

A large, light grey graphic element consisting of three parallel vertical lines that converge at the bottom into a wide arrowhead pointing downwards.

#32012

INFOCUS:



Le marché américain

– La communication est la clé du succès

Au moment où NCAB pénètre le marché américain des PCB, nous nous entretenons avec Gene Weiner, vétéran du secteur mondial des PCB, afin d'obtenir un point de vue interne impartial. Gene dirige la société de conseil Weiner International et il siège à différents conseils d'administration tant aux États-Unis qu'en Asie. Il est également actif depuis de nombreuses années dans une association du secteur appelée IPC dont c'est l'une des rares personnes à avoir été intronisé au *Hall of Fame*.

Quelle est la taille du marché américain des PCB?

« Personne ne connaît avec précision la taille du segment OEM et aucune étude récente n'est disponible. La visibilité est meilleure pour les sociétés EMS : la demande annuelle de PCB dans ce segment est d'environ 6,4 milliards de dollars. Sur ce total, le marché national représente environ 3,4 milliards. »

« À l'échelle de la planète, malgré une demande actuellement faible, la croissance annuelle moyenne du marché des PCB devrait atteindre les 6,5 % d'ici la fin 2015, année où la demande devrait s'élever à 72 milliards de dollars. »

Quelles sont les tendances en matière d'externalisation dans le secteur américain de l'électronique?

« Les sociétés OEM ont déjà très largement externalisé à des fournisseurs EMS et cette tendance va se poursuivre. Toutefois, certains produits peuvent être relocalisés en interne afin de réduire les chaînes d'approvisionnement pour différentes raisons. »

« En 2011, le chiffre d'affaires des 50 plus grandes sociétés EMS mondiales s'est élevé à plus de 213 milliards de dollars. Hon Hai (FoxConn) compte pour 55 % de ce montant. Hors Hon Hai, la croissance a été inférieure à 10 %. Les 50 plus grandes sociétés

« Le principal défi est de se distinguer de la concurrence et de transmettre le message que vous ajoutez de la valeur réelle pour le client »

GENE WEINER, PDG DE WEINER INTERNATIONAL

ont vu leurs ventes dépasser les 208 millions de dollars et les 10 principales ont enregistré des chiffres d'affaires supérieurs à 1,97 milliard de dollars. »

Observez-vous une tendance dans le sens d'une relocalisation, c'est-à-dire un déplacement de la production des pays à faible coût vers les États-Unis?

« Un rapport récemment publié par IPC, qui fait suite à une enquête ayant porté sur 229 sociétés, indique un mouvement relativement insignifiant dans ce sens. Les sociétés OEM ont répondu qu'au cours des trois prochaines années, elles ramèneraient 0,01 % de leur production mondiale vers les États-Unis. Le chiffre correspondant pour le segment EMS était de 0,33 %. »

Quelle est la situation en ce qui concerne la production locale de PCB?

« Aux États-Unis, la production de PCB est passée d'environ 2 000 sites en 1980 à plus ou moins 300 aujourd'hui. Si je devais faire une prévision, je dirais qu'il en restera moins de 250 dans 10 ans. Les tendances en matière de fabrication s'orientent vers les livraisons rapides, les petites séries, la forte mixité, les faibles volumes, certaines cartes flex/rigides et les cartes au nombre de couches élevé. On constate une pénurie de jeunes qui entrent dans le secteur et pratiquement aucun soutien du gouvernement. La plupart des cartes HDI continueront à être produites en Asie. »



Gene Weiner de Weiner International donne sa vision du marché des PCB aux États-Unis.

Quelles sont les régions des États-Unis où les sociétés EMS et OEM sont aujourd'hui en situation de croissance?

« Autrefois, il y avait un nombre de régions clairement définies pour les sociétés électroniques : autour de Boston, de Chicago, de Minneapolis, de Dallas, en Floride et sur la côte Ouest, surtout en Californie. Mais dans le monde actuel de la gestion des chaînes d'approvisionnement, la géographie n'est plus aussi importante. Le marché américain est national, voire international ; plutôt que l'emplacement géographique, ce sont la qualité et la livraison dans les délais prévus qui sont les facteurs déterminants pour les sociétés qui achètent des PCB. »

« Cela ouvre des portes à des acteurs tels que les courtiers/négociants, dans la mesure où les entreprises ont constamment de nombreux besoins différents qu'un fabricant unique est incapable de toujours satisfaire. Il est difficile pour les entreprises de trouver elles-mêmes le bon fabricant pour satisfaire chacun de leurs besoins. »

En quoi la situation économique et politique affecte-t-elle le secteur de l'électronique?

