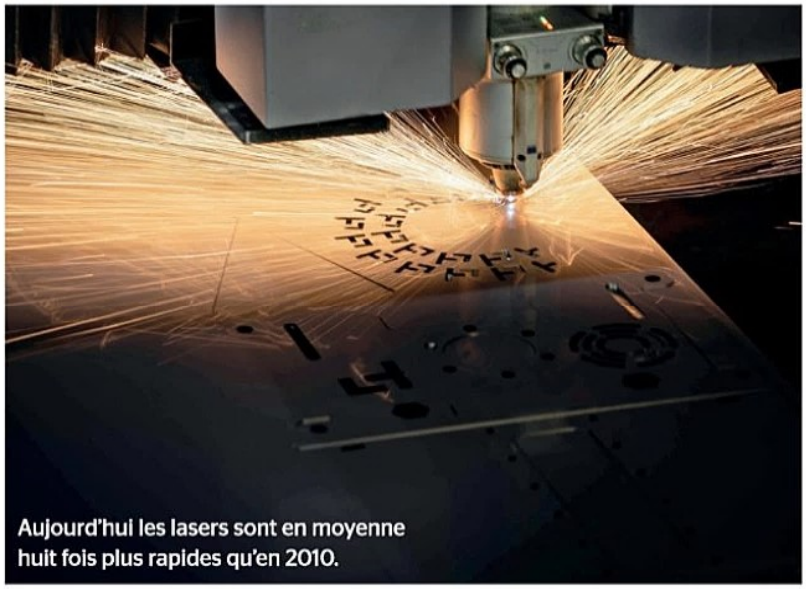
POINT DE VUE PROSPECTIF

Quelles tendances pour la transformation de la tôle ?

Le regard que porte Adrian Raidt, directeur général des opérations pour la plateforme Laserhub sur le secteur de la tôlerie, vise avant tout l'industrie. Son analyse s'applique cependant à plus d'un égard à la métallerie.



Aujourd'hui les lasers sont en moyenne huit fois plus rapides qu'en 2010.

L'industrie de la tôlerie se caractérise par des négociations souvent laborieuses sur le prix des pièces. Même une infime différence d'un centime est le résultat d'une décision mûrement réfléchie. Mais il est évident qu'aujourd'hui, l'accent particulier mis sur le prix se transforme en une prise en compte élargie des coûts d'achat totaux, en tenant compte des dépenses des services achats.

Avec des quantités qui se réduisent et des exigences techniques qui se complexifient pour chaque commande, les coûts des processus ainsi que les coûts d'obtention et d'évaluation des offres deviennent des facteurs décisifs. En termes d'approvisionnement, la gestion des fournisseurs de pièces B et C est souvent externalisée et confiée à des prestataires, tandis que le service achats se concentre sur l'approvisionnement des pièces A.

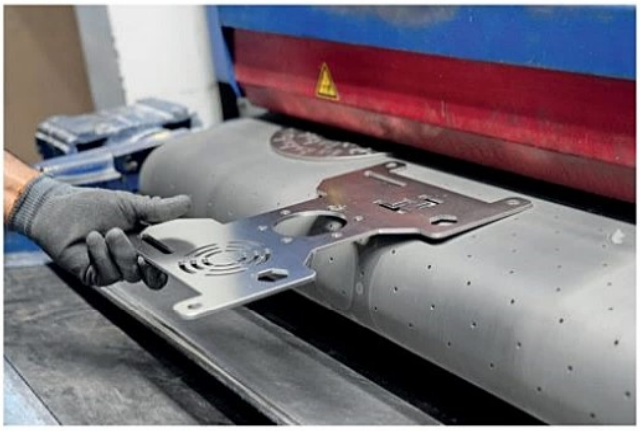
LA FABRICATION EN RÉSEAU NE DÉMARRE PAS

Le phénomène se retrouve dans tous les salons professionnels : l'usine intelligente est mise en avant comme le fruit de la quatrième révolution industrielle (industrie 4.0), désignant une nouvelle génération d'usines connectées, robotisées, « smart ». Or, en réalité, cette innovation présente encore de nombreuses limites en termes d'implantation et de fonctionnement au quotidien. La difficulté de la modernisation : lorsqu'il s'agit d'un nouveau projet à partir de zéro, il est possible d'implanter une « smart factory » équipée d'un appareil de production interconnecté. Mais les usines (ou les ateliers) actuelles sont rarement planifiées sur des sites vierges et disposent déjà d'équipements plus ou moins récents et plus ou moins compatibles avec cette évolution. L'impossibilité de connexion des matériels les plus anciens et l'incompatibilité entre les machines de différents fabricants constituent une difficulté majeure dans le processus de la mise en réseau d'une ligne de production existante.

