



NOTE DE SYNTHÈSE

Les technologies numériques aident les industriels à lutter contre l'inflation galopante

Quatre problèmes courants liés à l'inflation et comment les solutions ERP modernes déployées dans le cloud aident les fabricants à y faire face

Les pics d'inflation récents poussent les fabricants du monde entier à faire face à des menaces potentielles pour la rentabilité et à des risques pour les relations avec les clients. Pour éviter les retombées négatives liées aux prix, les fabricants doivent avoir une vue d'ensemble de leurs coûts, de leur portefeuille de produits et de leurs stratégies de marge. Cela permettra de mettre en perspective la volatilité économique actuelle, d'éviter les réactions de panique et de renforcer la nécessité de continuer à investir dans la numérisation. Gérés avec soin, les défis actuels liés à l'inflation peuvent se transformer en opportunités axées sur les besoins, qui font appel à l'innovation et à l'automatisation. Les mesures de lutte contre l'inflation, telles que l'ajout de valeur aux produits ou le rapprochement des centres de distribution des clients, peuvent offrir des avantages à long terme qui continueront à servir les fabricants et leurs clients, même après la disparition des problèmes temporaires liés à l'inflation.

Pour exécuter ces mesures avec succès, les fabricants peuvent se tourner vers des technologies logicielles modernes dotées de capacités avancées de résolution des problèmes. Les solutions modernes aident les fabricants à analyser l'impact potentiel de l'inflation et à trouver des moyens de mieux contrôler le gaspillage, de stimuler la productivité et d'augmenter les services à valeur ajoutée, une tactique importante pour atténuer la résistance des clients à une nouvelle tarification. La combinaison stratégique de réductions de coûts et d'améliorations de la valeur sera essentielle, car elle donnera aux fabricants d'importantes informations sur la lutte contre l'inflation et créera des différenciateurs qui survivront longtemps aux fluctuations cycliques de l'économie.

Quatre problèmes courants liés à l'inflation et les mécanismes d'adaptation suggérés

Statistica rapporte que le taux d'inflation dans l'Union européenne (UE) a dépassé 10 % (en septembre 2022), les prix augmentant le plus rapidement en Estonie, pays qui avait un taux d'inflation de plus de 24 %. En revanche, le taux d'inflation en France était de 6,2 %, le plus bas de l'UE à ce moment. Le taux d'inflation actuel dans l'UE est le plus élevé jamais enregistré. Le précédent pic était de 4,4 % en juillet 2008. Avant les récents pics d'inflation, la hausse des prix dans l'UE s'était maintenue à des niveaux relativement bas, le taux d'inflation étant resté inférieur à 3 % entre janvier 2012 et août 2021.

L'inflation américaine a atteint environ 8 %, le plus haut niveau enregistré au cours des 40 dernières années. La perturbation de la chaîne d'approvisionnement mondiale, la guerre en Ukraine, les droits de douane et les coûts de transport élevés sont autant de facteurs contribuant à l'inflation croissante généralisée. Les coûts élevés des matières premières sont ressentis par tous les fabricants de toutes les industries et régions du monde. Selon une **enquête de PwC Pulse** de janvier 2022, 73 % des fabricants déclarent qu'ils devront augmenter les prix de leurs biens et services pour protéger leurs marges brutes et bénéficiaires.

Les pressions opérationnelles associées, telles que le coût d'expédition des biens, sont difficiles à éviter. Ces défis ont un impact sur les start-ups vulnérables ainsi que sur les entreprises établies. Heureusement, pour chaque problème majeur, des mécanismes d'adaptation et des contre-mesures sont disponibles pour les fabricants avant-gardistes désireux d'adopter une technologie moderne basée sur le cloud.

