



ÉQUIPEMENTS INDUSTRIELS

5 défis à relever pour les entreprises du secteur de l'équipement industriel

Les problèmes que rencontrent les fabricants d'équipements industriels aujourd'hui peuvent paraître identiques aux défis que relève le secteur depuis des années, à la différence près que le contexte a radicalement changé. Une demande des clients plus importante pour les produits de configuration sur commande (CTO) et d'ingénierie sur commande (ETO) fait partie des facteurs qui contribuent à rendre les opérations de production ainsi qu'une chaîne logistique déjà très étendue encore plus complexes. De plus, l'encouragement à une plus grande différenciation par la gestion de projet et la conception collaborative, l'accent mis sur les possibilités de services et les nouveaux modèles économiques innovants tels que la facturation à la consommation changent la dynamique de marché au point que les fabricants d'équipements industriels doivent réévaluer leur mode de fonctionnement.

1. Changement du comportement de l'acheteur

Les changements les plus importants qu'a connus le secteur des équipements industriels ces dernières années concernent le **comportement de l'acheteur**. Les clients n'achètent plus nécessairement des produits en stock coûteux et n'attendent plus de longues périodes avant d'être livrés. De nombreux clients recherchent aujourd'hui des produits de configuration sur commande (CTO) ou d'ingénierie sur commande (ETO) qui répondent mieux à leurs besoins spécifiques. Cette personnalisation peut inclure des capteurs intégrés et un logiciel pour collecter des données pour les services et la R&D. La personnalisation accrue a un impact sur la façon dont les fabricants prévoient la demande, gèrent les ressources et utilisent la technologie. Certains clients n'achètent même plus de produits, du moins au sens traditionnel, ils utilisent à la place les nouveaux modèles économiques tels que les abonnements, les locations et la facturation basée sur la consommation.

Face à ces défis, les fabricants doivent changer leur mode de conception, de fabrication et de livraison des produits, mais également modifier leur R&D, leur chaîne logistique et leurs processus commerciaux.

Cela commence par la possibilité de créer des devis clients rapides et précis tout en garantissant la rentabilité. Grâce à un processus du devis à la commande reposant sur un système de configuration des produits, des prix et des devis (CPQ) qui est directement intégré dans les autres systèmes opérationnels d'un fabricant tels que les ventes, l'ingénierie, la planification, la finance et la fabrication, le fabricant peut fournir des résultats uniques à ses clients et améliorer ses opérations. Les fabricants obtiennent une plus grande visibilité sur les détails des commandes plus tôt, ce qui les aide à accélérer la planification du matériel et à réduire le nombre de commandes qui nécessitent des rappels liés à l'ingénierie. En conséquence, les fabricants augmentent leur chiffre d'affaires en ayant la possibilité de prendre plus de commandes et de réduire les frais d'exploitation grâce à une baisse du gaspillage et à l'élimination des erreurs de nomenclature.

Parallèlement, **les données de l'Internet des Objets (IoT)** extraites des produits des clients sur le terrain peuvent contribuer à stimuler l'innovation en entreprise sur de multiples fronts. L'analyse appliquée à ces données permet de soutenir la surveillance en fonction de l'état et d'optimiser les programmes de maintenance pour renforcer les offres de services. L'analyse de ces données peut également être transmise à la R&D en vue d'améliorer les mises à jour et la conception des produits. Et pour les fabricants qui offrent des modèles économiques alternatifs tels que l'abonnement et le paiement à la consommation, les données de l'IoT constituent la base du mode de facturation du client.

2. Complexité opérationnelle

Augmenter la proportion de produits CTO et ETO, gérer la complexité qu'ils génèrent dans la chaîne logistique, collecter et analyser de nombreuses données et soutenir de nouveaux modèles économiques : tout cela complique significativement les opérations de bout en bout d'un fabricant. Suivre le nombre croissant de configurations de produits ne représente qu'un avant-goût. Pour soutenir ces opérations complexes, les fabricants doivent améliorer la fiabilité et les interconnexions entre tous leurs départements et processus clés.

Historiquement, les fabricants d'équipements industriels ont toujours eu des difficultés à faire correspondre le stock à la demande et à effectuer des livraisons dans les délais requis. Cela vient d'un manque de visibilité interne et du recours à la saisie de données, ainsi qu'à des processus manuels. Introduire la R&D, les ventes, la production, la chaîne logistique, la facturation, les services d'entretien et réparation dans l'équation ajoute une couche supplémentaire de complexité que les processus et les systèmes obsolètes ne peuvent simplement pas gérer.

Les fabricants d'équipements industriels actuels ont besoin d'une solution conçue de bout en bout spécifiquement pour le secteur des équipements industriels. Une solution capable de tout gérer - la planification des processus de la chaîne logistique et des entrepôts, l'exécution de la fabrication et le contrôle de l'usine - apporte l'infrastructure solide qui permet de relier tous les acteurs et processus. Avec une visibilité complète et mondiale à l'échelle de l'entreprise, les fabricants peuvent accélérer les commandes, la planification du matériel, mieux répondre à la demande, optimiser les opérations, établir des rapports précis pour prendre des décisions, etc. Les fabricants d'équipements industriels doivent transformer leurs opérations en connectant les machines, les logiciels et les personnes.

3. Des chaînes logistiques complexes

L'un des aspects les plus complexes de la fabrication d'équipements industriels est la gestion de la chaîne logistique. Non seulement la fabrication CTO et ETO complique le sourcing des matières premières, mais en plus la production basée sur de multiples co-fabricants complique la tâche qui consiste à s'assurer que les matières appropriées se trouvent au bon endroit au bon moment.

