



Communiqué de presse – diffusion immédiate souhaitée

Le 3 décembre 2018

OBSERVATOIRE DE LA PENURIE DE COMPOSANTS

Consultation réalisée du 19 au 28 novembre 2018 auprès des adhérents du SNESE

Le point de vue du SNESE

Ce troisième observatoire de la pénurie vécue par les entreprises de sous-traitance électronique adhérentes du SNESE montre la persistance des délais de livraison toujours anormalement longs (68% des entreprises dénoncent des délais jusqu' 52 semaines) et la persistance de l'augmentation des prix.

Les stocks restent très élevés et mettent les entreprises en difficulté. Leurs problèmes de trésorerie sont visibles des assureurs crédit qui dégradent leur notation, autorisant les fournisseurs de composants à durcir leurs conditions d'achat – alors même qu'ils sont à l'origine de ces difficultés ! Les entreprises constatent que les clients ne respectant les délais de paiement sont moins nombreux – témoignage réconfortant de la prise de conscience par les OEM/ODM que les EMS ne sont pas responsables des retards de livraison. Même si plus d'une entreprise sur deux déclare avoir procédé à des arrêts de production. Ce chiffre est en constante augmentation depuis le début de l'année. Près d'une entreprise sur trois constate une atténuation de la pénurie et 6% une stabilisation. Mais le sentiment d'aggravation reste majoritaire. L'absence d'informations fiables et d'accompagnement de la part de nombreux fournisseurs explique cet état de fait, les acheteurs constatant un meilleur service de la part des distributeurs spécialisés, indépendants et de proximité.

Plus d'une entreprise sur trois signale avoir des difficultés d'approvisionnement pour des composants connexes à la fabrication électronique. La plasturgie, la tôlerie et la mécanique sont le plus souvent citées.

Si à ce moment de la pénurie, qui est appelée à durer jusqu'en 2020, on constate une prise de conscience des clients sur la nécessité d'anticiper leurs besoins, on constate également l'émergence d'une autre crise : l'appauvrissement général de leurs connaissances techniques.

Il y a quelques mois, le SNESE avait déjà fait ce constat à destination des start-up afin de leur éviter de futurs déboires. Message entendu par les services de Bercy et principalement de la DGE qui ont lancé une expérimentation visant à inciter les nouveaux arrivants sur le marché de la fabrication électronique à intégrer très en amont la phase d'industrialisation. L'opération Voucher IoT, qui a pour objectif de sensibiliser les start-up est toujours en cours, pilotée par Cap Tronic. Le SNESE sera très attentif aux résultats.

Mais aujourd'hui, la pénurie de composants perdure et impose aux sous-traitants des contorsions sans nom. En effet, les délais supérieurs à 52 semaines, les mises sous allocation et la suppression pure et simple de certains composants – notamment des passifs - obligent les sous-traitants à chercher des solutions qui imposent bien souvent la réécriture intégrale des dossiers de fabrication, voire à proposer le re-engineering des cartes.

Seul avantage, non négligeable de cette situation : les clients de la sous-traitance ont compris qu'ils devaient tenir compte de ces longs délais en anticipant leurs besoins et leurs commandes. Première surprise, les sous-traitants constatent la pauvreté technique de nombreuses conceptions souvent récentes. Un dossier sur deux ne respecte pas les règles de l'art en matière de conception et d'industrialisation ! Il faut voir là le déficit de connaissances techniques élémentaires qui ira en s'aggravant du fait des carences de notre système de formation initiale qui n'enseigne plus la science électronique et un enseignement supérieur qui traite la fabrication électronique à la marge.

Deuxième surprise, les sous-traitants font le constat dramatique que les acheteurs de leurs clients, trop souvent issus de la filière commerciale alors qu'ils devraient être issus de filière technique, ignorent (ou feignent d'ignorer !) la valeur de ce qu'ils achètent ! Pourtant, on achète bien ce que l'on connaît bien.

Non, la fabrication électronique n'est pas du *plug and play* comme on veut souvent le faire croire ! Un dossier de conception n'est pas un dossier de fabrication. Passer de l'un à l'autre nécessite de nombreuses compétences qu'il faut immanquablement rémunérer à leur juste valeur faute de quoi ce savoir-faire va disparaître.

Il faut intégrer le fait que l'industrialisation est une étape de la création d'un produit au même titre que son développement et sa qualification. Et que les coûts engendrés ne peuvent pas être supportés par les seuls fournisseurs !

