

P.V. DU COLLOQUIUM DU VENDREDI 17 MARS 2006.

Intervenant : M. Charles RATSIFARITANA

D.G.A. de NOVAKNITS (Industrie textile)

PV rédigé par Heriniaina FANOMEZANA et Andoniaina RARIVOARIMANANA

Début : 16 h 30

- Prise de parole de M. Alain RALAMBO (présentation de l'intervenant)
- Prise de parole de l'intervenant :

1 ère partie : Le commerce dans l'industrie textile :

Tout commence par l'arrivée d'un client venant de l'étranger qui présente un échantillon (par exemple un pantalon jean). Il veut en commander pour une certaine quantité (par exemple 200 000 pièces) avec des tailles différentes (36, 38, 40, 42, 44).

Avant d'accepter la commande, NOVAKNITS va réfléchir comment elle va procéder pour satisfaire la demande du client (en général une commande ne se refuse pas).

Des questions se posent :

A partir de l'échantillon présenté, comment fait-on pour obtenir un patron ?
Sur le marché il existe un logiciel (exemple LECTRA) mais qui coûte très cher (60 000 € le moins cher).

Découpage des tissus : il faut minimiser les gaspillages pour pouvoir économiser. Par exemple, si vous avez fait une coupe de 1,10 m alors qu'on n'a besoin que de 1,02 m pour faire un pantalon, vous auriez gaspillé 7 % de tissu sur chaque pièce. Avec 200 000 pantalons, si on calcule à 6 \$ la pièce, vous aurez perdu 84 000\$.

Le client pose son AQL (Accepted Quality Level). L'AQL est donné en pourcentage. Par exemple si le client dit que c'est 4 %, le niveau de défaut accepté, pour une pièce de longueur 1 m, est entre 96 cm et 1,04 m.

Délai de livraison : par exemple si le client dit qu'il veut avoir sa commande dans 6 mois, comment avancer l'opération alors que vous travaillez déjà sur une autre commande ?

Prix : il faut avoir un prix compétitif par rapport aux autres industries des autres pays (Roumanie, Chine,...), parce que le client fait des comparaisons pour obtenir le meilleur prix. Si le prix que vous avez proposé ne lui convient pas, il partira et vous ne le reverrez jamais. Donc il faut savoir calculer (les matières premières, coûts des facteurs, main d'œuvre,...).

Question posée par l'intervenant : Est-ce qu'il y a modélisation pour ça ?

Il a répondu lui-même : « je pense que oui. ».

2 ème partie : Vous avez accepté la commande : Comment faut-il gérer la production ?

Exemple : pour la production de 200 000 pulls avec 6 tailles différentes, 2 cols différents et 12 couleurs différentes alors que vous travaillez déjà sur une autre commande.

3 ème partie : Explication de la théorie du chaos par l'intervenant :

C'est un phénomène qui s'apparente au chaos et qui peut carrément faire couler l'entreprise. Par exemple, si vous n'avez pas fini la commande avant le délai, alors le client peut annuler sa commande. Avec 200 000 pièces de pulls à 50 \$ l'unité vous perdez un million de \$.

Il faut trouver une solution pour chaque problème :

- Combien de pulls un ouvrier peut-il faire en moyenne en une journée ? (tel ouvrier peut en faire 2, un autre 5 ou 6)
- Combien a été payé cet ouvrier ?
- Certains acheteurs (USA, Europe) posent d'autres exigences, comme le critère d'origine, car il veut s'assurer que le produit a été vraiment fabriqué à Madagascar.

L'entreprise doit donc mettre une étiquette sur chaque pièce (sur cette étiquette figure le nom de l'ouvrier qui a fabriqué la pièce, la date de fabrication,...) parce qu'il existe des entreprises venant de l'extérieur, par exemple chinoises, qui envoient ces produits à Madagascar (on appelle ceci « transbordement » en matière de douane) pour pouvoir les exporter aux USA en bénéficiant de certains avantages à la douane américaine (AGOA).