De plus, l'augmentation de la servicisation du secteur des équipements industriels s'accompagne d'une pression accrue sur les fabricants pour s'assurer qu'ils disposent du stock de pièces MRO (maintenance, réparation et révision) nécessaire pour répondre à la demande. Il est déjà difficile de tenter d'avoir une visibilité et un contrôle sur les matières en interne ; mais cela l'est d'autant plus lorsqu'une grande partie des données de la chaîne logistique se trouve en dehors du périmètre du fabricant.

Pour pouvoir effectuer des prévisions précises, obtenir des prix avantageux et répondre aux demandes de livraison des clients, le fabricant doit avoir la capacité de **maintenir la visibilité de la chaîne logistique**, de mieux gérer les matières premières et de communiquer efficacement avec les fournisseurs. Ce niveau de visibilité et de communication peut être atteint avec les bons outils de collaboration permettant de créer un écosystème de chaîne logistique fonctionnel et intégré.

En conséquence, le fabricant aura la capacité d'intégrer de nouveaux fournisseurs plus rapidement, de partager plus efficacement la documentation et les informations et de mieux synchroniser la chaîne logistique afin de réduire les risques et d'améliorer la rentabilité. Les relations avec les fournisseurs seront améliorées, ce qui entraîne des tarifs plus adaptés et une capacité accrue à répondre aux besoins des clients dans les délais.

4. Gestion de projets

La collaboration n'est pas le domaine exclusif des fabricants et de leurs partenaires de chaîne logistique. En fait, pour les **fabricants par projets**, la collaboration directe avec les clients est essentielle. Et pour de nombreux fabricants d'équipements industriels, offrir des possibilités de conception collaborative avec les clients est un critère de différenciation majeur.

Pour fournir des projets rentables ou des conceptions collaboratives qui respectent les délais et les budgets, les fabricants ont besoin d'un processus de conception efficace, de flux de travail rationalisés et de données et documents accessibles. Une solution de gestion du cycle de vie des produits (PLM) offrant des processus standardisés, un système d'enregistrement cohérent, permettant aux utilisateurs de modifier les projets en cours de route ainsi qu'un accès en temps réel aux données de conception et de projet aux employés et aux clients est capital. Un système PLM solide peut fournir aux fabricants des renseignements détaillés sur les coûts du projet, aider à effectuer une planification des ressources complexe et permettre aux fabricants de fournir des informations de livraison précises et à jour aux clients.

Ce niveau de collaboration transforme le client d'un fabricant en un partenaire commercial qui a besoin d'un partage de données et d'une communication efficaces. Sans cela, les fabricants peuvent être confrontés à de fréquents ordres de modification, à une mauvaise planification de la demande et à une probabilité accrue d'un coût de revient par commande et d'une estimation inexacte, ce qui peut créer des projets non rentables et une perte de clients.

5. Servicisation

Fournir un service nécessaire est l'un des moyens d'aider les fabricants d'équipements industriels à garder leurs clients. En fait, le service devient un composant de plus en plus important du chiffre d'affaires des fabricants d'équipements industriels. À une époque où il est difficile de se livrer à une concurrence par les prix, **la différenciation sur les offres de services** est un autre moyen pour les fabricants de gagner un avantage concurrentiel. Pour de nombreuses entreprises, cela représente une transformation majeure du modèle économique. Un changement qui nécessite un nouvel aperçu des données sur les machines et des compétences différentes au niveau de l'organisation et des employés. Un mauvais entretien de l'équipement des clients entraîne une augmentation des coûts, une utilisation inappropriée du personnel et moins de turn-over. Pour fournir avec succès des services innovants, les fabricants doivent pouvoir soutenir ces services dans leurs systèmes back-office.

Une solution conçue pour fournir un service après-vente pour le secteur des équipements industriels doit comprendre une fonctionnalité qui extrait les données et l'utilisation des produits déployés. Cela peut aider les fabricants à promouvoir des contrats de maintenance prédictive. De plus, la fonction de service après-vente mobile et les alertes peuvent améliorer considérablement l'efficacité des techniciens de maintenance sur site et aider à accroître la résolution du premier coup en s'assurant que les techniciens sont au bon endroit au bon moment avec le bon matériel et les bonnes instructions.

Une technologie moderne

Ces tendances représentent de nombreux changements importants en peu de temps dans le secteur des équipements industriels. De nombreux fabricants n'ont simplement pas les systèmes, les automatisations, les flux de travail et les processus métier pour soutenir ces nouvelles formes de commerce. Les systèmes opérationnels qui étaient mis en œuvre il y a des années (et souvent plusieurs dizaines d'années) ne peuvent plus répondre aux demandes complexes d'aujourd'hui.

Que ce soit la configuration sur commande (CTO) ou l'ingénierie sur commande (ETO), l'Internet des Objets (IoT), les chaînes logistiques étendues ou la servicisation, ces demandes s'appuient sur l'utilisation d'une technologie moderne. C'est la transformation digitale du mode de production des équipementiers industriels qui contribue à promouvoir l'efficacité des processus existants. Elle ouvre également la porte à la différenciation, permettant aux fabricants de repenser les approches et de créer de nouvelles méthodes fondées sur les données pour livrer et améliorer les produits, les services et l'expérience client.

Que ce soit pour le cloud computing, les technologies collaboratives, la mobilité ou l'analyse, la technologie contribue à répondre à des besoins spécifiques et à servir de socle à la croissance future.

[En savoir plus >](#)



Infor fournit des solutions dédiées par secteur d'activité dans le Cloud. Avec 17 000 employés et plus de 68 000 clients répartis dans 170 pays, les solutions Infor sont conçues pour le progrès. Pour en savoir plus sur Infor, visitez notre site www.infor.com.

Suivez-nous :   