

#12014

INFOCUS:

Séjour de familiarisation à la production de NCAB Group

– L'occasion d'élargir votre champ de compétences

Chaque année, le groupe NCAB invite certains de ses clients à prendre part à un séjour de familiarisation à la production dans la ville de Shenzhen en Chine. Comme leur nom l'indique, ces séjours sont conçus pour apporter aux participants une connaissance approfondie et pratique du processus de fabrication des PCB et des activités de NCAB en Chine. Le programme prévoit plusieurs visites des principales usines de NCAB et des sessions de formation traitant des problèmes liés à la production de PCB.

Le séjour d'une semaine à Shenzhen dans le sud-est de la Chine est particulièrement intensif. Outre les visites des usines, des membres clés du personnel NCAB sont sur place pour expliquer l'approche de la société, traiter tous les sujets de l'étude du marché des matières premières jusqu'au choix des matériaux et de la logistique. Michael Larsson, Responsable grands comptes chez NCAB Group Suède, était du voyage en Chine en novembre 2013.



Chaque année, le groupe NCAB invite certains de ses clients à participer à un séjour de familiarisation à la production en Chine.

« Ces séjours sont particulièrement utiles pour montrer comment le personnel local de NCAB gère les usines, mais également comment et pourquoi nous choisissons de travailler avec certaines d'entre elles. Ils offrent aux clients une vraie chance d'élargir leurs compétences, en leur permettant de juger avec plus de pertinence leurs propres produits ou ceux de leurs clients. »

L'USINE DANS SON CONTEXTE

Michael Larsson souligne que ces compétences sont précieuses pour tous ceux qui travaillent avec des PCB, qu'il s'agisse de concepteurs en CAO, d'acheteurs ou de contrôleurs qualité, qu'ils travaillent ou non dans une société OEM ou EMS.

« Quelques-uns de nos clients ont déjà visité des usines de PCB, mais ce séjour a été conçu pour leur offrir un aperçu plus détaillé avec une perspective des plus utiles sur l'ensemble de la chaîne d'approvisionnement et du processus de production. Après avoir pu observer et vous être fait une idée plus détaillée des différentes étapes du processus, votre perspective sera entièrement modifiée et vous prendrez conscience des aspects de votre travail qui sont susceptibles d'influencer le processus de production, quelle que soit votre fonction professionnelle. Par exemple, si vous êtes concepteur, ces séjours peuvent vous aider à trouver de nouvelles solutions, ou si vous êtes acheteur, ils peuvent vous permettre de comprendre les facteurs de risque et donc de les réduire ».

ILLUSTRATION DES CONSÉQUENCES DES DIFFÉRENTS CHOIX

Les séjours de familiarisation à la production pourraient se limiter à la visite d'usines situées en Europe, mais le fait est qu'il n'y a aujourd'hui plus guère de production de PCB à grande échelle sur ce continent, aussi la Chine est-elle incontournable pour les nouvelles perspectives dont parle Michael Larsson.

« L'idée de base de NCAB est de combler le fossé qui existe entre les productions européenne et asiatique, afin d'en obtenir les avantages en termes de rentabilité sans faire peser de risque sur la qualité. Notre objectif est de fournir la juste qualité au juste prix pour

« Lors de ces séjours, nous essayons de montrer comment et dans quelle mesure les choix d'infrastructures ou de méthodes de fabrication influent sur le prix et la qualité. »



MICHAEL LARSSON, NCAB GROUP SWEDEN

chaque cas individuel. Pour ce faire, nous disposons entre autres de notre propre personnel compétent en Chine. Lors de nos séjours de familiarisation à la production, nous essayons de montrer comment et dans quelle mesure les choix d'infrastructures ou de méthodes de fabrication influent sur le prix et la qualité. »