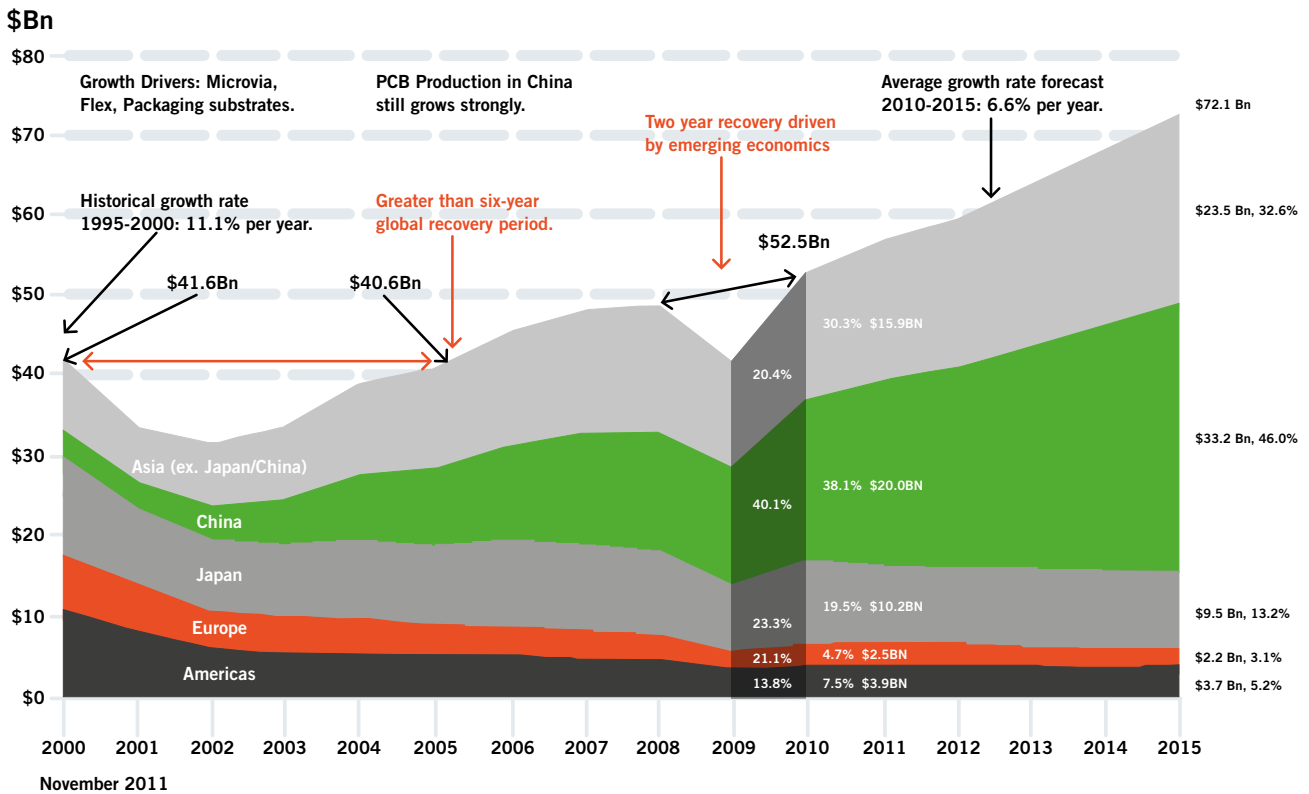
« La crise économique a eu de graves conséquences, notamment dans les segments grand public et industriels. D'autres fermetures d'entreprises sont prévues au cours des deux prochains trimestres, notamment certains fournisseurs de matériaux et d'équipements. »

« La situation politique a gravement découragé le secteur car les entreprises n'osent pas investir. Le futur est trop incertain en ce qui concerne les impôts, les investissements, les coûts d'assurance et les réglementations gouvernementales. Les deux bords politiques ont des approches très différentes sur la manière de stimuler l'économie et de créer de la croissance. Cela accroît encore l'incertitude liée à la crise économique mondiale. »

Quels développements connaissent les différents secteurs industriels?

« La demande militaire demeure inchangée voire augmente, mais elle diminuera si Barack Obama est réélu. La demande industrielle stagne, si elle ne baisse pas, en raison du contexte économique. La situation est identique pour l'électronique grand public, à l'exception

HISTORIQUE RÉCENT ET PERSPECTIVES POUR LE SECTEUR MONDIAL DES CIRCUITS IMPRIMÉS



Source: Prismark Partners LLC, novembre 2011

des smartphones et des tablettes. La demande de technologie médicale continue à progresser et le secteur automobile utilise de plus en plus de composants électroniques. »

Quelles sont les tendances technologiques pour les PCB?

