

Table des matières :

- 1 Introduction
- 1 Besoin d'une méthode formelle de documentation de valeur
- 2 Programme de seau
- 2 Séminaire de sécurité
- 4 Programme de productivité
- 4 Partenariat pour la productivité
- 5 Économies : le voir, c'est le croire
- 5 Exemples de scénarios
- 10 À propos de Walter Technologies pour surfaces

Économies documentées sur les abrasifs

Les répercussions financières d'un meilleur rendement

Tom Morris, gestion de produits, Walter Technologies pour surfaces

Introduction

La démonstration et la documentation d'économies sont des outils indispensables pour les fournisseurs et les distributeurs industriels d'aujourd'hui, puisqu'ils permettent de prouver l'efficacité de leurs solutions à leur clientèle. C'est d'autant plus important dans le cas des abrasifs, des produits grandement banalisés. La plupart des utilisateurs ne comprennent pas bien ce qui différencie une marque d'une autre. Au moment de présenter leurs produits, les fabricants mettent habituellement l'accent sur le prix à l'unité plutôt que la quantité totale d'unités utilisées ou comment ces prix peuvent se traduire par un travail intensif et laborieux.

Même lorsque les utilisateurs sont en accord avec la proposition de valeur supposant que « le temps, c'est de l'argent », ils ont parfois besoin de chiffres précis pour les aider à prendre la meilleure décision. Ils peuvent trouver ces renseignements dans des programmes d'économies documentées (DCS) qui comparent les coûts en abrasifs ou en outillage, le temps et le taux de main d'œuvre liés à l'utilisation d'une variété d'abrasifs. Ces programmes présentent aux utilisateurs des preuves concluantes démontrant que les produits supérieurs, bien que plus dispendieux à l'achat, peuvent engendrer des économies globales lorsque tous les coûts d'exploitation sont pris en compte.

Les estimations effectuées par des firmes et basées sur des données réelles aident les fabricants à considérer tous les aspects, incluant les frais de main-d'œuvre. Cela évite donc que ces derniers ne se fient qu'au coût des consommables. Cette démarche est aussi axée sur l'amélioration de la sécurité possible grâce à l'utilisation d'abrasifs de meilleure qualité. Par conséquent, la productivité et les résultats sont aussi positivement affectés.

Les programmes d'économies documentées devraient être appuyés par des essais comparatifs, incluant ceux effectués en laboratoire comme sur le terrain avec l'équipement du client. De plus, le processus devrait être supervisé par des experts sachant différencier le tronçonnage, le meulage et les applications d'élimination de la rouille afin de s'assurer que les résultats sont significatifs tout en étant adaptés à l'application spécifique à l'utilisateur final.

Besoin d'une méthode formelle de documentation de valeur

Les programmes d'économies documentées font partie d'une initiative plus importante visant à offrir à l'industrie de la fabrication des services à valeur ajoutée comme l'amélioration de procédés. La clientèle accepte de se procurer des produits et des solutions plus dispendieuses lorsqu'elle reconnaît la valeur à long terme du produit offert. L'idée derrière la documentation de valeur est de prouver que vos produits et services engendrent des économies tout en développant une plus grande collaboration avec l'utilisateur final.^[1]

Alors que davantage de processus de documentation de valeur sont implémentés par les distributeurs et les fournisseurs et que plus de clients en font la demande, ceux qui n'offrent pas ce type de documentation se trouvent désavantagés. Dans l'environnement concurrentiel d'aujourd'hui, les distributeurs et les fournisseurs doivent établir une méthode de documentation de valeur bien plus formelle à offrir aux clients.

Du point de vue des distributeurs, les économies documentées traitent de bien plus que le simple prix d'un produit : elles incluent les délais de livraison, la disponibilité des produits et les ressources spécialisées. Elles peuvent donc aider la clientèle même si le coût initial du produit est plus élevé. Les grands distributeurs évaluent avec qui ils peuvent entretenir la meilleure relation pour ainsi offrir le

panier de biens ayant la plus grande valeur. On s'éloigne alors du prix unitaire d'un produit comme une meule pour se concentrer sur les économies totales.

