

COMMUNIQUÉ À LA PRESSE

Diffusion immédiate souhaitée

Tribune libre

ACHATS DE COMPOSANTS ELECTRONIQUES : LA SOUS-TRAITANCE AU BORD DE L'ASPHIXIE !

La diminution des capacités de production des fabricants de composants provoque un allongement des délais de livraison et la raréfaction de certaines pièces. La réduction du cycle de vie des produits et l'évolution technologique très rapide des composants (par exemple, le cycle de vie d'une gamme d'ordinateur a été divisé par 8 entre 1997 et 2008) augmente le risque d'obsolescence des composants. Mais surtout le refus des clients de prendre leur part de risque dans l'achat des composants spécifiques conduit d'une façon inéluctable les fabricants d'électronique vers l'asphyxie. Ils doivent en effet commander et payer des composants sans avoir la certitude qu'ils seront achetés par les clients et gérer des stocks pléthoriques.

Depuis bientôt vingt ans, les périodes de pénurie de composants se succèdent, qu'elles soient d'origine conjoncturelle ou structurelle, entraînant une fluctuation permanente des délais de livraison.

À cette instabilité, il faut ajouter le diktat d'une très grande majorité de clients imposant à leurs sous-traitants l'achat des composants sans leur donner en contrepartie la garantie de commandes fermes.

Traduite en chiffres cette réalité donne des sueurs froides aux patrons de PME et aux responsables financiers :

- le délai moyen de fabrication ne cesse de se réduire, il est de 3 semaines en moyenne en 2009. (source : SNESE),
- en 2009, le délai moyen d'approvisionnement en composants a plus que doublé, passant de quatre à dix semaines (source : SNESE/AVNET),
- les achats réalisés par les sous-traitants en électronique pour le compte de leurs clients représentent en moyenne 60% de leur chiffre d'affaires, soit 25% de plus que dans l'industrie toute entière (source : SESSI/SNESE).

Pour illustrer cette situation, citons le cas de cette entreprise de fabrication électronique, à qui un grand équipementier télécoms français annonce en septembre 2009 une prévision de commande de 600 000 euros pour le premier semestre 2010 et insiste pour que les composants soient commandés sans délai. Le sous-traitant achète les composants nécessaires pour un montant de 300 000 euros, avec une livraison annoncée au mieux au mois de janvier 2010. Bien entendu, le client, au mépris des conditions de vente de la profession, (*) ne signera aucun engagement. Alors que le fournisseur de composants, lui, exigera un engagement formel du sous-traitant. Vous imaginez la déconvenue de celui-ci lorsqu'il apprendra mi-décembre que le client ne donne pas suite. Il n'a alors pour seul recours que celui d'espérer une nouvelle et très hypothétique commande, ou tenter de revendre ces composants avec une perte minimale de 30%.

Cette pratique a aussi un corollaire : le risque présenté par la réactivité attendue des clients, qui retardent à l'envie leur décision de lancer une fabrication.

A croire qu'un sous-traitant a nécessairement les moyens d'assumer financièrement les incertitudes de ses clients et qu'il peut à loisirs faire fi de la réglementation du travail.

S'il est un vœu à formuler en ce début d'année, cela serait celui de voir se développer une nouvelle stratégie d'achats de composants.

Elle présenterait le double avantage de donner satisfaction à tous les clients et de limiter ce risque majeur que représente l'externalisation des achats.

Adossée à l'article 8 des Conditions Générales de vente de la profession, qui ne diffèrent pas de celles pratiquées dans le reste de l'industrie, lequel article fixe de manière équilibrée les conditions d'achat des matières premières et composants achetés pour le compte du client, cette stratégie s'appliquerait différemment selon que le client est un anticipateur réaliste ou un indécisionnaire.

L'anticipateur réaliste, en contrepartie d'un engagement ferme de commande se verrait proposer les meilleurs composants, achetés auprès de sources sûres et pérennes. Les livraisons seraient cadencées en fonction des ordres de fabrication, réduisant ainsi de manière significative les stocks, grands dévoreurs de trésorerie. L'anticipateur réaliste gère ses stocks au plus juste, le sous-traitant gagne en flexibilité, réactivité et sérénité. Le fournisseur de composants limite ses encours. Pour le client, cet engagement sera bien évidemment un argument fort lors de la négociation du coût global de la prestation commandée au sous-traitant. Sécurisé dans un environnement de type TICIO (échange universel de données numériques), ce partenariat sera créateur de richesse pour les trois parties.

Mais cela ne vaut que si les fournisseurs de composants, des distributeurs majoritairement, s'engagent à fournir des prix et des délais compatibles avec cette anticipation. Nous avons constaté ces dernières semaines une réticence de leur part pour des engagements supérieurs à trois mois ce qui ne milite guère en faveur de cette stratégie.

Pour les clients ne souhaitant pas s'engager dans un processus d'anticipation, les offres de composants seraient alors basées sur les propositions obtenues auprès des nombreuses sources aujourd'hui disponibles et offrant quasiment tous les composants au pied levé. Cette disponibilité à très court terme est d'un coût plus élevé, et augmente le risque de se voir proposer des composants de moindre qualité (les périodes de pénurie ont toujours été très favorables à la vente de contrefaçons). Le coût global de la prestation s'en trouvera également augmenté. C'est aujourd'hui le prix du risque d'indécision que les clients indécis doivent assumer.

Bien sûr, notre souhait est de voir se développer la première solution, seule garante d'une relation commerciale équilibrée, de la pérennité de nos entreprises, de celle de nos clients et fournisseurs et aussi gage d'une production de qualité.

Pierre Bigot
Président du SNESE

Quimper, le 6 janvier 2010

Contact

Richard CRÉTIER – délégué général, chargé de la communication du SNESE
Tél +33(0)2 98 95 17 20
Fax +33 (0)2 98 64 32 78
E mail : snese@copilote.com

Fiche technique

Nombre de mots : 943
Nombre de signes : 5260
Mots clés : composants électroniques – sous-traitance – achats - partenariat