**Logistique des pièces de rechange : prendre de l'avance grâce à la préparation**

* **Les batteries et les moteurs alternatifs changent aussi la logistique des pièces de rechange**
* **Les experts recommandent de s'adapter rapidement au monde parallèle des pièces pour les véhicules à combustion, hybrides et électriques**
* **L'automatisation comme un préalable à de nouveaux modèles commerciaux et services**

**(Marchtrenk, le 4 mai 2022) Le changement climatique fait évoluer le marché des véhicules à propulsion alternative. Ceci a aussi des conséquences différées sur le secteur des pièces de rechange et la logistique correspondante. TGW Logistics Group recommande aux entreprises de créer à temps les conditions de la nouvelle ère avec l'automatisation et la numérisation. Des technologies performantes pour un avenir de plus en plus difficile à prévoir sont disponibles.**

Le moteur à combustion domine encore en Allemagne, mais environ 14 % des nouveaux véhicules immatriculés en 2021 étaient déjà dotés d'une propulsion purement électrique. La part des voitures électriques a presque doublé par rapport à l'année précédente. Les véhicules électriques, hybrides et à hydrogène posent des énormes défis aux fabricants de voitures et aux fournisseurs : de la planification des programmes et l'ordonnancement des ordres de production à la menace d'une baisse des ventes de pièces de rechange. Jusqu'à présent, certains fabricants et distributeurs réalisaient jusqu'à 70 % de leurs bénéfices grâce aux pièces de rechange.

**Moins de pièces, moins de logistique ?**

La marche victorieuse de l'électromobilité entraîne une réduction des pièces de rechange, car un moteur à combustion est constitué de plus de 1 400 composants et un moteur électrique d'environ 200 seulement. De plus, les véhicules électriques requièrent en moyenne moins de réparations grâce à une construction différente. Cependant, moins de pièces de monteur ne signifie pas moins d'activités logistiques – en tout cas pas à moyen terme. En effet, d'une part, les voitures en Europe ont en moyenne neuf ans, de sorte que les pièces de rechange pour les véhicules électriques vendus aujourd'hui ne seront nécessaires que dans quelques années – en attendant, les pièces de rechange pour les véhicules à combustion dominent le marché. D'autre part, la logistique actuelle de l'après-vente est nettement plus complexe qu'il y a dix ans, car il y a un monde parallèle de voitures à combustion, hybrides et électriques. Et les pièces pour des véhicules diesel ou essence seront stockées longtemps : De nombreux fabricants d'équipement d'origine les gardent en stock pendant 10 à 15 ans après la fin de la production.

Un autre aspect qui rend le sujet tellement complexe est un haut degré d'imprévisibilité. Car zéro émissions ne signifient pas zéro problèmes. De nombreuses questions ouvertes inquiètent les fabricants comme les clients : Où se situent les problèmes d'approvisionnement en matières premières pour la production de batteries ? Comment le recyclage est-il réglementé ? Ce ne sont que deux des nombreuses questions qui se posent.

**La numérisation et l'automatisation comme clé**

Des développements difficilement prévisibles, des affaires plus complexes, de nouveaux services : Les experts sont d'accord pour que cette situation mixte ne puisse être maîtrisée que par l'automatisation et la numérisation. Il est vrai que la situation ne change pas du jour au lendemain, mais s'asseoir et attendre n'est pas la bonne stratégie. Car la demande en pièces de rechange dans les modèles hybrides augmentera déjà dans trois ou quatre ans. Face au délai de réalisation pour de grands projets d'automatisation, les entreprises ne devraient pas perdre du temps. S'ajoute à cela le fait que la numérisation permet aux nouveaux concurrents de lancer très rapidement de nouvealles plateformes pour la distribution de pièces de rechange. Celui qui ne peut pas maintenir son niveau de service perd rapidement des clients – et les récupérer est difficile. Une bonne qualité et une livraison rapide sont toujours l'alpha et l'oméga de ce domaine. Pour cela, une disponibilité élevée et une logistique agile sont plus importantes que jamais pour les fabricants et les distributeurs.

**La pénurie de main-d'œuvre qualifié avance le développement**

Un autre argument pour l'automatisation est la pénurie croissante de main-d'œuvre qualifié. Ce qui est sûr, c'est que la situation va devenir encore plus difficile, car le changement démographique ne peut pas être arrêté. Un degré d'automatisation élevé aide les entreprises à se préparer à des temps incertains. Car actuellement, on ne sait pas quelle sera la part des carburants fossiles, des e-fuels, du GPL, de l'hydrogène et de l'électricité dans dix ou quinze ans.

Les pièces de rechange issues de l'impression 3D ne sont pas non plus la panacée. D'une part, de nombreuses pièces de rechange ont des exigences de qualité élevées que les pièces issues de l'impression 3D ne remplissent pas (encore). D'autre part, la nouvelle méthode de fabrication n'est pour l'instant rentable que pour de petites quantités.

