



Manufacturing-as-a-Service est-elle loin de vos préoccupations ?

20 mars 2024, 11:43

Pieter Kesteloot

Bart Verlinden

Pascal Pollet

Un nombre croissant de fournisseurs proposent une personnalisation en ligne adaptée à diverses techniques de production : Impression 3D, usinage, moulage par injection, etc. À titre d'exemple, les clients peuvent télécharger un modèle de produit en 3D et en transmettre les caractéristiques afin de recevoir dans la foulée un devis et un délai de livraison. Il s'agit non seulement d'entreprises jouissant d'une capacité de production effective (telles que 247Tailorsteel et Protolabs), mais aussi de marchés en ligne dotés d'un vaste réseau de partenaires (p. Ex., Xometry et Facturee). Ces nouveaux modèles d'entreprises sont assimilés à la « Manufacturing as a Service » (MaaS).

Que pensez-vous de la MaaS ? Faites-le nous savoir

Dans le cadre d'une étude européenne (MASTT2040), nous souhaitons que vous nous fassiez part de vos expériences en matière de MaaS. En guise de participation, nous vous invitons à compléter notre questionnaire en ligne. Merci d'avance !

[Faites-nous part de votre point de vue concernant la MaaS](#)

Quelle est la différence entre la MaaS et la sous-traitance traditionnelle ?

La principale différence entre la MaaS et la sous-traitance traditionnelle réside dans trois facteurs : simplicité des services en ligne (les clients sont soulagés), transparence (les clients peuvent suivre leurs commandes en ligne) et rapidité (instantanéité des devis et délais de livraison très courts).

Évolutions indispensables à la mise en oeuvre de la MaaS

Une numérisation et une automatisation poussées de vos processus d'entreprise s'imposent pour que vous soyez à même de proposer des services MaaS. Cette contrainte s'applique à tous les processus, de l'établissement de devis à la préparation des travaux, en passant par la planification de la production et la logistique. Il faut impérativement que la capacité de production disponible soit suffisamment importante pour répondre rapidement aux besoins spécifiques de la clientèle.

Ces investissements appréciables dans l'acquisition d'outils logiciels sophistiqués et d'équipements de production automatisés impliquent que nul ne peut prétendre dupliquer et intégrer, sans autre forme de procès, le concept MaaS dans son entreprise.

Défis à relever par les entreprises de MaaS

Il existe bel et bien un marché spécialisé dans la fourniture rapide et à la demande de pièces sur mesure ; et ce marché ne cesse de croître. Les avantages évoqués plus haut permettent aux entreprises de MaaS de tirer intelligemment parti de cette situation. En effet, elles se concentrent essentiellement (pour le moment) sur des activités dont la numérisation et la mise à l'échelle ne présentent aucune difficulté. Songez par exemple à ces opérations machinales, dans le cadre desquelles l'établissement de devis et la préparation des travaux respectent des règles automatiques et les contacts directs avec la clientèle sont restreints.

Par conséquent, les opérations manuelles (telles que l'assemblage et le soudage), la préparation de travaux complexes nécessitant des connaissances approfondies et les opérations dont la valeur ajoutée est le fruit d'une coopération étroite avec le client (p. ex. travaux d'ingénierie) ont encore un bel avenir.

Si vous avez d'autres questions concernant la MaaS Ou si vous souhaitez vous lancer dans cette aventure

Notre livre blanc intitulé « [La fabrication en tant que service, une menace ou une opportunité pour votre PME ?](#) » présente un aperçu plus détaillé des différents aspects de cette thématique. Ou bien prenez contact avec notre expert MaaS, [Pieter Kesteloot](#), coordinateur du projet [MASTT2040](#).

Auteurs



Pieter Kesteloot



Bart Verlinden



Pascal Pollet