NCAB applique une politique bien éprouvée de transparence totale entre ses clients et ses usines. Ceux qui participent au séjour à Shenzhen pourront très certainement nouer des relations avec le personnel de NCAB à tous les niveaux. « Les membres du personnel de NCAB qui prennent part à ces séjours contribuent également en répondant aux nombreuses questions qui se posent lors des visites d'usines et des séminaires », affirme Michael qui ajoute, « Il y a beaucoup de choses à explorer et à découvrir lorsqu'il s'agit de dévoiler les nombreux aspects liés au processus de fabrication. »

UNE BONNE INTRODUCTION À LA CHINE

Bien sûr, une simple visite en Chine peut être une source d'inspiration pour ceux qui n'y sont jamais allés. Il est donc prévu de traiter les problèmes dans une perspective plus large et d'inclure une présentation qui traite des affaires, de la culture et du développement futur de la Chine. Michael Larsson décrit Shenzhen comme une ville remarquable, notamment en raison de la croissance phénoménale qu'a connue la ville ces dernières décennies :

« Il y a 30 ans, c'était une petite ville de 30 000 habitants. Aujourd'hui, on estime que 14 millions de personnes y vivent. C'est donc une ville très moderne, quel que soit l'angle sous lequel vous l'observez. Elle constitue une parfaite introduction à la Chine pour les visiteurs qui découvrent le pays pour la première fois. Je tiens également à signaler que le séjour prévoit un certain nombre de sorties dans d'authentiques restaurants chinois qui proposent des menus pour satisfaire toutes les envies », conclut Michael Larsson.

LES POINTS LES PLUS IMPORTANTS LORS D'UN SÉJOUR DE FAMILIARISATION À LA PRODUCTION

- Séminaires techniques couvrant les notions élémentaires de la production de PCB et les éléments essentiels requis pour rester compétitif.
- Visites des principales usines de NCAB dans la région de Shenzhen.
- Une présentation des activités de NCAB en Chine, notamment au sein de la direction de l'usine.
- Une présentation de la culture d'entreprise et des évolutions à venir en Chine.

« L'importance de la précision est confirmée »

Trimble Sweden est une société qui a choisi d'envoyer un de ses représentants lors du dernier séjour de familiarisation à la production organisé par NCAB Group. La société suédoise Trimble est considérée comme un des leaders mondiaux dans le domaine des solutions de mesures géospatiales pour la topographie, le transport et les télécommunications. La dernière station totale Trimble S8 est si précise qu'à une distance de 1000 mètres, sa tolérance de mesure angulaire atteint 0,8 mm et sa tolérance de mesure de la distance 1,8 mm. Kjell Lindahl est responsable du contrôle qualité des PCB chez Trimble Sweden. C'est l'un des quatre employés de Trimble qui a effectué un séjour de familiarisation.

« Compte tenu de la grande précision des produits Trimble et de leur coût, la société doit pouvoir compter sur la qualité des composants », déclare Kjell Lindahl. « En ce qui concerne nos fournisseurs EMS, le facteur de confiance est crucial. Le démontage des instruments étant extrêmement coûteux, l'emploi de PCB de qualité inférieure au cœur de l'appareil serait source de gros problèmes. »

« Le séjour a confirmé mon impression que les PCB sont des produits complexes qui doivent être gérés avec précaution et précision, et qui nécessitent des spécifications et une documentation claires. »

KJELL LINDAHL, TRIMBLE

Qu'est-ce qui vous a incité à venir en Chine ?

« Je suis chargé du contrôle qualité de nos produits électroniques depuis deux ans, mais je sais depuis longtemps qu'on ne peut pas être sûr à 100% du bon fonctionnement des PCB. Des défauts peuvent apparaître. J'ai effectué plusieurs séjours en Chine, mais n'avais jamais rendu visite à un fabricant de PCB. Pour moi, le voyage constituait simplement à en savoir plus sur les PCB et les conditions de fabrication en Chine. Cela m'a semblé vraiment très utile, notamment parce que nous faisons toujours appel à NCAB pour des conseils en matière de qualité. »

Qu'avez-vous appris pendant votre séjour ?