« Il y a une tendance vers les cartes HDI, dont 90 % sont produites en Asie, et en direction des composants intégrés. Les cartes flex/rigides progressent lentement et ce mouvement va se poursuivre. C'est dans le domaine des composants empilés (circuit sur circuit) que les effets se feront le plus sentir ; des lignes de 20 à 60 microns et une isolation pour des composants avancés sont annoncées. Les circuits imprimés commencent à trouver des marchés de niche, tout comme les composants intégrés. De nouveaux designs et composants ont permis de ralentir la croissance du nombre de couches. »

Quelle est la position des acheteurs de PCB?

« Au niveau de la direction, on considère qu'il est rentable de payer pour la qualité car celle-ci réduit les risques de production et diminue les coûts totaux. Mais aux niveaux inférieurs au sein des organisations, on trouve souvent des personnes qui pensent exclusivement en terme de prix et dont le jugement est influencé par les relations personnelles lorsqu'elles achètent des cartes. Cela peut entraîner des problèmes majeurs et coûter très cher. C'est pour cela qu'il est important pour la direction d'une entreprise de contrôler l'achat, et pour les fournisseurs de communiquer de manière claire et fréquente sur les avantages que présente l'achat de cartes de qualité. »

À quels défis les courtiers/négociants doivent-ils faire face sur le marché américain?

« Le principal défi est de se distinguer de la concurrence et de transmettre le message que de la valeur est réellement ajoutée pour

le client. Il est possible de développer des relations étroites et uniques avec les clients et les partenaires, tout en faisant appel à des ressources marketing pour créer une perception positive de votre aptitude à livrer aux coûts le plus bas. Beaucoup s'y essaient mais peu réussissent. C'est pourquoi vous devez constamment rappeler à vos clients les avantages qu'offre votre société et vous efforcer de leur proposer de la valeur ajoutée. »

« Je crois également à plus de consolidation. »

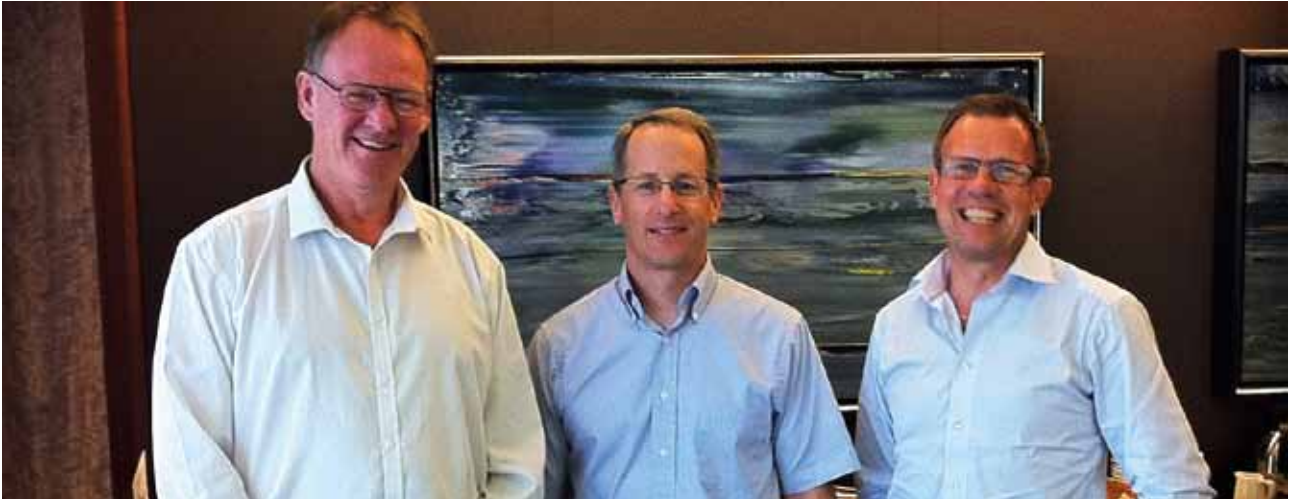
UNE RÉCOMPENSE POUR DES MILLIONS DE CARTES ZÉRO DÉFAUT

Pour la deuxième année consécutive, NCAB Group s'est vu remettre la récompense Zero PPM par Stoneridge. Dans la citation qui accompagnait le prix, ce fournisseur de produits électroniques pour le secteur automobile a affirmé qu'en 2011, NCAB a réussi à fournir 8,9 millions de PCB à l'usine de Stoneridge située à Juarez au Mexique avec zéro défaut.