**Nouveaux services, changement de comportement des clients**

Qu'il s'agisse de fabricants ou de fournisseurs, il convient de garder un œil sur les services émergents. En Europe, par exemple, un nombre croissant de spécialistes de pièces de rechange offrent aussi l'équipement et le matériel pour les garages. Aux États-Unis, où l'on gagne traditionnellement de l'argent sur des volumes élevés, les formations et les conseils payants pour les clients comptent désormais comme une nouvelle source de revenus supplémentaires. Le remplacement, le stockage et la réparation des batteries joueront un rôle important à l'avenir. Le besoin de formation pourrait être encore plus important si, en plus des batteries lithium-ion, des accumulateurs d'énergie utilisant d'autres technologies étaient utilisés.

Un autre moteur de l'activité de service est le changement de comportement des clients. Autrefois, les passionnés d'automobile pouvaient réparer eux-mêmes leur véhicule, certains bricoleurs y trouvaient même un certain plaisir. Aujourd'hui, les produits à quatre roues sont si complexes que les clients ne peuvent ou ne veulent guère mettre la main à la pâte. Ils attendent de leur véhicule qu'il soit plus fiable qu'auparavant grâce à la maintenance préventive – et qu'en cas de problème, l'aide arrive rapidement d'un simple clic sur leur smartphone. Pour cela, de plus en plus de fabricants misent sur les systèmes d'autodiagnostic et la maintenance préventive.

**Niveau de service élevé, livraison rapide**

TGW observe de près ces évolutions et intègre en permanence les conclusions dans ses solutions. Sur le marché, on constate que les meilleurs des meilleurs ont déjà mis en place un réseau logistique mondial, des processus numériques et une gestion des stocks structurée. Ils marquent des points grâce au niveau de service élevé et à la livraison rapide.

Avec FlashPick®, TGW a un système dans sa gamme qui permet aux clients de s'adapter aux différents scénarios – et qui apporte des réponses aux questions essentielles relatives à l'efficacité et la rentabilité. Il s'agit de la réaction aux fluctuations de demande, un niveau de service élevé et la pénurie de main-d'œuvre qualifié. Dans la pratique, cela signifie : Par rapport à d'autres systèmes, les commandes urgentes peuvent être introduites sans problème dans l'exploitation normale. Quelques minutes seulement s'écoulent entre la réception électronique de la commande et le colis prêt à l'expédition.

**Maintenance numérique des systèmes intralogistiques**

Pour la maintenance et le service, TGW utilise des outils modernes comme des smart glasses avec lesquels les employés dans l'installation peuvent accéder en direct à toutes les informations. Le système de gestion numérique de la maintenance CMMS est à la pointe de la technologie. La surveillance conditionnelle (« Condition Based Monitoring ») est aussi utilisée. Cela veut dire que des capteurs collectent les données d'état des composants importants et les comparent aux valeurs empiriques dans la base de données centrale afin de développer des modèles de maintenance sur cette base.

TGW travaille à rendre la manutention des articles à faible rotation plus efficace à l'laide des technologies les plus récentes. Ces solutions sont aussi très importantes pour les services à valeur ajoutée, pour que les utilisateurs bénéficient d'un maximum de flexibilité. Il en va de même pour les clients et pour TGW : Être préparé, c'est avoir une longueur d'avance en affaires.

**Auteur :** Erich Schlenkrich, Industry Manager pour les biens de consommation et industriels chez TGW Logistics Group.

**À propos de Erich Schlenkrich**

Erich Schlenkrich travaille comme Industry Manager pour les biens de consommation et industriels au siège principal de TGW à Marchtrenk, Autriche. L'ingénieur en génie mécanique a obtenu un diplôme de l'institut Hernstein Management de Vienne et a plus de 30 ans d'expérience dans l'intralogistique. Il a pu transmettre ses connaissances en occupant différentes fonctions dans la gestion de projets, le développement et la vente. Au cours des 20 dernières années, M. Schlenkrich a joué un rôle important dans le développement des affaires pour TGW sur les marchés européens, américains et chinois.

[www.tgw-group.com](http://www.tgw-group.com)

**À propos de TGW Logistics Group :**

TGW Logistics Group est l'un des principaux fournisseurs de solutions intralogistiques dans le monde. Depuis plus de 50 ans, le spécialiste autrichien réalise des installations automatisées pour ses clients internationaux de A comme Adidas à Z comme Zalando. En tant qu'intégrateur de systèmes, TGW se charge de la planification, la production et la réalisation des centres logistiques complexes – des composants mécatroniques à la robotique, en passant par le pilotage et le logiciel.

TGW Logistics Group a des filiales en Europe, en Chine et aux États-Unis et compte plus de 4 000 employés répartis dans le monde entier. Au cours de l'exercice 2020/2021, l'entreprise a réalisé un chiffre d'affaires total de 813 millions d'euros.

**Images**

Reproduction avec indication de la source et pour les rapports de presse qui traitent essentiellement de TGW Logistics Group GmbH sans honoraires. Pas de reproduction sans honoraires pour des fins commerciales.

**Contact :**

TGW Logistics Group GmbH

A-4614 Marchtrenk, Ludwig Szinicz Straße 3

T : +43.(0)50.486-0

F : +43.(0)50.486-31

Courriel : tgw@tgw-group.com

Attaché de presse :

Alexander Tahedl

Communications Specialist

T : +43.(0)50.486-2267

M : +43.(0)664.88459713

alexander.tahedl@tgw-group.com

Martin Kirchmayr

Director Marketing & Communications

T : +43.(0)50.486-1382

M : +43.(0)664.8187423

martin.kirchmayr@tgw-group.com