

## COMPOSANTS

# Les difficultés d'approvisionnement profitent aux brokers

Les délais d'obtention des composants continuent d'augmenter et les allocations se sont récemment multipliées : bien qu'elle évolue lentement, cette situation profite aux brokers. La disparition des composants au plomb gêne aussi certains de leurs clients.

**D**es allocations ont fait leur apparition depuis le début de l'année », nous a confirmé Sylvain Maillard, responsable zone Europe centrale chez le broker français Alantys Technology. « Nous assistons à une augmentation des demandes, notamment pour des volumes », remarque Jean-Yves Calderini, directeur général de Classic Composants France. « Mars 2006 a été notre meilleur mois depuis 2001 et avril devrait être encore meilleur [...]. Au 1<sup>er</sup> trimestre de cette année, nous avons enregistré une augmentation de 35 % du nombre de transactions par rapport à la même période de l'an passé, constate, pour sa part, Didier Bachaumard, p-dg d'O2xygen Electronics. L'augmentation du chiffre d'affaires correspondante est toutefois inférieure à 35 % ; elle est en partie le résultat de la signature de gros contrats passés avec des sociétés étrangères », ajoute-t-il. Toujours est-il que l'avenir s'annonce plus difficile



**DIDIER BACHAUMARD**, p-dg d'O2xygen Electronics

« Le début de l'année est très prometteur. »

pour les acheteurs. Ainsi, s'ils sont parfois amenés à faire appel aux stocks de composants au plomb, il n'est pas sûr que cette sécurité perdure : « Nous finissons les stocks [...]. Il faudra voir ce qu'il en sera dans deux à trois mois », estime M. Maillard.

« Les délais augmentent vite », résume M. Calderini, qui signale 6 mois pour l'obtention de certains produits Altera. En mars dernier, les délais d'obtention de plusieurs composants ont doublé pour atteindre 16 semaines, selon notre confrère *Electronics Weekly* (EW), qui a organisé, à la fin du mois dernier, une table ronde sur le thème de l'approvisionnement en composants. L'inconnue chinoise pèse aussi lourd dans cette situation : « L'importance des commandes des usines basées dans l'empire du Milieu pourraient être une cause de pénuries », estime ainsi Ollie Althorpe, directeur de la filiale anglaise de STMicroelectronics, cité par notre confrère. Cependant, le fait qu'après 2001 les acheteurs de composants aient changé leur stratégie d'achats expliquerait leur relative sérénité d'aujourd'hui. « Il y a un étalement et un cadencement des commandes en réponse aux allongements des délais », indique ainsi Adam

Fletcher, président de l'Afdec britannique (Association of franchised distributors of electronics components).

## Des manques de composants au plomb pour les exemptés de la directive

Quoi qu'il en soit, l'élimination graduelle des stocks de composants au plomb en prévision de la mise en application de la directive sur le sans-plomb en juillet prochain augmente les difficultés d'approvisionnement. « Des composants au plomb commencent à manquer », note M. Maillard, qui estime qu'à l'avenir les fabricants ne maintiendront pas la fabrication de composants au plomb. Déjà, « on note des annonces de fin de vie de ce type de produits », souligne *Electronic News*. Des annonces qui pénalisent les équipementiers de l'aéronautique et de la défense (deux secteurs exemptés), qui avaient pris l'habitude d'utiliser des composants standards, moins chers que les composants militaires. D'autant que ces secteurs sont réticents à employer des composants sans plomb pour lesquels la durée de vie n'a pas été mesurée, et pour lesquels la formation de whiskers\* au niveau des soudures constitue toujours une crainte.

**DIDIER GIRAULT**

\* CF LEXIQUE PAGE 48

## COMPOSANTS PASSIFS

# Rétribution du distributeur et délocalisation ne font pas toujours bon ménage

Lorsqu'une fabrication de matériels part à l'étranger, le distributeur de composants passifs qui a aidé à sa conception aimerait tout de même tirer bénéfice de son travail. Ce n'est pas toujours le cas.

**L**a délocalisation des grandes productions se banalise. Et si l'intendance suit, ce n'est pas toujours avec la bénédiction de Monsieur l'économiste. « Les distributeurs ont été poussés à devenir des prolongements des centres de conception de leurs clients, mais ils n'y retrouvent pas toujours leur compte », estime Fabrice Lecordier, directeur commercial de TTI France. « Il faut rémunérer notre travail d'implantation car il s'agit de conserver la motivation des équipes en place », déclare quant à lui Philippe Guillaume, vice-président responsable de l'Europe de l'Ouest chez Avnet Time France. Or, « en cas de délocalisation de la production du client en Asie, il est quasiment impossible de récupérer une commission »,

explique M. Lecordier. Implantés partout dans le monde, les ténors mondiaux de la distribution rencontrent cependant moins ce type de problème. « L'outil informatique assure la traçabilité et le partage des commissions », déclare Alain Gorrec, nouveau responsable pour l'Europe du Sud d'Arrow. Toutefois, cette démarche n'est entreprise que pour des « montants significatifs » (plus de 200 000 \$). Dans les faits, des solutions se sont affinées au fur et à mesure que l'externalisation des productions puis leur délocalisation ont pris de l'ampleur. « Réservées il y a 7 ou 8 ans à des grands OEM qui ont confié leurs fabrications à des ténors mondiaux de la sous-traitance, l'externalisation et la délocalisation ont été à l'origine d'outils d'envergure

mondiale (SCS, pour Supply Chain Services, chez Avnet) pour le suivi des dossiers de conception/fabrication », rappelle M. Guillaume. Ce fut d'ailleurs l'occasion d'une rationalisation des outils informatiques, notamment d'une diminution du nombre d'ERP, au sein du groupe Avnet.

## Mieux adresser en France les petits et moyens volumes

Dans un deuxième temps, ce sont les OEM de moindre envergure (Schneider, Thales...) qui ont confié leurs productions à la sous-traitance. « Ce dernier marché s'est alors ouvert à la distribution », indique M. Guillaume. Toutefois, les habitudes d'achats en direct auprès des fabricants ont eu pour conséquence des marges faibles

pour les distributeurs. Dans une troisième phase (on y est), la délocalisation intéresse même de petites sociétés. Ce qui induit que « les distributeurs préfèrent privilégier dans leurs ventes les produits traçables (produits de puissance, connecteurs) », souligne M. Guillaume. De fait, chez Avnet Time France, ce type de composants représente aujourd'hui 40 % du chiffre d'affaires contre 20 % il y a trois ans ; dans le même temps, les produits standards sont passés de 60 % des ventes à 40 % aujourd'hui. « Les délocalisations qui devaient se faire sont maintenant faites : le marché de l'Hexagone est devenu un marché de moyen volume », conclut M. Lecordier.

**DIDIER GIRAULT**