1. Pénuries et perturbations des puces

La nature omniprésente des microprocesseurs, et les perturbations causées par la récente pénurie, montrent à quel point les fabricants, les fournisseurs et les consommateurs sont interconnectés aujourd'hui, grâce au e-commerce et aux capacités de l'Internet des objets (IoT). De nombreux produits sont équipés d'éléments de haute technologie. Même les composants industriels et interentreprises (BtoB) comportent souvent des puces, des capteurs et des fonctionnalités intelligentes, ce qui les rend vulnérables aux pénuries, aux pics inflationnistes et à la volatilité des prix qui en découlent.

Tarification et marges étroites

Les industriels qui utilisent une tarification basée sur les coûts seront fortement affectés par la hausse des coûts et auront probablement du mal à augmenter suffisamment leurs prix de mise sur le marché pour compenser. Il en résultera une réduction des marges, ce qui mettra la rentabilité en danger. Ces fabricants devront aborder la tarification comme un problème de grande envergure, avec les matières premières, la fiabilité des produits, la rapidité de livraison et les services à valeur ajoutée comme moyens pour justifier l'augmentation des prix pour les clients.

Même si **la fin de la pénurie de puces est en vue**, certains industriels, en particulier les constructeurs automobiles, continuent de prendre des risques en lançant leurs propres fonderies pour la production de puces. Mais cela pourrait encore prendre des années avant que l'arrivée de nouveaux fournisseurs contribue à équilibrer l'offre et la demande et à stabiliser les prix.

Les fabricants pourront mieux faire face aux pénuries de puces et aux hausses de coûts qui en résultent en déployant des solutions modernes de chaîne d'approvisionnement basées sur le cloud, ce qui aidera à :

Améliorer la visibilité : Avec une visibilité complète en amont et en aval, les fabricants peuvent recevoir un avis de retard d'expédition, ce qui permet à l'équipe d'approvisionnement d'élaborer et d'exécuter des plans alternatifs.

Forger des partenariats : La création de partenariats stratégiques avec les fournisseurs est une autre façon pour les fabricants d'atténuer les risques de pénurie de puces. Les solutions modernes de chaîne d'approvisionnement basées sur le cloud soutiennent la collaboration en fournissant des portails et des outils pour partager des données en toute sécurité.

Améliorer la planification de la chaîne

d'approvisionnement : Le recours à des solutions modernes de planification de la chaîne d'approvisionnement aidera les fabricants à devenir plus stratégiques dans la planification des achats et l'optimisation des coûts d'expédition. Une planification minutieuse, rendue possible par les prévisions, aidera les fabricants à mieux appréhender les coûts, les risques et les options.

Penser à long terme : Des prévisions précises, soutenues par l'intelligence artificielle (IA), aideront les fabricants à appréhender leurs besoins à long terme, afin qu'ils puissent négocier en toute confiance les contrats avec leurs fournisseurs pour garantir la disponibilité des produits. Dans certains cas, les prix peuvent être bloqués, protégeant ainsi le fabricant de futures hausses de prix.

2. Coûts élevés du carburant et du transport

Les prix du carburant ont atteint des niveaux surprenants et sans précédent, ce qui a considérablement augmenté les coûts des marchandises. Les tensions politiques mondiales, les changements dans les politiques de forage américaines, les préoccupations environnementales et l'augmentation de la demande font partie des facteurs contribuant à une situation mondiale complexe. Toutes les régions sont touchées, même celles dotées de pipelines, de réserves de carburant et de mandats de durabilité assouplis. Alors que les politiciens poursuivent les débats politiques, les industriels doivent prendre des mesures pour réduire l'impact des coûts du carburant, ou décider de répercuter les coûts sur leurs clients.

Stratégies d'expédition planifiées : Les coûts de transport de tous types sont affectés par l'inflation, des transporteurs transatlantiques aux avions cargo et aux remorques de tracteurs long-courriers. Qu'il s'agisse de denrées périssables destinées aux rayons des magasins ou de composants nécessaires aux fabricants, les marchandises doivent arriver à destination aussi efficacement que possible, en conciliant rapidité et coût. Cela peut nécessiter de choisir de nouveaux fournisseurs plus proches de l'usine de fabrication. Un logiciel qui offre une visibilité de bout en bout (End-to-End) et une analyse des coûts est essentiel aux stratégies d'approvisionnement proactives. Les données permettent de prendre des décisions éclairées fondées sur des faits, et non sur des craintes ou des intuitions.