« Nous avons visité pas moins de cinq usines, et participé à différents séminaires où nous avons été formés à la technologie et à la culture d'entreprise chinoise. Ce séjour s'est donc avéré très utile. Il a confirmé mon impression que les PCB sont des produits complexes qui doivent être gérés avec prudence et précision. Le rôle essentiel des exigences de qualité appropriées a clairement été mis en évidence. Et en tant que client, nous avons pris conscience qu'il est nécessaire de fournir des spécifications et une documentation claires. J'ai trouvé particulièrement intéressant le discours du directeur général de NCAB China Jack Kei sur la culture d'entreprise chinoise et les projets d'avenir du pays. »

Avez-vous appris quelque chose de nouveau ?

« C'était formidable de constater les différentes normes appliquées par les usines de PCB, même si cela ne m'a pas étonné. En revanche, j'ai pris conscience de la forte influence qu'exerce NCAB sur les usines, de par son importance en tant que client important. L'une des usines que nous avons visitées avait modifié son processus de production pour pouvoir fabriquer des cartes flexibles conformes aux spécifications de NCAB. Cela m'a particulièrement



« Nous avons visité pas moins de cinq usines, et participé à différents séminaires où nous avons été formés à la technologie et à la culture d'entreprise chinoise. Ce séjour s'est donc avéré très utile, » affirme Kjell Lindahl de Trimble.

impressionné. De même, j'ai été étonné de voir que du personnel NCAB est présent dans les usines. »

« L'une des usines que nous avons visitées avait modifié son processus de production pour pouvoir fabriquer des cartes flexibles conformes aux spécifications de NCAB. »

KJELL LINDAHL, TRIMBLE

Globalement, comment le séjour s'est-il passé ?

« C'était extrêmement bien organisé. NCAB Group China nous a parfaitement pris en charge et les activités de groupe étaient plaisantes. J'ai trouvé aussi intéressant de profiter de l'occasion de rencontrer des collègues qui évoluent dans des industries et des secteurs différents. Mes trois collègues de Trimble et moi-même qui étions du voyage avons trouvé l'expérience enrichissante et agréable. Je la conseille sans hésitation. »

TRIMBLE EN BREF

- Fondé en 1978.
- Chiffre d'affaires de 2 milliards \$ (2012)
- Des bureaux dans plus de 30 pays.
- Fournit des solutions de géopositionnement topographique avancé pour l'agriculture, la construction, les transports et les télécommunications.
- Les outils de mesure de renommée mondiale sont fabriqués à Danderyd, au nord de Stockholm en Suède.

« Cela m'a donné un aperçu de la manière dont cela fonctionne réellement »

Deux concepteurs CAO de PCB du groupe Axis Communications étaient du voyage en Chine. Axis est un fabricant mondial de premier plan de caméras de sécurité et de surveillance numériques, ainsi que de systèmes auxiliaires. L'entreprise est réputée pour la robustesse de ses caméras et sa technologie de pointe. Elle s'efforce d'améliorer constamment ses systèmes en intégrant toujours plus de fonctionnalités. L'entreprise a connu un développement rapide et le Service CAO de PCB a évolué en conséquence.



« Quelques-uns de nos clients ont déjà visité des usines de PCB, mais ce séjour a été conçu pour leur offrir un aperçu plus détaillé, afin qu'ils acquièrent une perspective des plus utiles sur l'ensemble de la chaîne d'approvisionnement et du processus de production », indique Michael Larsson.

« Huit d'entre nous travaillent dans ce domaine », précise John Zevallos, l'un des deux concepteurs CAO qui a pris part au séjour en Chine. Il est essentiel que nos PCB fonctionnent dans toutes les conditions. Au sein du service de CAO, nous jouons le rôle de centre névralgique entre nos différents services. Même si ce sont nos fournisseurs EMS qui commandent les PCB, nous voulons rester activement impliqués compte tenu de l'importance des PCB pour nous. »

« Huit d'entre nous travaillent dans ce domaine », précise John Zevallos, l'un des deux concepteurs CAO qui a pris part au séjour en Chine. Il est essentiel que nos PCB fonctionnent dans toutes les conditions. Au sein du service de CAO, nous jouons le rôle de centre névralgique entre nos différents services. Même si ce sont nos fournisseurs EMS qui commandent les PCB, nous voulons rester activement impliqués compte tenu de l'importance des PCB pour nous. »

« Voir sur place la chaîne de production permet de se faire une idée du temps nécessaire pour produire différents types de cartes, et des facteurs qui influencent les différences de prix. »

JOHN ZEVALLOS, AXIS

Qu'avez-vous ramené avec vous ?