Par exemple, Walter Technologies pour surfaces a depuis longtemps reconnu le besoin de documenter les économies que l'utilisation de ses entraînent. Mis en place il y a plus de 30 ans, le **Programme d'analyse de la productivité** était initialement une méthode simple permettant de démontrer directement, en atelier, qu'une meule coûtant 3,00 \$ était plus économique que celle vendue par le concurrent au prix de 2,00 \$. La démarche, basée sur une démonstration en temps réel comparant les taux d'enlèvement et s'appuyant sur le taux horaire en vigueur, servait à démontrer qu'il était possible de réaliser des économies de main d'œuvre en utilisant une meule Walter.

Comme le mouvement DCS évoluait, Walter a développé un programme en trois étapes offrant de l'information importante et pertinente centrée sur les usines et les ateliers des utilisateurs finaux.

Première étape : programme de seau

Il y a environ cinq ans, l'analyse de productivité, alors plutôt informelle, a été modifiée pour devenir le **programme de seau** : une analyse documentée des économies aux apparences simples, mais bien formalisée. Plutôt que de demander au client de se fier aux paroles seules d'un représentant quant aux potentielles économies typiques, nous installons un seau dans son atelier et nous lui demandons d'y jeter tous ses abrasifs usés. Au bout d'un mois, un expert effectue une analyse des lieux en observant les méthodes de travail impliquant les abrasifs ainsi que les défis à surmonter pour finalement déterminer les moyens de faire économiser de l'argent au client. Les recommandations sont basées sur l'analyse du contenu du seau qui permet aux évaluateurs d'expliquer comment le client perd actuellement de l'argent.

L'analyse révèle habituellement des cas de mauvais usages démontrés par l'usure inhabituelle de disques à feuillet, le diamètre d'usure d'une meule de 5 po atteignant 4 po alors qu'il ne devrait en excéder 3. Une meule émoussée, coupée ou brisée pourrait indiquer que le produit utilisé pour une application donnée est inadéquat ou encore que l'utilisateur emploie des méthodes de travail non sécuritaires. Le programme de seau permet d'offrir des conseils aux clients au sujet du remplacement d'équipement. Ces conseils pourraient leur faire réaliser des économies liées aux coûts d'abrasifs et d'outillage, au temps de travail gaspillé ou même à la main d'œuvre perdue à cause de blessures et d'accidents en milieu de travail, ces derniers étant tout à fait inévitables. Un bon exemple est lorsque la meule inadéquate est utilisée pour exécuter une tâche.

De nouveaux outils sont développés afin d'améliorer le programme, dont une application mobile qui systématise le processus d'évaluation et l'intègre à un logiciel de rédaction de rapport.

Deuxième étape – Séminaire de sécurité

Les séminaires de sécurité ont pour but de promouvoir un environnement de travail plus sécuritaire, particulièrement lorsque l'analyse visuelle du contenu du seau a révélé une grande quantité de produits endommagés. Les disques à tronçonner sont plus enclins à se briser, ce qui pose de sérieux problèmes de sécurité. Ils tournent à environ 290 km/h devant le visage d'un opérateur; ils sont généralement les produits les plus dangereux dans une usine. Certaines d'entre elles interdisent même leur usage, car ils sont considérés comme trop dangereux si utilisés de façon inappropriée. Le séminaire inclut une formation enseignant aux opérateurs à utiliser les disques à tronçonner afin d'éviter les blessures. C'est donc une autre façon d'augmenter la productivité et d'économiser, car elle permet d'éliminer les coûts

de soins de santé et les frais judiciaires associés aux blessures en plus des heures perdues dues à la perte d'un opérateur.

Troisième étape – Programme de productivité

Les clients veulent et ont besoin d'être assurés que tout nouveau produit fonctionnera dans *leur* atelier, avec *leur* meuleuse et *leur* personnel. Ce besoin mène directement à la troisième étape du programme : le **programme de productivité**. Ce dernier constitue une analyse personnalisée des performances des abrasifs Walter dans un environnement industriel en comparaison aux produits déjà utilisés par l'utilisateur final. Les outils du programme déterminent exactement combien d'argent l'utilisateur final peut économiser annuellement en utilisant des produits plus durables offrant une productivité accrue. Un rapport de productivité pouvant être envoyé à l'utilisateur final par courriel pour faciliter le partage est ensuite rédigé.