Envisager la délocalisation : Les stratégies de rapatriement des usines des pays émergents à faible coût de main-d'œuvre peuvent nécessiter un nouvel examen. Les justifications des coûts ont probablement changé en raison de la perturbation des coûts d'expédition. Lorsque les économies réalisées grâce à des salaires bas sont érodées par des coûts d'expédition élevés, le retour des installations de production dans le pays d'origine est une étape logique, si la main-d'œuvre est disponible. Les solutions cloud prennent en charge la mise en place rapide et flexible de nouveaux sites.

Créer des plateformes de distribution : Des plateformes de distribution plus proches du client peuvent également réduire les frais d'expédition. Des stratégies d'assemblage à la demande peuvent également être mises en place de manière à ce que la dernière étape de l'assemblage des accessoires puisse être effectuée dans des centres régionaux. De cette façon, les marchandises assemblées de plus grande taille, comme les appareils électroménagers ou les machines de précision, peuvent parcourir des distances plus courtes. Un logiciel qui aide à gérer l'assemblage est essentiel.

Externaliser la logistique : Se tourner vers des sociétés logistiques tierces (3PL) peut jouer un rôle dans l'exécution du dernier kilomètre. Externaliser l'assemblage, l'exécution, la livraison et la configuration est souvent logique. La collaboration avec les prestataires 3PL, comme tout autre partenaire stratégique, peut être gérée au mieux grâce à des solutions cloud très souples qui permettent le partage des données, tout en protégeant la sécurité et la gouvernance des données.

Contrôler les expéditions : Les coûts de la flotte doivent également être examinés par les fabricants. Les expéditions inutiles de services sur le terrain, les inspections redondantes des sites et les déplacements supplémentaires chez les clients pour des réparations ou des pièces de rechange peuvent conduire à une augmentation des frais généraux. L'amélioration du taux de réparation initial du service après-vente permettra de réaliser des économies substantielles sur la flotte. Une solution moderne de gestion du service après-vente permettra de garantir que les bonnes pièces, les bons outils et les bons techniciens sont expédiés dès la première fois, réduisant ainsi le besoin de déplacements répétés entre le centre de service, le dépôt de pièces et l'emplacement du client.

3. Expériences client et alignement

L'inflation affecte gravement les consommateurs du monde entier, influençant les perspectives économiques et les dépenses. **Certains s'attendent à ce qu'une récession se profile à l'horizon**, ce qui découragerait davantage les investissements. La question de savoir si un fabricant doit absorber les fluctuations de prix ou répercuter des coûts plus élevés sur ses clients est un dilemme classique. L'industrie agroalimentaire réduit depuis longtemps la taille des emballages et la valeur des produits pour maintenir la stabilité des prix. Cela pourrait se retourner contre eux car les consommateurs avertis ont tendance à remarquer lorsque le nombre de portions dans un emballage est réduit ou que des ingrédients sont remplacés.

Maintenir la qualité : Les industriels peuvent être tentés de réduire la qualité pour économiser sur les coûts. Pour la plupart des machines critiques, des équipements industriels et des appareils de précision, les raccourcis qui nuisent à la fiabilité des performances sont inacceptables. Tout produit pouvant avoir des conséquences en matière de sûreté, de sécurité ou de défense doit être à l'abri des réductions de qualité ou des modifications de spécifications qui pourraient influencer les performances globales ou la conformité aux décrets nécessaires. Les appareils médicaux, les générateurs, les systèmes de freinage et les pompes industrielles font partie des produits que personne ne veut voir réduits parce que les caractéristiques de sécurité ont été diminuées pour économiser de l'argent. Cela signifie que le fabricant qui souhaite réduire ses dépenses doit se tourner vers les processus, et non les matériaux, comme moyens pour réduire les frais généraux.