L'entreprise doit donc travailler à flux très tendu, c'est à dire vite, bien et à coût réduit. L'intervenant a précisé que ces trois dimensions ne sont pas linéairement indépendantes : il y a des points de rencontre.

Il faut des contrôles de qualité de temps en temps mais on doit réduire le nombre de ces contrôles parce qu'ils engendrent des coûts supplémentaires et des pertes de temps, donc des pertes d'argent. Par exemple, l'entreprise a reçu une commande de 5 000 pièces de pantalon jean : les responsables ont fait des contrôles sur les 1000 premières pièces et tout allait bien, donc ils ont lâché un peu les contrôles ; résultats : les 2 000 pièces suivantes ont été vraiment des catastrophes.

Conclusion de l'intervenant : « Modéliser une usine textile, ce n'est pas une mince affaire » : en temps réel, est-ce qu'on travaille dans les normes, gestion de l'assemblage très difficile : chaque ouvrier fabrique une partie bien déterminée (par exemple pour un pull : dos, col, manche, devant), le suivi des étiquettes, gestion des ouvriers (7 000 pour NOVAKNITS),...

17 h 30 : QUESTIONS/REPONSES :

M. Alain RALAMBO : Est-ce que vous avez des modèles ou vous ne travaillez que sur commande c'est à dire que les clients imposent toujours leurs modèles ?

Réponse : Nous avons des « designers » qui peuvent créer des modèles, mais plus souvent, les clients ont déjà leurs modèles et nous devons fabriquer suivant ces modèles.

M. Désiré RASOLONJATOVO (DAG de SOFITRANS) : Si vous n'arrivez pas à terminer à temps les produits commandés, pourquoi ne pratiquez- vous pas les transbordements ?

Réponse : On ne veut pas avoir des problèmes avec la douane américaine (la plupart des acheteurs sont des américains) sur les critères d'origine, en effet un douanier américain peut débarquer à Madagascar pour vérifier que chaque pièce a été vraiment fabriquée sur place. Si on sait qu'on n'arrivera pas à terminer à temps, on demande de l'aide chez les autres industries locales mais la production est toujours sous notre contrôle et responsabilité.

Etudiant (4 è année maths) : Quel type de contrat avez-vous avec les ouvriers ?

Réponses : Nous suivons le code du travail malgache. Nous n'hésitons pas à renvoyer les mauvais employés mais nous faisons tout pour garder les meilleurs.

Etudiant (titulaire d'un DEA en probabilité) : Est-ce que ce sont toujours les acheteurs qui posent leurs conditions ou exigences ou vous aussi, vous avez des conditions ?

Réponses : Nous ne posons pas des conditions mais il y a un contrat et tout ce que nous voulons c'est être payés à temps.

Etudiant : Où vendez-vous vos produits si la commande a été annulée par l'acheteur ?

Réponse : Nous sommes obligés de brader parce que ces produits sont considérés comme des produits de deuxième choix. Dans les zones franches, on n'accepte pas les erreurs.

Etudiant (Heriniaina Noelinarivo : membre du groupe de travail) : Vous avez dit qu'il existait des logiciels comme LECTRA, mais ils sont très chers alors comment faites-vous ?

Réponses : Si on n'en a pas, on emprunte chez les autres industries (amies).

M. Daniel (professeur d'analyse numérique) : Quel a été votre itinéraire avant d'arriver dans le domaine textile ?

Réponse : J'ai fait des études en physique à l'université d'Antananarivo (maîtrise), PhD de physique du solide à Georgetown University aux USA, puis une licence en gestion,....

Remarque de M. Marc RABIAZAMAHOLY (Chef du département Mathématiques et Informatique) : Il existe des écoles de troisième cycle de textile et ces écoles recrutent des étudiants en maths.

Vers 18 h : fin du colloquium.