Un modèle « Pay-per-part » pour l’industrie de façonnage de tôles grâce à un modèle commercial innovant

13 novembre 2020, 01:00

Pieter Kesteloot

Trumpf va désormais proposer à ses clients de l’industrie manufacturière un concept de paiement à la pièce produite (« pay-per-part ») développé conjointement pour la découpe laser. En soi, le concept n’est pas nouveau mais le partenariat stratégique choisi pour le commercialiser l’est davantage, ce qui nous permet de parler d’un modèle commercial innovant.



(Source : TRUMPF Group)

Le fabricant allemand de machines de façonnage de tôles Trumpf a récemment fait ses premiers pas vers un modèle de paiement à la pièce produite : un nouveau concept pour offrir à ses clients de l’industrie manufacturière une alternative à l’achat traditionnel de machines, leur permettant d’augmenter leur capacité de production sans investissements initiaux massifs (avec les risques inhérents). Le fabricant de machines s’associe dans ce cadre avec l’un des plus grands réassureurs au monde : le groupe Munich Re. Le modèle développé conjointement offre aux entreprises de façonnage de tôles de nouvelles opportunités d’affaires et de production. Les clients ont accès aux dernières technologies de découpe laser automatisée sans avoir besoin d’investissements massifs et le volume de production est facilement ajustable en fonction de la demande. Les clients peuvent s’appuyer sur un prix convenu au préalable pour chaque pièce de tôle découpée. En d’autres termes, ils ne paient que ce dont ils ont besoin. De cette façon, les clients peuvent assouplir leurs processus de production et réagir plus rapidement aux évolutions du marché. Le partenariat représente une réponse d’avenir aux défis d’un environnement de marché de plus en plus dynamique.

Un potentiel accru grâce à un partenariat

La collaboration entre le fabricant de machines Trumpf et le groupe Munich Re, qui intervient en tant que facilitateur commercial, permet de développer des modèles économiques innovants pour l’industrie. Dans le cadre de ce projet, le réassureur finance la machine et supporte le risque d’investissement qui en résulte. Le prestataire de services IdO relayr, une filiale de Munich Re, assure l’analyse des données pour le modèle de financement. Trumpf fournit aux clients les composants de production nécessaires, à savoir les machines pour leurs lignes de production et les logiciels et les services correspondants pour la fabrication de pièces en tôle. Klöckner & Co,

l’un des plus grands distributeurs d’acier au monde, indépendant des producteurs, sera lui aussi partenaire de développement dans ce modèle commercial.

Dans le cadre de l’offre de services, le processus de production est entièrement adapté aux besoins des clients. La promesse de performance de l’offre comprend l’accès à une machine de découpe laser entièrement automatique, un système de stockage, le savoir-faire de production de Trumpf et les composants de service nécessaires, ainsi que la maintenance des équipements et les matières premières requises.

Servitisation

L’objectif du modèle commercial est à la fois de contribuer à la croissance des clients existants et d’attirer aussi de nouveaux clients. Grâce à la garantie de performance planifiée offerte par l’assureur Munich Re, les clients seront à l’avenir toujours assurés contre l’impact financier d’un éventuel arrêt de production.

Le partenariat commence par une phase d’apprentissage. Le plan est testé auprès de quelques entreprises en Allemagne, en Autriche et en Suisse.

Cette coopération entre un fabricant de machines et un (ré)assureur est une belle illustration d’un modèle commercial innovant. Dans le Masterplan Innovation, Sirris et Agoria ont déjà identifié le concept de paiement à la pièce produite dans le « trend flow » de la propriété, où « le droit de posséder un produit » est d’importance secondaire comparativement à l’importance du travail qui doit être accompli. Ce qui est plus important qu’être le propriétaire d’une machine, c’est la valeur que l’on peut générer à partir des activités réalisables avec cette machine. Le fabricant de la machine peut trouver des opportunités dans la création de prestations de services autour de la machine (servitisation), au lieu de simplement la vendre.

Sources

- https://www.metaalmagazine.nl
- https://www.trumpf.com
- https://www.munichre.com
- https://www.sirris.be

Auteurs



Pieter Kesteloot