Respecter les réglementations : Pour les industries fortement réglementées, réduire les coûts pour limiter l'impact de l'inflation peut être considéré comme un signal d'alarme. L'industrie aéronautique et de la défense, par exemple, est confrontée à des exigences de conformité strictes, et la modification de la nomenclature d'un produit nécessiterait de nouvelles certifications, qui peuvent être coûteuses et chronophages. Les fabricants peuvent se tourner vers des logiciels modernes pour gérer et suivre les fonctions de contrôle de la qualité, notamment l'enregistrement des résultats des tests, les inspections et la conformité. La tenue de registres précis est essentielle dans des moments comme celui-ci, où la réduction des coûts peut susciter l'inquiétude du public. Les données et la documentation d'inspection sont importantes.

Gérer le cycle de vie des produits : Bien que la qualité et la conformité de certains produits ne puissent pas être sacrifiées, il peut y avoir de la place dans le portefeuille de produits d'un fabricant pour une option économique, telle que la réduction des fonctionnalités non critiques. Les fabricants doivent examiner de plus près les spécifications de leurs produits, afin d'évaluer s'ils ont des caractéristiques trop compliquées ou s'ils ont nommé par inadvertance des pièces spécialisées que seuls un ou deux fournisseurs peuvent fournir. Les solutions de gestion du cycle de vie du produit (PLM) aident les fabricants à gérer les variables et à analyser si les caractéristiques sont purement esthétiques ou des luxes de confort qui peuvent être modifiés pour réduire les coûts. Par exemple, le coussin du siège d'un conducteur de chariot élévateur pourrait être réduit à un modèle de base sans sacrifier la sécurité, mais la fonctionnalité de la caméra de recul ne pourrait pas être désactivée.

Gérer l'inventaire des entrepôts : Faire preuve de stratégie à propos de l'inventaire des entrepôts permettra aux industriels de mieux gérer le flux de trésorerie et de contrôler la quantité de capital liée à l'inventaire. Étant donné que la perturbation de la chaîne d'approvisionnement a changé la façon dont les fabricants envisagent la livraison juste à temps, mais il est nécessaire de réfléchir soigneusement avant d'augmenter considérablement les niveaux de stocks nécessaires (pour couvrir tous les scénarios « juste au cas où »). Un logiciel de planification des stocks aide les industriels à comprendre les subtilités des différentes stratégies pour choisir la bonne marche à suivre.

Offrir des choix configurés : Donner aux clients des options peut aider à répondre à l'incertitude à propos des caractéristiques de confort ou les mises à niveau que le marché sera prêt à sacrifier. Cela peut augmenter le nombre d'UGS et rendre la planification de la capacité un peu plus complexe, mais cela peut aussi contribuer à protéger la relation avec le client. Laisser le client se sentir responsable de ses choix, plutôt que de les lui imposer peut aider à rendre les « modèles économiques » plus agréables, tout en offrant le modèle complet aux entreprises qui ne souhaitent pas réduire les fonctionnalités.

4. Innovation produit et services à valeur ajoutée

Les industriels peuvent se tourner vers l'innovation pour soulager les pressions causées par l'inflation et l'augmentation des coûts des marchandises, en appliquant des techniques de résolution de problèmes aux opérations et à la conception des produits. Lorsque les fabricants font des coûts un problème stratégique, les esprits les plus vifs de l'entreprise peuvent collaborer à des concepts prêts à l'emploi. Les fabricants sont des résolveurs de problèmes qui développent souvent les solutions les plus innovantes lorsque les enjeux sont élevés et que la rentabilité est en jeu. Les taux d'inflation actuels posent ce type de situation. Le défi peut être transformé en opportunité lorsque la technologie est utilisée pour fournir des informations, documenter les décisions clés et explorer les conséquences des changements.