Grâce à une base de données de diverses marques, le programme de productivité s'ouvre sur une analyse comparant le taux d'enlèvement du produit de la marque en question et celui du produit Walter. La base de données contient des renseignements sur la pression et l'intensité de courant appliquées sur une meuleuse Walter. Les performances de la meule, du disque à tronçonner ou de la brosse métallique Walter ainsi que le temps nécessaire pour compléter la tâche sont mesurés et comparés à ceux du produit concurrent.

Les données sont utilisées conjointement aux résultats des tests de laboratoire pour rédiger un rapport préliminaire présentant les économies réalisables lorsque tous les autres coûts d'exploitation sont pris en considération. Par exemple, si le prix du produit Walter est supérieur de 10 % à celui du concurrent, mais qu'il dure deux fois plus longtemps que ce dernier, des économies sont normalement générées. De la même façon, si 15 minutes sont nécessaires pour accomplir une tâche avec la meule concurrente et que seulement 10 minutes sont nécessaires avec la meule Walter, des économies de temps sont réalisées. Le programme se base sur les taux de main d'œuvre en atelier et produit une estimation des répercussions financières globales.

Cependant, un client employant 30 opérateurs et une variété d'équipement sera rarement convaincu de changer de marque si les tests ne sont effectués que sur un produit utilisé par un seul opérateur. La démarche se poursuit donc dans l'atelier du client où nos experts utilisent les données recueillies en laboratoire afin d'effectuer des tests avec l'équipement et les opérateurs du client. Ainsi, il est possible de fournir une estimation plus réaliste à chaque utilisateur final.

Généralement, les clients mènent des tests à plus grande échelle afin de constater les résultats par eux-mêmes. C'est d'autant plus important dans le cas des meules et des abrasifs puisque le type de meuleuse utilisée peut radicalement modifier les résultats. Plus la meuleuse est puissante, plus l'opérateur peut appliquer de pression sur la meule. Pour cette raison, les clients souhaitent habituellement effectuer leurs propres tests afin d'observer comment la meuleuse utilisée et l'opérateur influencent le processus de test. Par exemple, si des meuleuses pneumatiques sont utilisées dans un grand atelier, l'analyse en laboratoire du programme de productivité sera effectuée avec une meuleuse pneumatique afin d'offrir une proposition de valeur au client. Si des meuleuses électriques sont utilisées (plus fréquent dans les petits ateliers), deux tests sont effectués : un premier, avec la meuleuse du client et un second, avec une meuleuse Walter ou d'un autre type. Cela permet d'inclure au rapport des informations sur les économies réalisables prenant en compte l'utilisation d'une meuleuse plus puissante.

Le programme de productivité est normalement offert avec une garantie d'économies : le client ne déboursa pas plus pour notre produit que pour le produit actuellement utilisé. Si, à la fin de la période d'essai, l'utilisation de nos disques n'a pas généré des économies équivalant à la différence de

prix des produits, nous offrons des disques gratuits ou un crédit au client pour combler la différence et diminuer le risque qu'implique l'essai d'un nouveau produit.

Le partenariat pour la productivité combine plusieurs démarches en un tout cohérent

Les trois étapes du programme DCS sont additionnées pour créer le programme de Partenariat pour la productivité. Celui-ci est offert comme service technique afin d'accroître la rentabilité du client et de démontrer l'importance de la relation entretenue avec l'utilisateur final.

Le but des économies documentées est de scruter à fond les opérations d'un client d'offrir une formation sur la sécurité et des conseils sur les meilleures façons de travailler. Des changements peuvent être recommandés pour rendre un processus plus efficace : par exemple, diminuer le nombre d'étapes nécessaires à l'obtention du fini de surface désiré. Le temps nécessaire pour accomplir une tâche peut être réduit de plusieurs minutes et même de plusieurs heures.

