

DÉFINITION DE LA VALEUR LORS DU CHOIX D'UN FOURNISSEUR : L'APPROCHE DE NSK



Comment mesurer la valeur de votre fournisseur en Aftermarket

Les fabricants les plus prospères sont parfaitement conscients du rôle essentiel que jouent les biens d'équipements dans leur succès. Ils investissent du temps et du soin dans le processus de décision d'achat et sont judicieux dans la sélection de leurs fournisseurs. Cependant, il est tentant d'accorder moins d'importance aux composants de support et de maintenance de ces équipements. Les articles de l'Aftermarket comme les roulements, les lubrifiants, les durits et les connecteurs sont souvent entreposés comme des produits consommables, sélectionnés principalement sur l'offre la moins élevée.

Mais dans l'environnement moderne de fabrication allégée, chaque opération dépend du fonctionnement fluide et fiable de toutes les autres opérations.

Sur une machine de coulée continue dans une aciérie, la défaillance prématurée inattendue d'un palier nécessite un arrêt de l'ensemble de la ligne. Si une ligne d'alimentation de compresseur d'air industriel fuit ou si un roulement de moteur se grippe, chaque processus de production pneumatique s'arrête. Comme nous le savons, dans l'environnement industriel, le temps est littéralement de l'argent. Un arrêt systématique, une analyse du mode de défaillance, une réparation, un redémarrage prennent du temps (de l'argent). Beaucoup de temps (d'argent).

La sélection des fournisseurs est plus que proposer de simples pièces

C'est l'interruption inattendue et imprévue qui est la malédiction de toute opération productive. Pour minimiser ces incidents, les fabricants recherchent des fournisseurs non seulement de bons produits, mais également dont le savoir-faire technique et l'expérience sur le terrain peuvent prévenir un arrêt de production. Ceux qui ont une connaissance approfondie de leur produit et de votre environnement de production peuvent aider à anticiper, organiser et exécuter une maintenance et des réparations efficaces et pré-programmées. La valeur d'un fournisseur en Aftermarket qui apporte plus qu'un simple produit devient plus claire.

Comment choisir le bon fournisseur

Voici des recommandations essentielles pour contrôler tout fournisseur de l'Aftermarket, afin de vous assurer que votre activité bénéficie de la plus grande importance sur l'ensemble de votre chaîne d'approvisionnement.

- › **Engagement pour la réussite du client** : il démontre la technologie des produits et l'investissement au-delà de la forme, de l'ajustement, de la fonction et du prix.
- › **Un profil mondial et multiculturel** : la capacité de fournir à partir de sources mondiales à des clients mondiaux. Une expertise démontrée dans divers secteurs, fournissant des informations opérationnelles que les fournisseurs moins expérimentés ne peuvent pas.
- › **Une interface technique complète mais flexible** : des données techniques simples et du contenu accessible, aux outils de conception interchangeables, en passant par le partenariat technique avec le client pour optimiser la conception des processus. Gérer les projets et soutenir la maintenance sur site.
- › **Des relations solides** : affaires solides, inventaire, structures logistiques entre fabricants et distributeurs.

DÉFINITION DE LA VALEUR LORS DU CHOIX D'UN FOURNISSEUR : L'APPROCHE DE NSK



Comment un fournisseur principal peut-il avoir un impact sur les opérations ?

Si nous partons de l'axiome de l'industrie selon lequel le prix d'achat d'un composant est un pourcentage très mineur : 15 % des coûts d'exploitation totaux de ce composant, nous devons sélectionner les fournisseurs en fonction de leur capacité à influencer les 85 % restants. Voici comment ils procèdent :

- › **Leur produit est le meilleur** : conception et qualité supérieures, fabriqué pour durer.
- › **Ce sont des experts dans leur domaine** : Ils identifient et recommandent des solutions alternatives qui dureront plus longtemps et fonctionneront avec une plus grande efficacité énergétique.
- › **Ce sont des experts dans votre domaine** : Ils ont la connaissance d'ingénierie nécessaire pour diriger la refonte ou les modifications de machines, afin d'améliorer l'efficacité de celles-ci.
- › **Ils réparent ce qu'ils vendent** : Ils identifient et recommandent des améliorations pratiques de maintenance pour prolonger la durée de vie du produit et les intervalles d'entretien et ainsi obtenir une meilleure efficacité de la machine.
- › **Ils ont les ongles sales** : Ils sont actifs sur le terrain pour aider à l'installation, au dépannage et à la surveillance des performances de la machine.
- › **Ils sont mesurés avec votre argent** : ils réduisent l'investissement des stocks, grâce à la gestion des magasins et de la logistique entre le fabricant et le distributeur.
- › **Ce sont de précieux conseillers** : Ils ont des connaissances à partager et font de leur compétence un atout pour l'utilisateur final.

