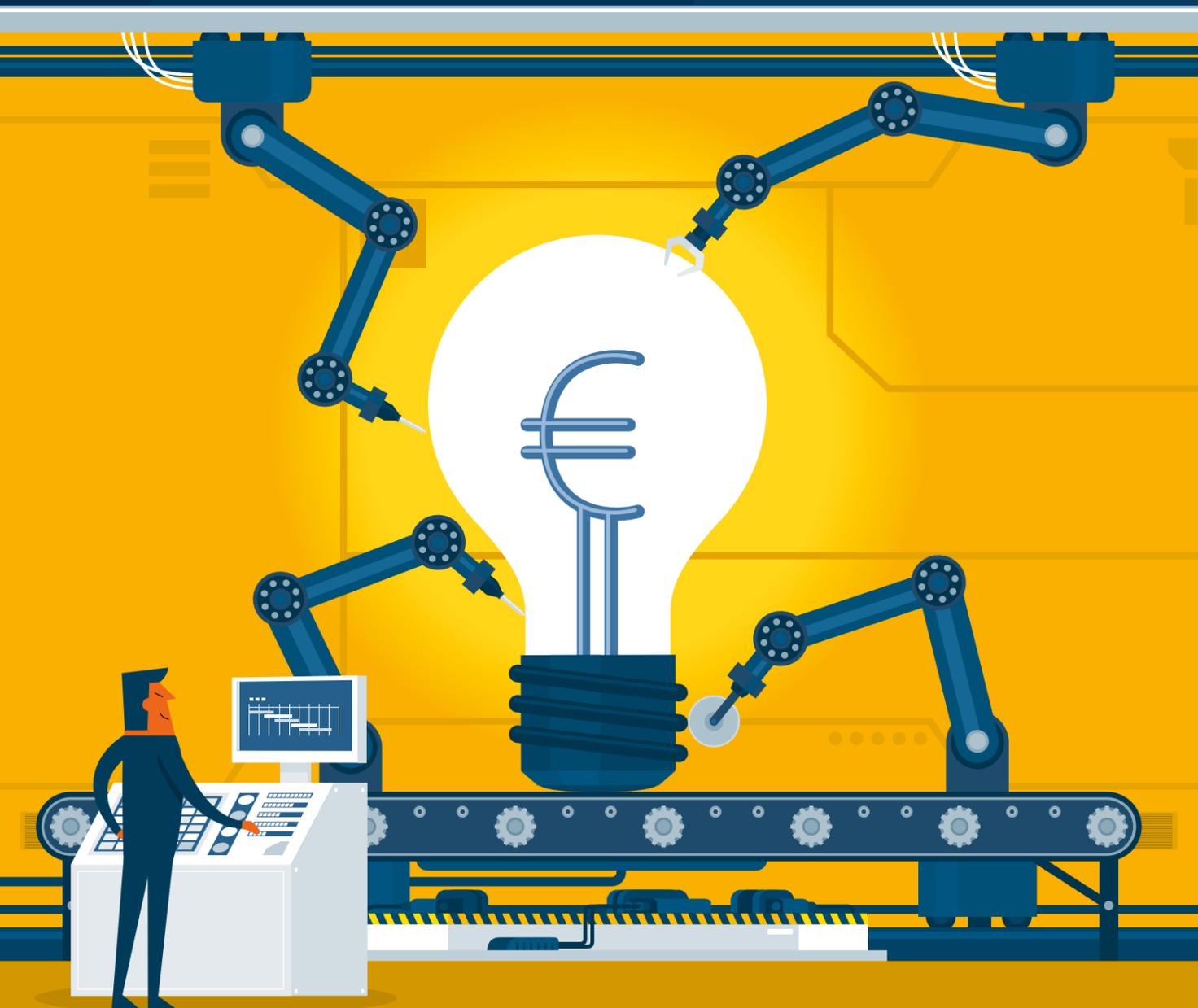
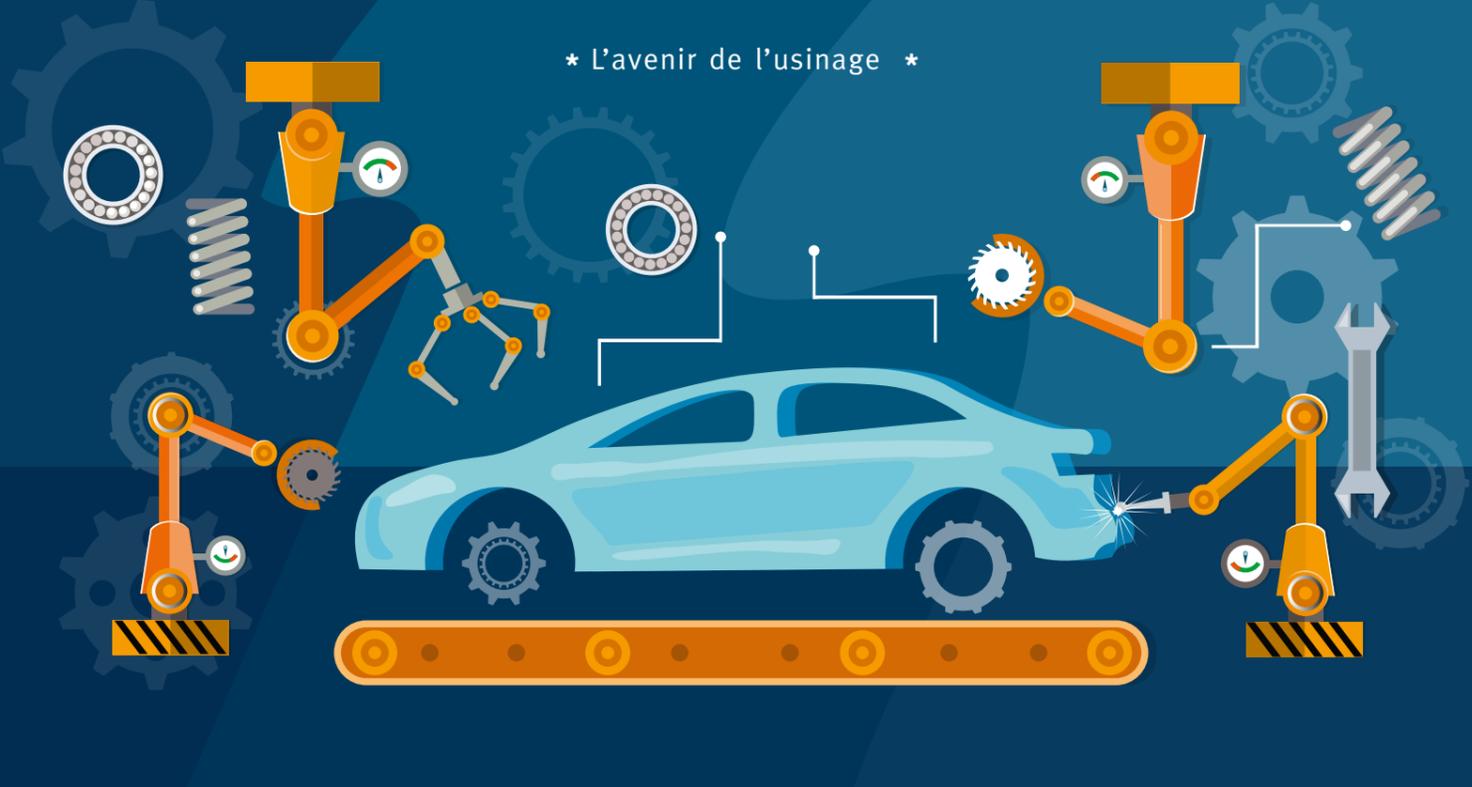