Les économies totales découlant des modifications de processus recommandées sont présentées dans un document complet incluant aussi de l'information détaillant les économies réalisées dans chacun des secteurs. Chaque document est personnalisé en fonction de chaque atelier. Pour ce faire, le type de meuleuse utilisée, la consommation de meuleuses, les heures de travail et l'information concernant les blessures liées à l'utilisation de meuleuses sont pris en compte.

Le programme se base sur les connaissances d'un représentant technique visitant jusqu'à 30 usines différentes par semaine. Le spécialiste technique exposé à diverses façons d'utiliser un produit est bien plus enclin à proposer des moyens d'améliorer et de réaliser des économies qu'un ingénieur en fabrication travaillant dans la même usine à appliquer le même procédé pour la même application chaque jour. Le spécialiste est en mesure d'inspecter l'usine et de suggérer des recommandations combinant les meilleures pratiques basées sur une variété de procédés de fabrication.

Bien que les trois étapes soient offertes, le programme peut aussi fonctionner parallèlement. Le processus complet profite à tout type de client : alors qu'une grande entreprise pourrait opter pour un séminaire de sécurité, une entreprise encore plus développée profitera davantage de l'aspect productivité. Les plus grandes compagnies sont susceptibles de réaliser de plus grandes économies grâce aux recommandations sur l'amélioration du processus de production.

Économies : le voir, c'est le croire.

Les produits et les solutions de technologies pour surfaces de pointe touchent un large éventail d'industries et d'applications allant des réservoirs de microbrasseries aux chaînes de montage d'automobiles, en passant par la transformation alimentaire. Chaque fournisseur désirant développer sa résistance et concurrencer au niveau mondial doit faire le nécessaire pour réduire ses coûts d'exploitation en plus de maintenir, voire d'améliorer la qualité ainsi que la productivité. Vouloir économiser fait partie de l'ADN de chacun et les compagnies sont bien plus conscientes des coûts de l'offre qu'ils ont pu l'être par le passé.

Ci-dessous se trouvent quatre exemples représentant de petites, moyennes et grandes entreprises ainsi qu'un éventail d'industries prenant part au Partenariat pour la productivité. Chaque exemple est unique à chaque compagnie, bien que les résultats soient typiques.

L'une des compagnies de chauffage, de ventilation et de climatisation (HVAC) les plus importantes au monde cherchait une meilleure solution pour le meulage d'aluminium dans son usine du Colorado. Le client cherchait une solution qui permettrait de travailler plus vite et d'économiser de l'argent. Tel que démontré dans la Figure 1, l'analyse de la productivité a révélé que la FLEXCUT de Walter, une meule flexible fonctionnant très bien sur l'aluminium, enlevait presque 350 % plus de matière dans le même temps que le produit actuellement utilisé. Cela a permis au client de travailler plus vite, de réduire ses stocks et, finalement, de réduire les coûts liés au meulage de 57 %.

Figure 1 – Exemple de rapport de productivité : une des plus grandes compagnies d'HVAC au monde

Rapport de productivité WALTER Meulage

	Meule CGW FGF Camel	Flexcut Walter
PERFORMANCE DE LA MEULE		
Matière enlevée	21.0 oz.	95.0 oz.
Usure de la meule	50%	48%
Ratio de rendement (matière enlevée/usure)	41.8	198.4
Temps de meulage (min)	20.0	20.0
Quantité annuelle de matière enlevée	254,925 oz.	

COÛT ANNUEL DU PRODUIT

Qté. requise pour atteindre la qté. annuelle de matière enlevée	6,100.00	1,285.22
Coût unitaire du produit abrasif	3.98 \$	5.70 \$
Coût annuel du produit	24,278.00 \$	7,325.75 \$
Économies avec Walter		\$16,952 70%

COÛT ANNUEL DE MAIN-D'ŒUVRE

Hrs. de travail requises pour atteindre la qté. annuelle de matière enlevée	106.75	101.75
Heures de travail perdues en changement de meules	8.47	1.79
Coût annuel de main-d'œuvre	6,337.22 \$	5,694.24 \$
Économies avec Walter		642.99 \$ 10%