« Ce prix illustre la force et l'engagement de notre équipe au Royaume-Uni, qui exerce la responsabilité mondiale pour les clients, » a déclaré Hans Ståhl, PDG de NCAB Group. « Au sein du groupe, nous nous efforçons constamment d'atteindre le zéro défaut pour tous nos clients. »

Une acquisition aux États-Unis ouvre la voie pour une expansion future

L'acquisition par NCAB Group du fournisseur américain de PCB P.D. Circuits a été finalisée au début du mois d'octobre. Pour les clients des deux côtés de l'Atlantique, l'initiative fournira à NCAB différents avantages, notamment une puissance d'achat en hausse et toujours plus d'aptitudes à améliorer la qualité.



Hans Ståhl, PDG de NCAB Group, David Wolff, PDG de P.D. Circuits et Anders Forsén, Directeur financier de NCAB Group sont impatients de s'attaquer ensemble au marché américain des PCB.

Après le rachat de P.D. Circuits, dont le siège est situé dans le New Hampshire sur la côte Est des États-Unis, le chiffre d'affaires de NCAB Group en 2012 dépassera les 85 millions d'euros. Le Groupe est maintenant opérationnel dans 13 pays et emploie 210 salariés, dont 70 situés en Chine.

« Nous envisageons de pénétrer le marché américain depuis un certain nombre d'années, » explique Hans Ståhl, PDG de NCAB Group. « Nous pouvons maintenant être rapidement opérationnels grâce à une organisation dont le principe de fonctionnement est identique au nôtre. Tout comme nous, P.D. Circuits possède une organisation hautement compétente basée en Chine, ainsi qu'une orientation claire axée sur le client à tous les niveaux. De plus, et c'est peut-être le plus important, la société présente d'excellents résultats chiffrés en matière de qualité. Enfin, les collaborateurs de la société nous inspirent la plus totale confiance. »

UN INVESTISSEMENT NATUREL

La croissance a longtemps été un objectif important pour NCAB car la puissance d'achat est une condition sine qua non pour exprimer des exigences en termes de qualité, de logistique et de prix aux usines situées en Chine. L'Europe offre toujours un fort potentiel de croissance, mais aujourd'hui il s'agit plus de progresser parallèlement aux sociétés avec lesquelles NCAB a déjà noué des relations plutôt que de pénétrer de nouveaux pays. La décision d'investir en Amérique du Nord s'est donc imposée d'elle-même.

« Nous avons déjà des clients aux États-Unis, » explique Anders Forsén, Directeur financier de NCAB Group. « Cela a bien fonctionné et nous avons l'impression qu'il existe une demande pour notre modèle sur le marché américain. En témoigne le succès de P.D. Circuits. »

La société, qui va devenir l'organisation de NCAB en Amérique du Nord, a été fondée en 1990. Au cours des premières années, P.D. Circuits fabriquait ses propres PCB, mais depuis 1992, l'entreprise aide ses clients à trouver des fabricants qui possèdent les compétences adaptées pour satisfaire leurs besoins spécifiques.

DES CLIENTS À TRAVERS TOUTE L'AMÉRIQUE DU NORD

Au début, l'entreprise n'utilisait que des fabricants de PCB situés aux États-Unis, mais à la fin de 1994, elle a commencé à délocaliser sa production à Taïwan et cinq ans plus tard elle transférait la fabrication dans des usines situées en Chine. En 2006, P.D. Circuits a ouvert un bureau en Chine. La société a également étoffé sa clientèle aux États-Unis, en partant du Nord-Est vers toute la côte Est, puis en 2005 en prenant la direction du Midwest. Ces deux dernières années, la société s'est également attaquée à la côte Ouest. P.D. Circuits a également des clients au Mexique et au Canada.

« Environ un quart de nos clients sont des sociétés OEM, le reste étant des entreprises EMS, » explique David Wolff, PDG de P.D. Circuits, qui s'apprête à diriger NCAB Group USA.

La clientèle actuelle de P.D. Circuits opère dans tous les secteurs du marché les plus importants. Le secteur manufacturier, qui a souvent besoin de PCB conformes aux normes IPC Classe 3, est le principal débouché. P.D. Circuits fournit également des PCB pour les équipements médicaux et de télécommunication, les ordinateurs et les périphériques, ainsi pour les secteurs de la défense, de l'énergie, de l'automobile et de l'aérospatiale.

