

« Notre modèle d'entreprise est en train de changer le visage de la fabrication industrielle »

Dmitry Kafidov, directeur général de Xometry Europe, nous explique les avantages liés à la plateforme de fabrication en ligne, aussi bien pour les clients que pour les fournisseurs.



Question : De nombreuses entreprises se sont contentées, pendant des années, d'utiliser des méthodes conventionnelles pour faire fabriquer leurs pièces : appels d'offres, sélection des fournisseurs, lancement de la commande... Pourquoi devraient-elles passer leurs commandes via Xometry du jour au lendemain ?

Dmitry Kafidov : En réalité, on ne se pose pratiquement plus la question aujourd'hui, tellement les avantages de notre modèle d'entreprise sont devenus évidents. Chez Xometry, nos clients peuvent se baser sur une très large sélection de matériaux et passer commande pour n'importe quelle pièce en cinq minutes, chrono en main. Ils se rendent sur notre site internet, obtiennent leurs devis instantanément et finalisent leurs commandes en quelques clics seulement.

Si vous passez par les voies traditionnelles, il vous faudra, au bas mot, une à deux semaines pour trouver le fournisseur le plus adapté et obtenir un devis de sa part. De plus, rien ne garantit qu'il soit capable de lancer la production dans les semaines qui suivent. Durant ce laps de temps, Xometry aura déjà été en mesure de fabriquer les pièces et de vous les livrer. Voilà ce que nous offrons : un accès rapide et facile aux ressources de plus de 2000 ateliers de fabrication basés en Europe. On peut difficilement faire mieux !

Parmi ses services, Xometry propose des dizaines de procédés de fabrication différents. Pouvez-vous nous dire quelle est la technologie la plus appréciée par vos clients ?

En ce moment, c'est la fabrication additive qui a le vent en poupe. C'est la raison pour laquelle nous avons déjà ajouté sept technologies d'impression 3D à notre offre (FDM, SLS, MJF, SLA, DMLS, Polyjet, et DLS de Carbon). Aujourd'hui, tout ce qui a trait à la fabrication additive représente environ un tiers de toutes les commandes que nous voyons passer, et c'est aussi le segment qui nous fait bénéficier de la meilleure pénétration de marché. Les causes sont dues à la nature même du procédé : depuis ses débuts, l'impression 3D est une technologie numérique, ce qui signifie que les utilisateurs peuvent profiter d'une expérience totalement intégrée quand ils passent leurs commandes chez nous.

Xometry offre également la possibilité de réaliser un devis instantanément, ce qui est une option particulièrement attrayante, les clients pouvant obtenir une tarification ferme pour leur pièce, dans le matériau de fabrication voulu, en quelques secondes seulement. Comment cela fonctionne-t-il ?

Notre système de tarification instantanée est basé sur l'apprentissage automatique, ce qui fait qu'il évolue dans le temps pour devenir encore plus précis avec chaque nouveau devis et chaque nouvelle tâche. Pour obtenir un résultat similaire, il vous faudrait un ingénieur ayant déjà procédé à l'évaluation de plus d'un million de modèles CAO. Or il est pratiquement impossible pour un être humain d'accumuler une telle somme d'expérience. En revanche, c'est tout à fait à la portée de nos systèmes.

Bien sûr, il existe encore certains éléments de conception qui échappent à une évaluation automatique suffisamment précise, mais il ne s'agit que d'une infime proportion de tous les modèles 3D importés sur notre plateforme. Cette dernière peut les identifier directement et initier une évaluation manuelle, que nos ingénieurs mèneront à bien en 24 heures.

Quelle est la taille du marché potentiel pour Xometry et quelles sont les entreprises que vous visez ?

Le volume total du marché de la fabrication industrielle se chiffre en centaines de milliards d'euros. Cependant, le secteur est aussi très compartimenté, ce qui laisse encore beaucoup de place pour différents modèles d'entreprise. Notre réseau de production s'est révélé grandement utile pour défendre les ateliers de petite taille : grâce à nous, ils peuvent continuer à recevoir des commandes et faire un meilleur usage de leurs ressources en termes de machines.

Nous pensons que ce principe de la mise en rapport dématérialisée va permettre à d'autres ateliers de taille modeste d'émerger, voire de consolider leur position sur le marché. Et cela s'applique également aux entreprises situées dans des zones à la densité de population réduite, vu que nous pouvons leur faire profiter de commandes en provenance de toute l'Europe, quand la demande dans leur propre région est trop faible pour les maintenir. C'est une excellente opportunité pour ces entreprises.

Si vos partenaires ne sont plus en mesure de fixer leurs propres tarifs, ne les soumettez-vous pas à une certaine pression ?

D'abord, Xometry n'est pas seulement une plateforme où l'on peut commander des pièces, nous procédons également à l'allocation de ces commandes vers les fabricants de notre réseau, et nous considérons ces derniers comme des partenaires dans une relation d'égal à égal. En définitive, il nous est possible de fournir des pièces de qualité optimale si, et seulement si, nos partenaires sont heureux de travailler selon nos conditions, au demeurant relativement complexes.

Je rappelle également que notre plateforme calcule un prix réaliste, en prenant en compte les coûts transversaux d'usinage, des matériaux, de la main d'œuvre, etc... Ceci nous permet de facturer à des niveaux que nos partenaires peuvent considérer comme raisonnables.

Les partenaires de notre réseau peuvent travailler de façon beaucoup plus efficace en prenant des commandes par l'intermédiaire de nos services : plus besoin de perdre un temps précieux en négociations commerciales, logistique et formalités diverses. Grâce à nous, ils peuvent se concentrer sur ce qu'ils savent faire de mieux : produire des pièces de haute qualité.