Une tendance qui ne sera pas suivie par le client : un code-barres sur chaque pièce faciliterait l'identification et la récupération de toutes les informations relatives à la production en flux tendu, et permettrait de réaliser

MF138-Tech-Tolerie.indd 52 18/02/2020 10:04

MEFR0138_052_BA331929.pdf



En tôlerie fine les quantités se réduisent et la complexité augmente.

progressivement des gains considérables en efficacité. Néanmoins, en raison de la difficulté et au coût que représentent la mise en place d'un tel processus, aucun tôlier ne pourrait convaincre facilement tous ses clients d'accepter un code-barres sur leurs pièces.

Les gains de productivité encore insuffisant : les solutions intralogistiques modernes permettent de localiser les chariots de manutention internes au centimètre près, ce qui devrait réduire significativement les coûts de recherche pour les commandes et les pièces individuelles. Une production bien organisée et des processus clairs entrainent des coûts de recherche des pièces faibles, même sans la technologie la plus moderne. Numériser une production chaotique n'est pas synonyme de bon processus numérique, mais plutôt de mauvais processus de fabrication. On pourrait ainsi citer de nombreux autres exemples. En conclusion, la fabrication en réseau reste encore rare en dehors des stands des salons et des effets d'annonce.

Adrian Raidt, *« numériser une production chaotique n'est pas synonyme de bon processus numérique, mais plutôt de mauvais processus de fabrication. »*

PLATEFORMES EN LIGNE ET INTERFACE ENTRE CLIENT ET TÔLIER

Dans le secteur de la tôlerie fine, les machines modernes de découpe laser atteignent aujourd'hui une vitesse de coupe huit fois supérieure à celle des machines datant de 2010. Les gains de productivité réalisés par ces machines sont indéniables. En revanche, ce qui n'a pas changé depuis trente ans, c'est l'interface entre le client et le tôlier. Les demandes de renseignements non structurées et traitées manuellement sont toujours transmises par téléphone, par mail voire même par fax. Les données sont saisies et calculées dans des processus manuels complexes et la plupart des demandes de devis ne se transforment finalement pas en commande. Les prévisions de ventes et la planification de la production sont vite dépassées par la vitesse d'évolution de l'appareil productif, ce qui amène les machines modernes à ne pas fonctionner à pleine capacité. Les plateformes intermédiaires offrent donc des avantages : facilitation du processus d'achat, transparence des prix et numérisation des processus du client jusqu'au fournisseur.

Cependant, les effets de réseau utilisés par les plateformes sont essentiels. Les plateformes permettent de passer des commandes individuelles auprès des fournisseurs, en tenant compte de l'utilisation actuelle de leurs capacités de production, de leur parc machine, des rebuts, des exigences de qualité et de la distance jusqu'au client. Le simple fait de savoir que le gaspillage moyen de matériaux est de 40 % permet de prendre conscience du potentiel d'une bonne répartition des commandes.

Dans la première phase d'internet, les plateformes étaient principalement utilisées pour faire du courtage d'ordres sous forme d'enchères. Le gain de productivité était faible. En revanche, les plateformes récentes assurent beaucoup plus de tâches et prennent en charge les éventuels risques en tant que partenaires contractuels du client. Leur rôle a évolué pour intégrer la gestion de l'ensemble du processus d'approvisionnement, de la commande à la livraison des pièces, y compris le traitement des réclamations éventuelles.

LA SPÉCIALISATION INCONTOURNABLE

« Que faites-vous particulièrement bien ? » Tout ! De nos jours, la spécialisation est rare chez les sous-traitants de tôlerie. Du 0,5 mm en acier inoxydable au 20 mm en aluminium, nos commandes clients sont souvent assurées intégralement. La rentabilité des commandes individuelles est subordonnée à la capacité de livraison, mais la baisse des lots commandés en raison des exigences techniques toujours plus pointues, vont mettre en difficulté les *« généralistes »*. Le secteur de la tôle est fragmenté avec plus de 10 000 entreprises en Europe, mais il le deviendra encore plus, compte tenu des spécialisations. Les plateformes numériques permettront d'ouvrir des nouveaux canaux de vente pour que les spécialistes améliorent leur ciblage et que les clients trouvent le bon fabricant.

L'industrie de la tôlerie, comme beaucoup d'autres, doit se transformer pour s'adapter aux changements du marché. Mais la transformation de chaque entreprise serait longue et fastidieuse, alors que modifier les structures du marché peut se faire en un temps relativement court. Les plateformes numériques permettent cette évolution en simplifiant les processus entre clients et prestataires, apportant à tous des bénéfices significatifs.

ADRIAN RAIDT

> L'impossibilité de connexion des matériels anciens et l'incompatibilité entre les machines constituent une difficulté majeure.

MF138-Tech-Tolerie.indd 54 13/02/2020 10:04
MEFR0138_054_BA331929.pdf