DES PRINCIPES ET DES PHILOSOPHIES IDENTIQUES

David Wolff met également l'accent sur les fortes ressemblances qui existent entre les deux sociétés qui ne feront bientôt qu'une:

« Nous nous sommes développés sur des marchés complètement différents, mais nos principes et philosophies sont notablement similaires. Dans de nombreux cas, nous avons développé des processus qui sont presque identiques. Et surtout, nous nous sommes totalement polarisés sur la fourniture de produits de haute qualité au prix le plus bas possible. »

« Ce qui est idéal pour nous, c'est que sans changer nos processus de manière drastique, nous obtiendrons l'accès aux ressources et à la puissance d'achat qui caractérisent une société cinq fois plus grande que nous. Ce sera un énorme avantage pour nos clients, puisque

nous pouvons encore réduire leurs coûts. Les hausses de volumes d'achat qu'entraînera la fusion bénéficieront également aux clients européens sous la forme de conditions améliorées. »

« P.D. Circuits nous apporte une grande expertise, » ajoute Hans Ståhl, « et je suis certain qu'il y a des domaines dans lesquels nous pouvons apprendre d'eux et développer nos propres méthodes de travail. »

« Même si les points communs sont nombreux, » poursuit David Wolff, « il existe des différences dans notre manière de procéder. Au fur et à mesure, nous identifierons ensemble les méthodes de travail qui servent au mieux les intérêts de nos clients. Toutefois, ce sera un processus progressif dans lequel le client sera toujours au premier plan. »

L'OBJECTIF EST LA CROISSANCE

La croissance constitue l'un des principaux objectifs du groupe aux États-Unis. Comme le fait remarquer Hans Ståhl, le marché américain est plus grand que le marché européen, ce qui pourrait signifier qu'en théorie NCAB pourrait devenir plus grand aux États-Unis qu'en Europe.

« L'objectif est que d'ici cinq ans la moitié de notre chiffre d'affaires soient réalisée aux USA, » affirme M. Ståhl.

« P.D. Circuits a toujours été axé sur la croissance, » conclut David Wolff. « Nos clients apprécient le principe que nous proposons, mais aucune société américaine n'a réussi à atteindre la taille de NCAB.

Comme cela a déjà été dit, la taille et la puissance d'achat sont importantes pour pouvoir offrir aux clients une alternative réellement compétitive. Ensuite, tout dépend de ce que nous offrons. Si nous tenons nos promesses, de bonnes choses surviendront. »

P.D. CIRCUITS EN CHIFFRES

- Fondée en 1990.
- Arrêt de la production en interne en 1992.
- Début de la délocalisation de la production à Taïwan en 1994.
- Début du transfert de la production en Chine en 1999.
- Présence d'un bureau en Chine depuis 2006.
- Certifiée ISO depuis 2004
- Certifiée ITAR (pour la production à l'attention du secteur de la défense aux États-Unis) depuis 2005.
- Chiffre d'affaires annuel d'environ 15 millions d'euros.
- Achetée intégralement par NCAB Group en octobre 2012.

Vous voulez en savoir plus sur le marché des PCB aux États-Unis?

» [IPC – Global trade organization and leading source for industry standards, training, market research](#)

» [PCB007 - The leading real-time, online magazine for the PCB industry](#)

» [Weiner International Associates – watch for additions and changes within the electronic Industry](#)

Les sujets que nous avons abordés par le passé

Pensez à lire nos bulletins d'information précédents. Cliquez sur le lien pour que la lettre s'ouvre dans votre navigateur. Vous pouvez consulter tous nos bulletins d'information à l'adresse suivante: www.ncabgroup.com/newsroom/

» Réformes

2012 06 25 | NEWSLETTER 2 2012

» Développement durable

2012 04 05 | NEWSLETTER 1 2012

» Relations clients

2011 12 15 | NEWSLETTER 4 2011

» Assurance qualité

2011 11 09 | NEWSLETTER 3 2011

» Le contrôle de tous les détails assure la qualité

2011 06 18 | NEWSLETTER 2 2011

» Adaptation à un secteur de l'électronique en constante mutation

2011 03 16 | NEWSLETTER 1 2011

Est-ce que nous abordons les bons sujets?

Nous sommes constamment à la recherche de sujets intéressants à approfondir. Si vous souhaitez en savoir plus sur un des sujets abordés ou faire un commentaire sur un de nos articles, n'hésitez pas à nous contacter et à nous en dire plus.

E-mail: sanna.rundqvist@ncabgroup.com