ESTIMATION DES ÉCONOMIES TOTALES

Coût total	30,615.22 \$	13,019.99 \$
ÉCONOMIES TOTALES AVEC WALTER		17,595.24 \$ 57%

Un autre exemple est celui d'un important fabricant de bateaux du Wisconsin utilisant les disques de sablage d'un autre fabricant. Le test comparatif a démontré que le produit Walter permet d'enlever 60 % plus de matière et dure 50 % plus longtemps que son concurrent. Cela a entraîné la réduction de stocks, un processus de travail plus rapide et des économies totales dépassant les 40 %. Le client a réalisé des économies annuelles de plus de 119 000 \$. La Figure 2 présente les calculs fournis dans l'analyse de la productivité.

Figure 2 – Exemple de rapport de productivité : important fabricant de bateaux

Rapport de productivité WALTER Sablage

Disque de fibre 982C CUBITRON II de 3M, 4.5" x 7/8" 36 / 4.5" grain 36
Cubitron 2 de 3M Cool Cut XX

PERFORMANCES DU DISQUE

Matière enlevée (po linéaires)	2.4	3.9
Durée de vie du produit (min)	1.0	1.8
Quantité annuelle de matière enlevée (po linéaires)	96,800.0	

COÛT ANNUEL DU PRODUIT

Qté. requise pour atteindre la qté. annuelle de matière enlevée	40,000.00	24,569.00
Coût annuel du produit	\$128,000.00	\$44,469.89
Économies avec WALTER		\$83,530
		65%