Automatiser les processus : Si un produit ne peut pas être repensé et que les clients s'opposent aux augmentations de prix, l'amélioration de la productivité et de l'efficacité des processus de fabrication et opérationnels peut être la meilleure option pour contrer l'inflation. L'automatisation est souvent le meilleur moyen d'obtenir de telles améliorations. Cela peut aller de l'ajout de la robotique dans l'usine à l'élimination de la saisie de données redondantes et à la rationalisation des flux de travail. Une solution moderne de planification des ressources d'entreprise (ERP), déployée dans le cloud, contient des meilleures pratiques et des workflows intégrés éprouvés et hautement efficaces. La solution « prête à l'emploi » permet au fabricant de commencer à accélérer les opérations et de gagner en efficacité.

Ajouter de la valeur : Une autre tactique consiste à rendre les augmentations de prix plus acceptables en augmentant, en même temps, la valeur ou les services offerts. De cette façon, le client constate les caractéristiques associées à la nouvelle tarification et son ressenti est plus positif ; la valeur étant essentielle pour créer une expérience client positive. La technologie peut contribuer à une plus grande valeur ajoutée de nombreuses manières, qu'il s'agisse d'ajouter un service après-vente, des garanties et des contrats de service, de

personnaliser les caractéristiques des produits, d'offrir un étiquetage privé ou encore d'améliorer les options de livraison et d'installation. La technologie aide à gérer ces types de services à valeur ajoutée, ce qui les rend faciles à mettre en œuvre pour les fabricants. De petites fonctionnalités ajoutées peuvent contribuer grandement à établir des relations avec les clients et à les fidéliser.

Proposer de nouvelles options : Une autre façon pour les fabricants de faire face à l'inflation est de créer de nouvelles succursales, de nouvelles sources de revenus ou de nouveaux modèles de mise sur le marché. Les solutions cloud offrent un déploiement rapide, permettant une réponse agile. Les systèmes à deux niveaux, également pris en charge par des solutions ERP hautement flexibles, peuvent constituer un moyen rapide de se connecter à une entreprise existante et à son système ERP, tout en tirant parti de nouvelles fonctionnalités modernes.

Surmonter la volatilité

L'inflation a durement touché les fabricants dans toutes les régions du monde. **Les experts économiques prédisent** que la volatilité et les coûts élevés pourraient représenter des défis qui ne seront pas résolus rapidement. Les fabricants auront intérêt à examiner leurs coûts, les processus de leur chaîne d'approvisionnement, leurs services et leurs stratégies de produits pour trouver des moyens de contrer l'augmentation des coûts, tout en continuant à satisfaire les clients et à créer des expériences positives. La technologie, telles que les solutions ERP modernes déployées dans le cloud, aideront les fabricants à prendre des décisions fondées sur des données concernant les coûts et à trouver des réponses innovantes aux problèmes induits par l'inflation. En étant proactifs et stratégiques dans leurs réponses à l'inflation, les industriels peuvent exploiter de nouveaux facteurs de différenciation et se démarquer de la concurrence.

EN SAVOIR PLUS 

Suivez-nous :     



Infor est un leader mondial de solutions de gestion d'entreprises déployées dans le Cloud spécialisées par secteur d'activité. Plus de 65 000 organisations dans plus de 175 pays font confiance aux 17 000 collaborateurs d'Infor pour les aider à atteindre leurs objectifs commerciaux. Visitez notre site www.infor.com.

Copyright © 2023 Infor. Tous droits réservés. Le mot « Infor » et le logo associé sont des marques commerciales et/ou marques déposées d'Infor ou de l'un de ses affiliés ou filiales. Toutes les autres marques commerciales citées dans le présent document sont la propriété de leurs détenteurs respectifs. www.infor.fr.

Infor France (SAS), Immeuble Cristalia, 6ème étage, 3 Rue Joseph Monier, 92500 Rueil-Malmaison

INF-2810263-fr-FR-0123-1