Les clients doivent être conscients que la saisie des nomenclatures, la codification des articles, le contrôle de non obsolescence, le choix des fournisseurs, le choix du conditionnement des composants, la réalisation du dossier de fabrication et de la stratégie de test, la réalisation des outillages et des programmes CMS, etc. représentent un nombre élevé d'heures de travail qui font partie des coûts indirects. Ceux-ci se sont envolés ces 15 dernières années passant ainsi à 30% voire à 45 % du coût total des prestations. Ces coûts de fabrication n'ont pas été répercutés dans les mêmes proportions sur le prix final. Pourtant, Il y a souvent plus de compétences dans les entreprises dites de sous-traitance que dans celles qui sont à l'origine du produit. On ne peut pas ignorer cela plus longtemps.

Les fournisseurs doivent être justement rémunérés de ces prestations soit en les facturant à part, soit en les répercutant sur les premières fabrications.

Ne pas les rémunérer risque d'exposer les clients de la sous-traitance électronique à des prestations d'industrialisation au rabais et de ce fait à une qualité moindre de leurs produits. Alors que des nouvelles dispositions réglementaires vont imposer des garanties plus longues et l'obligation de réparation.

Eric BURNOTTE
Président

OBSERVATOIRE DE LA PENURIE DE COMPOSANTS

Les résultats de la consultation réalisée du 19 au 28 novembre 2018 auprès des adhérents du SNESE

(°) entre parenthèses les résultats de l'enquête des mois de juillet et d'avril.

i Alors que les achats représentaient, fin 2017, 55 % du CA, et 46 % en Avril, ils restent stables à 46% fin Novembre.

1 - Rencontrez-vous des problèmes d'approvisionnements de composants ?

OUI : 100% (100%) (100%)

2 - Rencontrez-vous des retards de livraison ?

96% (74%) (74%) des adhérents annoncent des délais pénalisant leur production. Une référence de composant non livrée dans le délai validé par l'accusé de réception de commande avec le fournisseur perturbant le planning de production et de facturation et dans certains cas entraînant une pénalité imposée par le client.

- de combien de semaines ?

- **34%** (32 %) (56%) annoncent des retards de livraison fréquents jusqu'à 26 semaines.
- **44%** (6%) (15%) annoncent des retards de livraison fréquents de 26 à 52 semaines.
- **13%** (32%) (10%) annoncent des retards de livraison supérieurs à 52 semaines.

3 – Evolution des stocks

91% (96%) des entreprises ont constaté une hausse de leurs stocks (composants et production non facturés)

- Pour **74%** (95%) d'entre elles, leurs stocks sont en progression à **20%**
- Pour **13%** (95%) d'entre elles, leurs stocks sont en progression de plus de **20%**

4 - Rencontrez-vous des problèmes de trésorerie ?

41% (42%) (44%) des entreprises annoncent avoir des problèmes de trésorerie.

Comment évoluent les délais de paiement clients ?

50% (80%) des entreprises constatent une augmentation, en moyenne de **24 jours**.

5- Avez-vous des lignes de production à l'arrêt du fait de la crise de composants ?

53% (33%) (22%) des entreprises adhérentes déclarent avoir procédé à des arrêts de production.

Avez-vous le sentiment que la crise s'aggrave ou s'atténue ?

- **31 % des entreprises constatent une atténuation de la crise.**
- **63% (96%) (85%) des entreprises déclarent constater une aggravation de la situation.**
- **6% constatent une stabilisation.**

7 – Rencontrez-vous des difficultés d'approvisionnement pour des produits connexes à la fabrication électronique (plasturgie, mécanique, tôlerie, etc.)

OUI : 38%

- 62% des citations concernent la plasturgie, la tôlerie et la mécanique.
- 23% citent les câbles.
- 15% citent les ferrites et les PCB.

Extraits des commentaires recueillis :

