

La profession se mobilise pour lutter contre la pénurie de composants

| 05/10/2018 | 7/7, FRANCE, PASSIF, SEMICONDUCTEUR, SOUS-TRAITANCE |

Tags: Conjoncture, UNE

Une première ! Mardi dernier, sous l'égide de la **FIEEC**, les organisations professionnelles de l'électronique, -le **SNESE** pour les sous-traitants, le **SPDEI** pour les distributeurs et **ACSIEL** pour les fabricants de composants-, ont organisé un colloque pour faire œuvre de pédagogie, notamment à destination des clients, afin de démêler les éléments structurels et conjoncturels de la pénurie qui sévit depuis le début de 2017 et de faire émerger de bonnes pratiques pour tenter d'en atténuer les effets.

Mieux faire connaître les spécificités de chaque acteur de la chaîne de valeur en électronique – fabricants de composants (actifs, passifs, connectique), distributeurs et sous-traitants-, partager avec les donneurs d'ordre du marché français et recommander quelques bonnes pratiques dans une situation de pénurie : tels étaient les objectifs de ce colloque.

Tout d'abord, la pénurie, qui aujourd'hui affecte encore surtout les composants passifs (condensateurs MLCC et pavés résistifs) ainsi que les discrets, est mondiale, comme l'a confirmé Gilles Benhamou, p-dg du groupe de sous-traitance Asteelflash (qui a des usines en Europe, aux Etats-Unis et en Chine). Il est donc illusoire que les acteurs français puissent à eux-seuls l'enrayer. A ce sujet, Jean-Luc Estienne, président d'Acsiel Alliance Electronique, a rappelé le poids du marché français des composants sur l'échiquier mondial : un marché de 1980 M€ en semiconducteurs, de 1200 M€ en connectique et de 560 M€ en passifs en 2017.

« Nous ne sommes pas réunis pour résoudre une crise mondiale mais pour mieux y résister ensemble. Toute la chaîne de valeur est concernée : elle fait face à un phénomène cyclique mondial. Dans ce contexte, la qualité de la relation fournisseur-client est vraiment essentielle pour ajouter de la valeur dans notre partenariat », a déclaré Jean-Luc Estienne, pour qui la compréhension mutuelle, la communication à tous les niveaux et une certaine transparence doivent permettre d'améliorer les situations conflictuelles. Sans être une garantie d'échapper complètement à la pénurie, Acsiel encourage ainsi les partenariats solides et durables entre clients et fournisseurs locaux, qui doivent permettre une meilleure sécurisation des approvisionnements futurs.

Eric Burnotte, président du SNESE a rappelé les difficultés auxquelles doivent faire face les sous-traitants devant l'allongement des délais de livraison, qui sont du ressort des fournisseurs, et qui ne sont pas toujours bien compris de la part des donneurs d'ordres. L'instauration qu'il appelle de ses vœux d'un **Observatoire permanent des composants** mis en place par les fournisseurs, les distributeurs et les sous-traitants, qui détaille pour chaque type de composants, les roadmaps technologiques, l'évolution des prix et des délais, constituerait l'outil qui permettra d'anticiper les pénuries.

« Pour lutter efficacement contre la pénurie, il faut nous adapter à l'évolution des marchés, admettre et anticiper la disparition de certains types de

boîtiers en redéveloppant les produits et en ouvrant les sources ; gérer l'évolution des prix et améliorer la communication entre les différents acteurs de la supply chain dans les deux sens. Que cela remonte du terrain et que cela vienne aussi des fabricants qui nous donnent des indications sur les roadmaps ! Si on parvient à faire tout cela, on aura déjà bien avancé », a souligné Eric Burnotte, qui rappelé l'importance de l'industrialisation des produits, une étape essentielle qui permet de réduire les temps de fabrication, d'optimiser les prix et de réduire la non qualité.