Les avantages d'une bonne relation avec un fournisseur de roulements

Lorsque vous introduisez un fournisseur de rechange véritablement engagé dans votre équation opérationnelle, les avantages sont multiples. Il favorise la communication claire et axée sur les objectifs. Il favorise la collaboration, l'harmonisation pour l'amélioration et une culture de la réussite. Elle inclut mais transcende la simple tranquillité d'esprit. Elle conduit à l'intégration des processus, engendrant l'approbation et la responsabilité du fournisseur. En fin de compte, il comble le fossé entre la vie théorique et calculée des composants et la vie réelle.

Les avantages compétitifs

L'impact opérationnel d'une base de fournisseurs dédiée et active peut apporter des avantages substantiels et durables au profil d'un fabricant, les élevant au-dessus des autres concurrents. Ces avantages sont transformationnels : le succès engendre un plus grand succès :

- › Tirer parti de l'amélioration des coûts et de l'efficacité des processus des fournisseurs pour en faire des différenciateurs concurrentiels et des avantages de vente
- › Accélérer la livraison grâce à une fiabilité, une productivité et une disponibilité améliorées
- › Accélérer les délais de développement et de mise sur le marché des nouveaux produits, grâce à une interface technique robuste et à un support de gestion de projet de la part des fournisseurs

Le partenariat avec les fournisseurs les plus compétents, qui sont continuellement liés à votre succès, signifie un effort pleinement responsable derrière votre opération, chaque jour, en travaillant à prévenir activement les temps d'arrêt et en garantissant une capacité et une efficacité à 100 %.

DÉFINITION DE LA VALEUR LORS DU CHOIX D'UN FOURNISSEUR : L'APPROCHE DE NSK



Vous accompagner vers l'optimisation des machines

Le programme de valeur ajoutée AIP de NSK est basé sur une proposition simple : « l'amélioration paye ». En travaillant avec vous tout au long du cycle de valeur AIP, nous vous aiderons à améliorer la fiabilité, la productivité et les performances de la machine, ce qui entraîne tous les avantages de coûts tangibles et mesurables et nous avons les outils pour le prouver ! C'est ce que nous entendons par « l'amélioration qui paye ».

Commencez à vous améliorer avec AIP dès aujourd'hui. C'est un outil pratique qui offre de réelles économies de coûts et des améliorations de performances. Cela fonctionne dans tous les secteurs, alors contactez-nous et profitez des avantages dès maintenant.

Pour en savoir plus sur l'impact qu'un fournisseur peut avoir sur votre résultat net :

www.nskeurope.com/fr/services/added-value-programme-aip

A propos de NSK Ltd.

NSK a commencé son voyage en fabriquant les premiers roulements au Japon en 1916 et est depuis devenu une organisation mondiale qui recherche, conçoit et fabrique des solutions de mouvement et de contrôle prenant en charge la mobilité et les applications industrielles essentielles. NSK est actuellement le premier fournisseur de roulements au Japon et le troisième fournisseur mondial en part de marché.

Nos produits et technologies réactifs sont utilisés pour améliorer les performances et la productivité tout en réduisant la consommation d'énergie. Au début des années 1960, nous nous sommes tournés en dehors du Japon et avons établi des sites commerciaux dans 30 pays.

Philosophie de NSK

NSK contribue à une société plus sûre et plus fluide et aide à protéger l'environnement mondial grâce à sa technologie innovante intégrant Motion & Control. En tant qu'entreprise véritablement internationale, nous travaillons au-delà des frontières nationales pour améliorer les relations entre les personnes du monde entier.

Global Aftermarket tient à remercier tout particulièrement M. Mike Stofferahn, premier vice-président, dirigeant Industrial Business, NSK Americas pour la contribution de cet article sur le leadership éclairé.