- Délai de + en + important surtout sur les composants CMS standards. Certains produits classiques M... sont annoncés pour 2020
- Nous sentons une crise arrivée à son apogée, que nous sécurisons avec nos clients sensibilisés au travers des différentes démarches.
- Heureusement que nous avons de la trésorerie !
- Situation toujours très tendue avec beaucoup d'incertitude quant au respect des délais annoncés.
- La situation reste compliquée :
 - prix en hausse et non garantis (il arrive fréquemment qu'au moment d'être livrés, les prix soient réajustés)
 - Les accusés de réception ne veulent plus dire grand chose... il arrive que l'on soit obligé de trouver des solutions de dépannage car même si les commandes ont été accusées, le distributeur peut être dans l'incapacité de nous livrer et n'est pas toujours en mesure de proposer une solution. Le mieux serait de se faire livrer immédiatement mais cela tend encore un peu plus une tréso déjà fragile...
 - les annonces faites par certains distributeurs ne sont pas très "réjouissantes" : on dit que la situation devrait se détendre en 2020, mais il n'empêche qu'une obsolescence programmée de certains boîtiers (notamment chez M...) ne va rien détendre du tout, bien au contraire... Où allons-nous trouver les composants puisque les autres fabricants ne seraient pas dans la capacité d'absorber la demande.
 - En tant qu'acheteurs, nous passons une énergie très importante à trouver des solutions de dépannage qui peuvent être parfois onéreuses et impacter directement nos marges !
- La fiabilité des informations des fournisseurs sont à prendre avec réserve. Il semble que des lots de composants reviennent sur le marché. Baisse des besoins Apple?
- Il est regrettable que trop souvent les distributeurs se contentent de communiquer sur la hausse de leur chiffre d'affaires. Merci les hausses de prix !
- Retour à la normale des actifs sauf les composants de puissance, condensateurs et résistances. Délais et prix en augmentation permanente.
- Bien que faisant des prototypes et des petites séries, il est de plus en plus compliqué de répondre rapidement aux clients, qui finissent par chercher ailleurs... y compris en Asie pour les protos !!! Il n'y a pas une BOM sans recherche d'équivalence.
- Le plus gros problème est le manque de visibilité des délais car il y a toujours beaucoup de références sous allocation ! Les composants finissent par arriver au moment où nous n'en avons plus besoin car des dépannages coûteux ont été organisés pour ne pas pénaliser les clients.
- L'année 2019 devrait être moins chaotique que 2018. En effet les achats sont très anticipés, les composants passifs pour 2019 sont achetés et pour la plupart livrés. Les composants actifs sont en commande depuis plus de 6 mois (du moins pour les clients qui nous ont communiqué leurs besoins). De ce fait les stocks sont hauts, et la trésorerie pénalisée. Les relations avec certains distributeurs peuvent se détériorer momentanément car nous demandons des décalages de livraisons pour les lignes les plus onéreuses. Le jeu des validités de cotation des fabricants n'aident pas dans ce cas. A cet exercice les gros acteurs de la distribution sont moins prompts à répondre par l'affirmative à nos demandes de décalage que les distributeurs plus spécialisés ou régionaux.

- Situation stable sur les semis conducteurs mais qui continue de se dégrader sur les composants passifs les relais pas exemple.
- Si nous n'avons pas eu d'arrêt de fabrication, c'est parce que nous faisons de nombreux dépannages avec des équivalences et que nous avons anticipé fin 2017. Les prix des passifs (MLCC en particulier) flambent et de manière générale nous constatons des hausses de prix sur de nombreuses familles de composants.
- Quelques soucis d'approvisionnement, mais nous arrivons toujours à trouver une solution (pour le moment) avec des prix souvent multipliés par 4 !
- La situation semble s'arranger, un peu ...
- Le marché est moins tendu sur cette fin d'année, mais la prudence reste de mise. Chaque fin d'année les entreprises œuvrent pour présenter des bilans favorables. La visibilité des besoins clients reste insuffisante et la croissance de certains marchés comme l'automobile électrique ne sont pas encore réellement là.

En savoir plus :

le SNESE : www.snese.com

LES FABRICANTS D'ÉLECTRONIQUE - SNESE

Le Snese représente les fabricants d'électronique et services associés – Près de 500 entreprises, principalement des PME (80% des entreprises du secteur emploient entre 20 et 99 salariés), réalisant un CA de 5 000 M € avec un effectif de 28 000 personnes, qui achètent pour 3 milliards d'euros de composants.

Présentes aujourd'hui sur pratiquement tout le territoire national ainsi qu'à l'étranger (principalement au Maroc, en Tunisie et en Chine) ces entreprises se sont adaptées aux nouvelles exigences des clients. Garanties d'un savoir-faire industriel de plus en plus complexe (miniaturisation des composants, microélectronique) et indispensable à l'expression de la R&D, elles fournissent des ensembles complexes et interviennent très en amont de la fabrication (conception, co-conception, industrialisation, achats) et en aval vers le produit fini par la maîtrise des tests, l'intégration, le support logistique et la maintenance - réparation.

Le SNESE est membre de la FIEEC, du CENAST et de PACTE PME.

Contact

Eric Burnotte – Président du SNESE

E mail : info@snese.com

Tél. +33 (0)2 98 55 04 56

Fiche technique

Nombre de mots : 2 178 mots

Nombre de signes : 11 667

Mots clés : pénurie/composants électroniques/fabrication électronique/hausses de prix/Industrialisation