Eric Burnotte



Gilles Benhamou

Gilles Benhamou acquiesce et estime qu'avec cette crise, « on est surtout aujourd'hui sorti de la facilité ». Et le p-dg d'AsteelFlash d'argumenter : « Pendant des années, on pensait qu'il suffisait de claquer des doigts et que six semaines après on pouvait avoir n'importe quel produit, qu'on pouvait tous les ans négocier des baisses de prix de 6 à 7% chez nos fournisseurs ou aller voir ailleurs. Cette période de facilité est terminée et c'est structurel ». Pour le dirigeant, il convient désormais que prendre en compte le « risk analysis » dès la conception du produit : « Nous avons tous les jours des cas en terme d'analyse de la valeur de carte, où on vient nous présenter des cartes avec des gros boîtiers. Il y a encore six

mois à un an, nos clients n'écoutaient pas, aujourd'hui, ils nous écoutent et ils redesignent ou on les aide à redesigner pour se positionner dans les composants qu'il faut. Idem pour discrets en boîtier SOT 23. L'anticipation du design est importante. La majeure partie des problèmes qu'on a encore, ce sont des problèmes qu'on a signalés il y a plus d'un an sur des mono-sources, sur la fiabilité d'un fournisseur, etc. L'anticipation du risk analysis est extrêmement importante dès la phase du design : cela fait partie intégrante de notre métier, où l'on est à la convergence de la technologie, du manufacturing et de la finance ». Affichant un discours volontariste et positif, Eric Benhamou estime qu'à travers cette crise, le métier de sous-traitant en sort revalorisé : « On se doit d'apporter beaucoup plus de services à nos clients pour pouvoir anticiper les problématiques qu'on va avoir et quand on le fait, je peux vous dire qu'on n'a jamais de problème de fabrication ».

Chiche alors pour un observatoire permanent des composants ? « Ces informations, qui existent déjà de part et d'autre dans chaque maillon de la chaîne de valeur, pourquoi ne pas les mutualiser au sein de la FIEEC, par exemple », en convient, Fabrice Lecordier, directeur de TTI France. Pour le distributeur, ce qui manque aujourd'hui, c'est la communication et surtout une confiance réciproque entre chaque activité. « Notre métier de distributeur est aussi un métier de conseil. On a une vue assez large des évolutions technologiques et de ce qui se passe sur le marché. Or, une des problématiques que l'on a chez les donneurs d'ordre, c'est que les distributeurs ont du mal à accéder chez eux au bon niveau de la recherche et développement, car les clients préfèrent s'adresser directement au fabricant pour avoir des informations. Mais un distributeur va aussi pouvoir apporter une expérience relativement large des évolutions dans ce domaine. Il y a aussi une évolution des mentalités à avoir concernant l'accès à l'information ».

La distribution supporte entre 25% et 35% des livraisons composants mais plus de 90% des clients, a rappelé Pascal Fernandez, président du SPDEI, pour qui il existe en France près de 2000 entreprises qui achètent des composants pour les intégrer dans leurs produits. « La supply chain hi-tech est sans doute la plus complexe et la plus exigeante de l'ensemble des industries. Au sein de la chaîne valeur, le distributeur est l'orchestrateur du flux d'information qui offre la meilleure visibilité à tous les acteurs de la supply chain, en recevant les mises à jour des capacités et des délais des fabricants et les prévisions et tendances de marché des clients », explique-t-il.

5G, véhicule électrique, IoT : le jour où ça va vraiment démarrer...

Il y a trois phénomènes qui vont tirer le marché en électronique au cours des prochaines années : la 5G, le véhicule électrique et l'IoT. Un observatoire ou des échanges d'informations pourraient permettre d'anticiper le démarrage de ces marchés dont les conséquences seront extrêmement importantes pour la disponibilité des composants. Un iPhone8 intégrait quelques centaines de composants passifs, avec l'iPhoneX, la barre des 1000 composants a été franchie, rappelle Alain Lafuente -Würth Elektronik-. De même, dans l'automobile, on va passer de 4000 condensateurs par voiture à plus de 10 000 avec le véhicule électrique. Quant aux infrastructures 5G, leur déploiement sera mondial et les réseaux nécessiteront une plus grande densification au niveau des antennes que pour la 4G. Quand ces marchés décolleront, ils vont cannibaliser les productions de composants. La fin des pénuries n'est sans doute pas pour demain.



De gauche à droite : Jean-Luc Estienne (Acstel), Thierry Tingaud (président du Comité Stratégique de Filière « industrie électronique »), Pascal Fernandez (SPDEI)