

## PASSIFS

# Harwin fait tout pour ne pas délocaliser sa production

Le connecticien britannique a mis un point d'honneur à ne pas délocaliser sa production dans les pays à bas coûts de main-d'œuvre. Un exemple que certains pourraient peut-être méditer, car, pour l'instant, cela semble fonctionner.

**A** première vue, Harwin, fournisseur britannique de connecteurs standardisés ou sur mesure, ressemble à un connecticien comme tant d'autres. Créée en 1952 et basée à Portsmouth, cette PME, qui a réalisé un chiffre d'affaires de 25 millions de dollars en 2007 et compte 200 salariés, s'est depuis toujours focalisée sur des produits de haute fiabilité destinés à des applications très variées allant de l'industriel (40 % de ses ventes) à l'aéronautique (20 %), en passant par la Défense (15 %), le test et mesure (10 %), le médical (5 %), l'automobile (5 %) ou bien encore les télécoms (5 %). Et comme pour beaucoup de ses concurrents, le début des années 1990 a été marqué par une expansion à l'international avec l'ouverture de bureaux à Singapour en 1990 et aux Etats-Unis un an plus tard. L'an passé, Harwin a également ouvert un bureau en Allemagne. Jusqu'ici, rien de bien original, donc. Pourtant, cette société, sous ses airs presque quelconques, fonctionne sur un modèle à contre-courant de celui de la plupart de ses



**DAMON DE LASZLO**, président de Harwin

**« L'avantage de produire dans les pays à bas coûts de main-d'œuvre n'est plus du tout évident aujourd'hui »**

concurrents, y compris ceux de sa taille, en limitant autant que faire se peut les délocalisations.

## 95% de la production toujours au Royaume-Uni

« Environ 95 % de notre capacité de production, qui comprend des équipements d'estampage, de placage, d'assemblage, mais aussi de moulage, sont regroupés dans notre usine anglaise », nous a affirmé Ben Green, responsable du marketing et de la communication chez Harwin, rencontré à Electronica

en novembre dernier. La part restante est prise en charge par une petite unité de production implantée à Taiwan depuis 2003. Cette politique a été mise en place par Damon De Laszlo, président de la société. « En règle générale, je pense que la production reviendra d'Asie, car il n'est plus du tout évident aujourd'hui que les pays à bas coûts de main-d'œuvre aient autant d'avantages que cela », a-t-il ainsi récemment affirmé à nos confrères d'EPN. L'accroissement des coûts de logistique lié à la flambée du tarif des transports, de

même qu'une main-d'œuvre de plus en plus onéreuse dans ces pays semble donner raison à Harwin actuellement. Il n'empêche. Conserver quasiment toute sa production au Royaume-Uni tient de plus en plus de la gageure. Pour relever le défi, Harwin mise sur le long terme et applique des recettes somme toute assez conventionnelles. Investir dans des machines-outils toujours plus efficaces pour accroître l'automatisation de la production, utiliser des outils de simulation et de conception perfectionnés pour réduire, au final, les coûts des solutions installées, établir des relations étroites avec ses clients et ses fournisseurs, afin de mieux cerner les besoins de chacun et y répondre au plus près, ou bien encore miser sur la formation de jeunes pour maintenir un haut niveau de technicité sur le long terme. Mais il y a peut-être plus important. « Notre stratégie va de pair avec une qualité de service de haut niveau et une grande flexibilité. Nous sommes ainsi capables de fournir, tantôt de gros volumes, tantôt des échantillons de 100 ou 200 pièces et ce n'est pas un hasard si les solutions sur mesure comptent pour une part de plus en plus importante dans notre chiffre d'affaires », argumente M. Green. Malgré la crise, Harwin estime que son chiffre d'affaires va croître en 2008 et 2009, mais cette croissance ne sera sans doute qu'à un seul chiffre. Ce qui ne serait pas si mal par les temps qui courent. ■

PASCAL COUTANCE

## CONSEIL

# TAC : un pool d'experts pour doper la marche de l'entreprise

Créé en juillet dernier, le groupe d'intervention TAC opère à tous les niveaux de la supply chain et dans tous les secteurs de l'entreprise.

**A** plusieurs, on est plus fort ». Une évidence qu'a décidé de mettre en pratique un collectif d'experts en provenance de différents horizons : R & D, achats, production, qualité, marketing, distribution, ressources humaines, finances, maintenance... Issus de l'association Team (130 adhérents), qui rassemble des experts de l'automobile et d'autres secteurs de haute technicité, vingt-cinq consultants ont ainsi choisi de se regrouper au sein d'un réseau de conseil baptisé TAC (*Team Auto Consulting*). Si ce pôle de compétences

intervient auprès des constructeurs automobiles et de leurs sous-traitants de rang 1, 2 et 3, il s'adresse aussi à des équipementiers et aux sous-traitants d'autres domaines high-tech tels que l'aéronautique, le ferroviaire, les transports, le médical...

## Une offre exhaustive de services

« Grâce à son regroupement d'expertises, TAC peut répondre à des demandes globales nécessitant des savoir-faire dans différents métiers », souligne François Lassalle de FL Conseil. C'est la partie « offre sur mesure » du réseau.



Car grâce à la mise en place d'une veille technologique, TAC a également créé une douzaine de modules spéci-

TAC intervient auprès des sous-traitants de rang 1, 2 et 3 des équipementiers de différents secteurs high-tech. Ci-contre, une partie de l'équipe de consultants du pôle TAC.

ifiques répondant à des demandes très diverses (la partie « prêt à porter ») : gestion des idées du personnel, aide à l'installation sur le marché français des entreprises étrangères... Aujourd'hui, fort de vingt-cinq experts, le pôle de compétences espère encore augmenter le nombre de ses consultants. ■

DIPIER GIRAULT