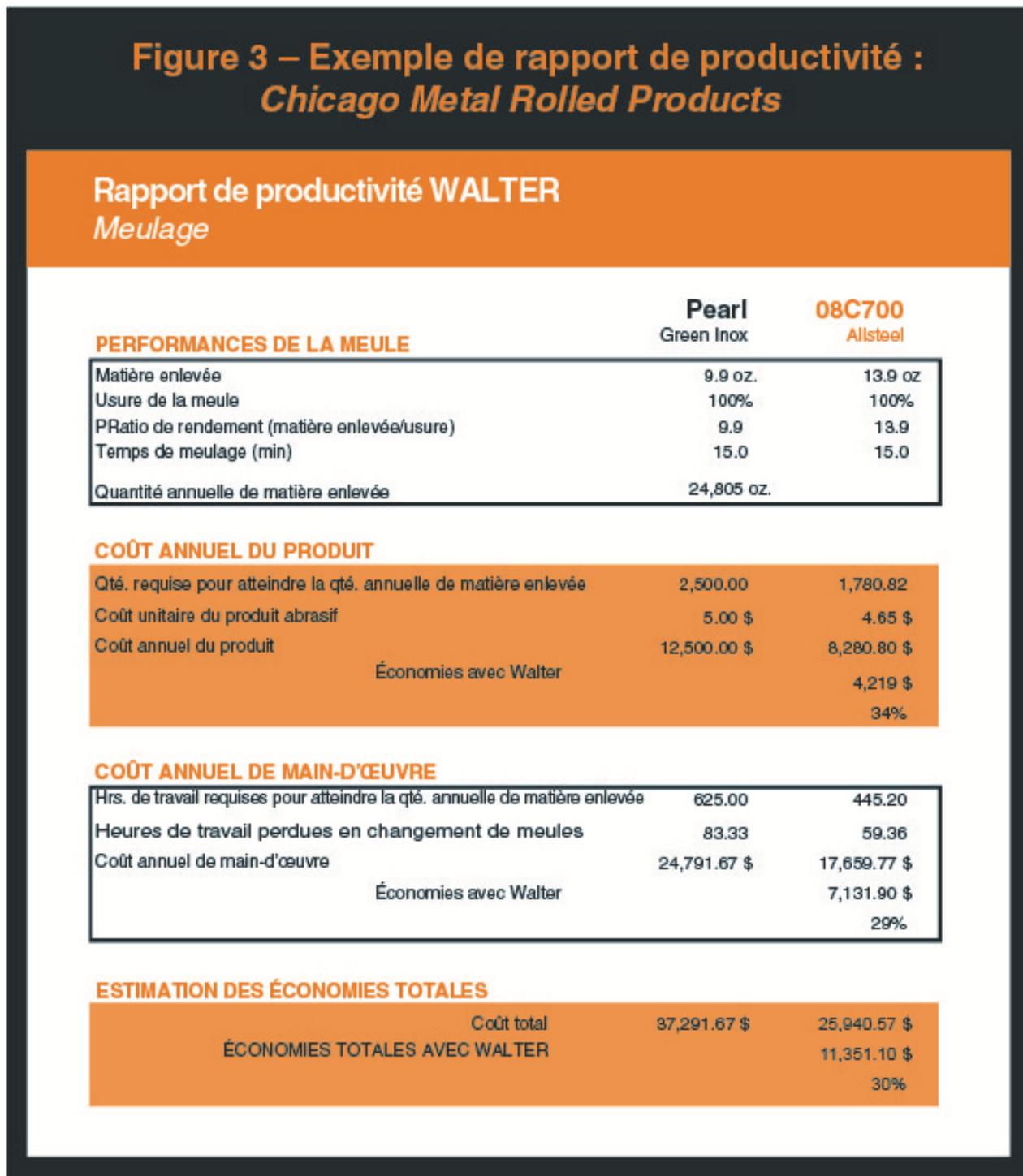
COÛT ANNUEL DE MAIN-D'ŒUVRE

Hrs. de travail requises pour atteindre la qté. annuelle de matière enlevée	666.67	101.75
Heures de travail perdues en changement de disques	1,333.33	818.97
Coût annuel de main-d'œuvre	\$160,000.00	\$124,481.80
Économies avec WALTER		\$35,518.20
		22%

ESTIMATION DES ÉCONOMIES TOTALES

Coût total	\$288,000.00	\$168,951.69
ÉCONOMIES TOTALES AVEC WALTER		\$119,048.31
		41%

Figure 3 – Exemple de rapport de productivité : Chicago Metal Rolled Products
Rapport de productivité WALTER
Meulage



Les figures 4 et 5 sont tirées du rapport du programme de productivité de LCL-Bridge Products Technology Inc situé au Québec, Canada. La compagnie se spécialise dans la conception, la fabrication et la production de produits de précision neufs et restaurés pour les ponts, les viaducs, les stades, les barrages, les plateformes en mer et les immeubles de grande hauteur. L'analyse a révélé des économies de plus de 45 % sur le coût total lié au meulage.

Figure 4 – Exemple de rapport de productivité : LCL-Bridge

Client : LCL Bridge
 Application : meulage
 Numéro de produit : 08H500
 Consommation annuelle actuelle : 2,000 meules
 Taux horaire : 60,00 CAD
 Coût du produit actuel : 5,70 CAD
 Coût du produit Walter : 5,35 CAD*
 * Prix annoncé par le distributeur

PERFORMANCES DE LA MEULE

	Wurth	Walter
Matière enlevée (grammes)	481.20 g	1,191.00 g
Durée de vie de la meule (minutes)	20.00 min	40.00 min
Quantité annuelle de matière enlevée	9.62 kg	
Consommation annuelle (meules) x matière enlevée (kg)		

EXIGENCES ANNUELLES

	Wurth	Walter
Qté. requise pour atteindre la qté. annuelle de matière enlevée	2,000.00	809.00
Coût annuel du produit	11 400 CAD	4 323 CAD

Économies avec Walter	7 077 CAD 62.08 %
-----------------------	----------------------

	Wurth	Walter
Hrs. de travail requises pour atteindre la qté. annuelle de matière enlevée**	760	582
Coût annuel de main-d'œuvre	46 600 CAD	34 908 CAD

Économies avec Walter	10 692 CAD 23.45 %
-----------------------	-----------------------

Coût total

Wurth	57,000.00 CAD	Walter	39 231.00 CAD
-------	---------------	--------	---------------

Économies avec Walter	17 769 CAD 45.29%
-----------------------	----------------------