Impulsions pour l'avenir de l'usinage





En route vers l'avenir !

Toni Leyendecker, CEO CemeCon AG

OÙ ALLONS-NOUS ?

Les développements sont prévisibles. D'après les analystes et les analystes du marché, le moteur à combustion est remis en question comme jamais auparavant. Tandis que cette technologie de mobilité perdure, les concepts de véhicules alternatifs fleurissent à une vitesse grand V. Les secteurs de la fabrication et des services dans leur ensemble sont intimement liés à l'industrie automobile. Il en est de même pour le secteur de l'usinage : la fabrication d'outils, le revêtement, le réaffûtage,... tous ces domaines de fabrication et de service sont liés à l'industrie automobile classique.

Les nouveaux secteurs de la mobilité ont d'autres racines : les télécommunications, l'informatique, les activités en ligne, etc. Tous sont habitués à des cycles de produits plus rapides. Ils semblent réagir de façon non conventionnelle aux problématiques et aux exigences. Ils ne s'intéressent pas aux choses trop générales et pensent en termes de microcosmes, où de petites dimensions ont des effets gigantesques. Quiconque est déjà porteur du gène de l'innovation aujourd'hui réussira sur les marchés concurrentiels de demain. La mobilité sur roues sera un marché pour beaucoup. Des matériaux très performants devront être traités dans les secteurs de l'aéronautique, du biomédical, des communications et dans des domaines que nous ne pouvons même pas encore imaginer aujourd'hui.

SOMMES-NOUS PRÊTS ?

Facteurs de réussite

① MATÉRIAUX À HAUTE PERFORMANCE

Ils sont souvent plus légers que les anciens matériaux, mais ils sont beaucoup plus difficiles à usiner. Ils exigent une précision et imposent aux outils des tolérances toujours plus strictes dans la fabrication.



② TIME TO MARKET

Rien de nouveau. Cette exigence reste de mise. Elle devient encore plus actuelle dans le contexte de la nouvelle diversité. La diversité des matériaux, la diversité des paramètres et la diversité sans cesse croissante des acteurs du marché dans un monde globalisé.