« De nombreuses connaissances sur la production, la technologie et les processus impliqués. Cela nous a considérablement aidé en matière d'optimisation de la conception des cartes, ou pour choisir dès le stade de la conception des solutions qui permettent de mieux adapter les PCB à la production. J'ai trouvé particulièrement intéressant de découvrir le grand nombre de méthodes employées par les usines pour fabriquer leurs cartes. Nous savons maintenant ce que les différentes usines peuvent offrir et ce que nous pouvons nous-mêmes faire pour avoir une influence. »



« Comment les PCB que j'ai conçus sont-ils concrètement fabriqués ? Pourquoi les emballages en plastique contiennent-ils du gel de silice ? Le séjour m'a permis de constater tout cela par moi-même, » affirme John Zevallos.

Qu'est-ce qui vous a poussé à prendre part au voyage ?

« J'ai toujours été curieux de savoir comment les PCB sont fabriqués en Asie. Je voulais constater par moi-même comment il est possible d'être aussi rapide et économique. J'ai bien sûr lu à ce

« Pour tous ceux qui travaillent avec les PCB, il est important de voir un produit prendre ainsi forme et de se familiariser au déroulement du processus. »

JOHN ZEVALLOS, AXIS

Voir sur place la chaîne de production permet de se faire une idée du temps nécessaire pour produire différents types de cartes, et des facteurs qui influencent la différence de prix entre les PCB double face et ceux à plusieurs couches. J'ai trouvé également passionnant de découvrir comment il est aujourd'hui possible de miniaturiser les circuits. »

Quelles sont vos impressions des activités de NCAB en Chine ?

Je crois que NCAB possède un excellent processus de certification d'usine et j'aime la manière avec laquelle elle continue d'en rechercher de nouvelles. NCAB ne néglige rien lorsqu'il s'agit d'évaluer les aptitudes d'une usine. L'entreprise est familiarisée avec les usines individuelles et ce qu'elles sont capables ou pas de faire. Elle sait donc exactement où passer une commande en fonction des exigences de chaque cas individuel. Ainsi, il ne faut pas passer des commandes de petits volumes auprès de grandes

usines, car celles-ci ne possèdent pas le personnel, ni les outils ou les processus requis. »

Conseilleriez-vous ce type de séjour ?

« Oui, tout à fait. C'est excellent et très instructif. Pour tous ceux qui travaillent avec les PCB, il est important de voir un produit prendre ainsi forme et de se familiariser au déroulement du processus. Les personnes qui évoluent dans la CAO et la conception ont tout intérêt de profiter de l'occasion pour se former sur les processus impliqués sur place. »

AXIS COMMUNICATIONS EN BREF

- Fondé en 1984.
- Chiffre d'affaires de près de 4,2 milliards SEK (2012).
- Siège situé à Lund, en Suède.
- 1500 employés répartis dans 40 sites aux quatre coins de la planète.
- Leader du marché dans le domaine de la vidéo en réseau.
- Rôle moteur dans la transition technologique de l'analogique au numérique.

Questions posées aux quatre coins de la planète : Quel est l'intérêt du séjour de familiarisation à la production pour les clients qui évoluent sur votre marché ?