** Comprend les 5 minutes requises pour le changement de meule

Figure 5 – Résumé des économies

PROGRAMME DE
PRODUCTIVITÉ

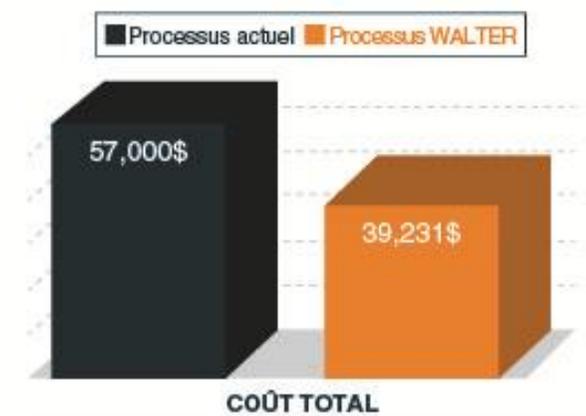
Sommaire de gestion

Économies de LCL-Bridge

Les coûts annuels sont réduits de **17 769 CAD.**
(main d'œuvre et consommables)

Économies nettes de **45.29%** sur les coûts totaux de meulage

Économies de **17 769 CAD.**



Principales raisons expliquant ces économies

- Le produit Walter enlève 1,475 fois plus de matière que le produit actuellement utilisé.
- Le produit Walter dure une fois plus longtemps que le produit actuellement utilisé.

Plutôt que de se concentrer seulement sur les économies d'énergie ou sur la réduction de coûts associés aux gros équipements, les fabricants souhaitant économiser de l'argent devraient prendre le temps d'étudier les économies potentielles qu'un changement d'abrasifs peut apporter. Par la même occasion, ils devraient évaluer le poids que le coût de main-d'œuvre ajoute à la balance.

Référence

^[1] Konzak, L. et Konzak, M. (2013) How to Get Customers to Fight for You. Modern Distribution Management.

À propos de l'auteur

Tom Morris est chef de produit de la division mécanique de Walter Technologies pour surfaces. Dans le cadre de ses fonctions, Morris aide les clients en démontrant et en documentant les économies engendrées par l'utilisation de nos abrasifs. De plus, il prend le pouls de la clientèle afin que l'opinion de celle-ci se reflète sur toutes les lignes de produits mécaniques de Walter Technologies pour surfaces aux États-Unis.

Walter Technologies pour surfaces

Walter Technologies pour surfaces est un chef de file en technologies de traitement des surfaces depuis plus de 60 ans. Elle offre à l'industrie de la transformation des métaux des produits hautes performances : abrasifs, outils électriques ou chimiques, autres outillages et solutions environnementales. Fondée à Montréal en 1952, l'entreprise est maintenant établie dans sept pays d'Amérique du Nord et du Sud, ainsi qu'en Europe. Le siège social international de l'entreprise est situé à Montréal et le siège social américain, à Windsor (Connecticut). Certification et prix : ISO 9001:2008; Wall Street Journal Award; Deutscher Material Preis; American Eagle Award; CleanTech Cleaning Technology Award.

Coordonnées

É.-U.

Walter Surface Technologies
810 Day Hill Road
Windsor, CT
06095
800-522-0321

CANADA

Walter Surface Technologies
5977 Trans Canada Hwy West
Pointe-Claire, Québec
H9R 1C1
800-363-7368

MEXIQUE

Walter Surface Technologies
Monterrey, Nuevo León
(81) 1930-2230 al 33

BRÉSIL

Walter Technologies em
Superfícies
São Paulo
Rua Marco Giannini, 426
Jd. Gilda Maria
CEP. 05550-000
(11) 3783-9500

www.walter.com

© 2015 Walter Surface Technologies Inc. Tous droits réservés. Walter Technologies pour surfaces et le logo Walter sont des marques de commerce ou des marques déposées de Walter Surface Technologies aux États-Unis, dans d'autres pays ou les deux. Les autres noms de sociétés, de produits ou de services peuvent être des marques de commerce ou de services de tiers.



Veuillez recycler