③ TAILLES DES LOTS

Ils changent dès aujourd'hui. Ils sont toujours plus petits, plus personnalisés et adaptés de manière plus précise. En outre, ils doivent être livrés rapidement. Les lots de petites tailles, combinés à des exigences de plus en plus différentes et variées, rendent la production plus complexe.

④ DÉLIMITATION

On pourrait appeler cela la gestion de la marque. Quoi qu'il en soit, le positionnement sur le marché dépend fortement des caractéristiques uniques présentées. Et aussi simple que cela puisse paraître, parfois il s'agit de caractéristiques visuelles, comme la coloration individuelle des outils. Les marques qui arrivent à convaincre en termes de performance parviendront à se démarquer davantage. Mais les gagnantes seront celles qui allient les deux avantages.





⑤ OUVERTURE

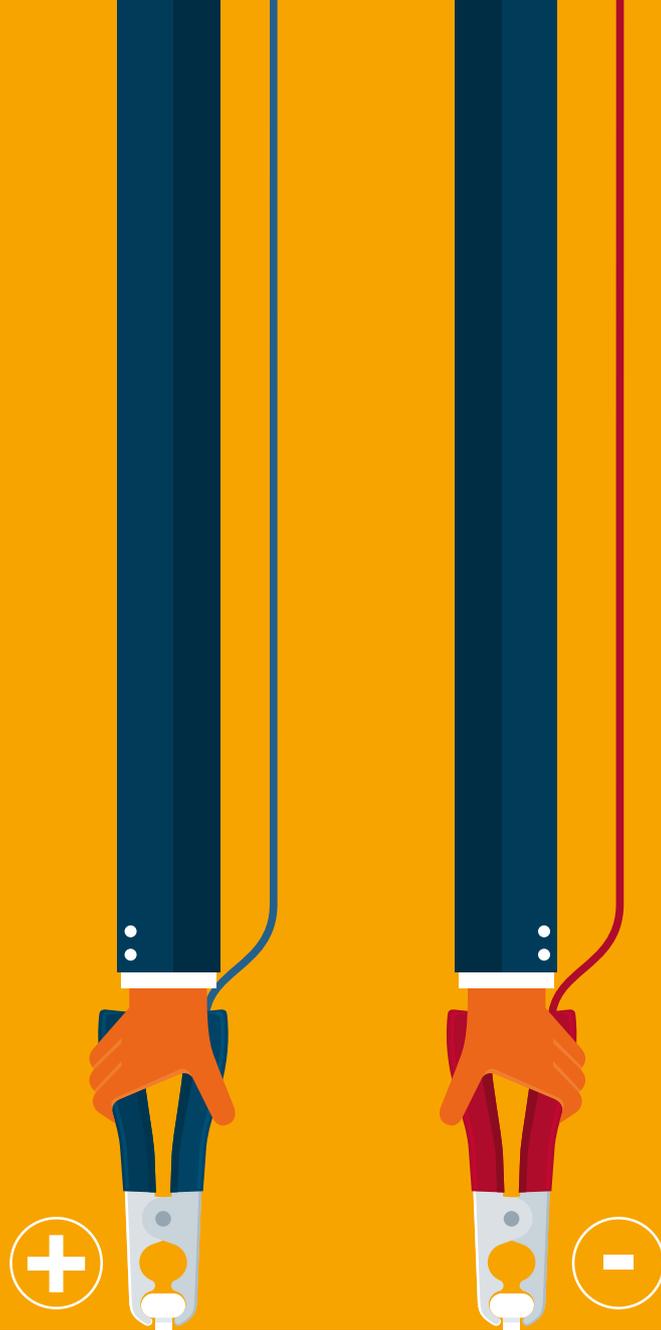
Les dates limites d'utilisation des systèmes isolés ont toujours été prévisibles. La flexibilité, l'individualité et l'adaptation rapide ne sont pas possibles avec les boîtes noires. Les clients exigent désormais des systèmes ouverts qui, d'une part, offrent une durabilité grâce à un paramétrage maximal et, d'autre part, protègent et favorisent la propriété intellectuelle des visionnaires.



Et la tendance ?

Finis le revêtement standard en tant que marchandise, bonjour le revêtement individualisé qui répond aux demandes du marché. La réactivité, la rapidité, la flexibilité et la viabilité future demeurent les qualités requises sur le marché des outils de précision. Aujourd'hui plus que jamais !





CemeCon fournit des solutions tout-en-un dans le monde entier : construction, service et unités de revêtement. Chaque jour, chez CemeCon, jusqu'à 80 000 outils sont dotés d'un revêtement de première qualité à l'aide de l'unité de revêtement mise au point par CemeCon dans le plus grand centre de revêtement pour outils de coupe.