FINLANDE

TEEMU SUURONEN

Key Account Manager, NCAB Group Finland

« Ils peuvent voir ce qui se passe en coulisse et comment NCAB ajoute de la valeur, c'est-à-dire ce que le processus consistant à assurer la qualité et les délais de fabrication implique réellement en pratique. Ils peuvent également observer le travail effectué pour assurer que nos usines satisfont les exigences de nos clients. Je crois que c'est également utile dans la mesure où ils peuvent ainsi actualiser leur vision de la Chine et découvrir à quel point Shenzhen est une ville fascinante et moderne. Par exemple, il y a aujourd'hui plus de voitures et de gratte-ciel qu'à Manhattan. »



POLOGNE

MICHAL KOPCEWICZ

Managing Director, NCAB Group Poland

« Ces séjours offrent une introduction et des informations sur la manière dont nous gérons le processus de production des PCB, tout en présentant une vue d'ensemble approfondie de ce que nos usines font pour nos clients. C'est également une manière de créer une plateforme permettant d'améliorer et de simplifier les communications entre nos clients et notre personnel chez NCAB. Nous voulons partager notre savoir en matière de PCB avec nos clients pour leur permettre, par exemple, d'identifier les problèmes de délai et de coût dans le processus de fabrication. »



NORVÈGE

ØRJAN ØDEGÅRD

Key Account Manager, NCAB Group Norway

« Les réactions des clients qui ont participé aux séjours précédents ont été extrêmement positives. Si une présentation PowerPoint peut être utile, il n'y a rien de tel que de voir de ses propres yeux, de s'imprégner de l'ambiance, de s'enrichir culturellement et de connaître toutes les personnes impliquées. Il est essentiel que nos clients soient témoins de l'attention que nous portons aux usines, de la présence de nos organisations sur site, ainsi que de nos contacts personnels et de l'étendue de nos activités en Chine. »

Transparence, innovation – partenariat

HANS STÄHL
CEO NCAB GROUP



Cela fait 10 ans que nous organisons des séjours de familiarisation à la production. Pourquoi avons-nous choisi d'inviter nos clients/partenaires pour qu'ils voient d'eux-mêmes les activités de NCAB en Chine et leur présenter nos usines et nos méthodes de gestion ? C'est parce que nous sommes convaincus de l'importance de la transparence et souhaitons constamment faire évoluer nos produits, nos services et notre base de connaissance, en collaboration avec nos clients. Plus nous posséderons de connaissances communes sur les processus impliqués, plus nous serons à même de fabriquer un produit final plus efficace et rationnel. Je suis certain que c'est ainsi que nous pourrions réduire les coûts dans toute la chaîne d'approvisionnement.

Lorsque j'ai rejoint NCAB il y a 10 ans, le secret sur les usines avec lesquelles nous travaillions était bien gardé. Cela a entraîné des pro-

blèmes, notamment pour gérer les nouvelles technologies, les plaintes, les durées de livraison, etc. Nous avons donc décidé « d'ouvrir » NCAB et de travailler de manière plus transparente. Cela nous a permis de rendre plus efficace toute la chaîne d'approvisionnement.

Initialement, l'organisation de voyages en Chine pour nos clients faisait partie de notre approche plus ouverte. Depuis, le concept a été élargi, plusieurs sociétés NCAB organisent des séjours avec un programme exhaustif qui va des cours de technologies des PCB, en passant par les visites aux usines et les visites guidées de Hong Kong. Une visite de la Chine est une aventure particulièrement fascinante. La nation se développe à un rythme incroyable. Ne ratez donc pas la prochaine occasion. Vous reviendrez chez vous plus informé, riche de connaissances pouvant vous aider à améliorer considérablement votre produit.

En savoir plus sur Axis
et Trimble

» [Axis Communications](#)
» [Trimble](#)

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/

» **L'industrie des composants**
2013 11 18 | NYHETSREV 4 2013

» **Le réchauffement russe**
2013 03 26 | NEWSLETTER 1 2013

» **Une grande variété de produits**
2013 09 24 | NEWSLETTER 3 2013

» **Un regard vers l'avenir : L'Europe de l'ouest**
2012 12 19 | NEWSLETTER 4 2012

» **Fabrication de prototypes**
2013 06 11 | NEWSLETTER 2 2013

» **Le marché américain**
2012 10 24 | NEWSLETTER 3 2012

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