

Une approche stratégique de la RFID

Développer une stratégie de RFID réussie pour vos activités de transformation



De nouvelles applications pour la technologie RFID à ultra haute fréquence (UHF) sont créées chaque jour, dès lors l'adoption de la RFID devient inévitable pour la plupart des transformateurs du monde entier. Mais se lancer tête baissée peut avoir l'effet inverse que prévu si vous ne disposez pas d'un plan correctement conçu et exécuté. Cette technologie peut être perçue comme complexe et coûteuse, laissant de nombreux transformateurs – et leurs clients – dans une position difficile pour déterminer le moment exact où les avantages de l'adoption de la RFID dépassent l'investissement initial de temps et d'argent.

Les principales considérations pour les transformateurs comprennent ce qui suit :

- Comment la technologie RFID ajoute-t-elle de la valeur aux produits que j'offre déjà à mes clients ?
- Quels nouveaux produits puis-je offrir grâce à la RFID ?
- Est-ce que la meilleure stratégie de RFID consiste à attendre jusqu'à ce que les clients existants demandent des étiquettes intelligentes ?
- Dois-je suivre de manière proactive les clients qui sont déjà passionnés concernant la RFID, ou informer les clients existants de ses bénéfices ?

Adopter une approche stratégique de l'adoption de la RFID vous permettra de répondre à ces questions pour obtenir une meilleure rentabilité et une plus grande efficacité dans vos activités. Cette approche vous permettra également de mieux aider vos clients dans leurs initiatives liées à la RFID.

La connaissance c'est le pouvoir

La première étape pour développer une stratégie de RFID efficace pour l'entreprise consiste à en apprendre autant que possible sur la RFID :

- Comment fonctionne-t-elle ?
- Qui l'utilise ?
- Quels facteurs déterminent le type d'inlays nécessaires ?
- Quels éléments de solution et quelles procédures de contrôle de la qualité seront nécessaires pour une adoption réussie ?



Les entreprises qui bénéficient déjà de la RFID sont celles qui ont des exigences réglementaires ou des protocoles établis par l'industrie exigeant une fonction particulière nécessitant cette technologie. De la même façon que le Code international du bâtiment encourage l'adoption de technologies, les règles et les règlements durables liés à la sécurité, à la lutte contre la contrefaçon et au suivi de l'identité pour les rappels possibles entraîneront une augmentation de l'utilisation de la RFID dans de nombreux secteurs.

Les transformateurs avec des clients dans des secteurs fortement réglementés réaliseront probablement plus rapidement le retour de leur investissement en RFID. D'un point de vue géographique, il est raisonnable de s'attendre à ce que les nations qui accordent une grande valeur au développement durable, à la santé, à la sécurité et/ou à la transparence adoptent la RFID plus rapidement.

5 étapes pour l'éducation des clients

Une fois que les transformateurs déterminent que la valeur liée à l'utilisation de la RFID dépasse ses coûts initiaux, les objectifs doivent être élargis à l'utilisation par les clients de cette compétence nouvellement acquise. Le processus suivant en 5 étapes peut vous aider à apprendre aux utilisateurs finaux les avantages de la RFID et à contribuer à une adoption réussie de cette technologie :

Un contrôle de qualité continu, des mesures et des rapports appropriés garantiront la réussite à long terme et une amélioration continue.

1. Découvrir les opportunités Travaillez étroitement avec chaque client pour déterminer des objectifs spécifiques réalisables grâce à un étiquetage RFID. Gardez à l'esprit que le retour sur investissement est le plus souvent réalisé par des avantages tels que :

- Une plus grande productivité du travail par un balayage automatisé des articles
- une réduction des coûts d'exploitation grâce à une meilleure gestion des stocks
- Plus grande sécurité contre le vol et la contrefaçon
- Réduction des déchets
- Respect des normes réglementaires ou des protocoles de l'industrie
- Économie de temps et de coût grâce à une amélioration de l'efficacité.

2. Personnaliser une solution. Associez-vous à un concepteur/fabricant d'inlays expérimenté pour une solution qui répond aux besoins de votre utilisation spécifique et intègre le logiciel et le matériel nécessaires.

3. Lancer une démonstration de faisabilité de la technologie. Développez des modules d'insertion, des points de test électroniques et un processus d'emballage. Ensuite, lancez un projet pilote avec la nouvelle ligne de production (ou la ligne modifiée) avec les inlays habituels avant une mise en œuvre totale. Veillez à ce que la solution fonctionne dans un environnement contrôlé.

4. Développer des indicateurs et les évaluer dans le cadre d'un projet pilote. Aidez le client à créer des mesures appropriées pour évaluer les résultats de rendements souhaités. Comprenez les indicateurs clés de rendement qui soutiennent le rendement sur investissement du client pour la solution.

5. Déployer la pleine production. Un contrôle de qualité continu, des mesures et des rapports appropriés garantiront la réussite à long terme et une amélioration continue.

Avery Dennison LPM

Être informé.

L'avenir c'est maintenant

Le moment et le mode d'adoption de la RFID varieront d'un transformateur à l'autre. Mais tous peuvent tirer des avantages du développement d'une stratégie complète en matière de RFID et en sélectionnant des fabricants d'équipement de transformation, de modules d'insertion ou d'inlays expérimentés en RFID. Travailler avec un partenaire expérimenté vous permettra de comprendre les défis techniques uniques liés à la RFID – et les moyens pour les relever. >

- Consultez d'autres livres blancs dans cette série.
- **Comprendre la RFID** : Comment intégrer la RFID dans votre processus de transformation des étiquettes
 - **Surfer sur la vague de la RFID** : Comment la technologie RFID garantit-elle la rentabilité pour les transformateurs et leurs clients
 - **Sélectionner des inlays RFID** : Comment les exigences des clients influencent-elles la conception et la sélection des inlays
 - **Amener la croissance grâce à la RFID** : Comprendre la production, les tests et exigences en matière de qualité pour la transformation des étiquettes RFID

EVERY DENNISON s'engage à soutenir les transformateurs et leurs clients dans le monde entier par l'adoption de la RFID. Nous offrons une des plus vastes gammes de brevets dans ce domaine commercial en rapide croissance. En notre qualité de précurseur en matière de technologie RFID et de plus grand fabricant et distributeur d'inlays UHF dans le monde, nous pouvons vous aider à atteindre et à protéger les objectifs de collecte d'informations de chaque client, tout en amenant de nouvelles possibilités pour des relations plus rentables et approfondies.

Disclaimer. All Avery Dennison statements, technical information and recommendations are based on tests believed to be reliable but do not constitute a guarantee or warranty. All Avery Dennison products are sold with the understanding that purchaser has independently determined the suitability of such products for its purposes.

All Avery Dennison's products are sold subject to Avery Dennison's general terms and conditions of sale, see <http://terms.europe.averydennison.com> for Europe, <http://label.averydennison.com/en/home/terms-and-conditions.html> for North America, https://label.averydennison.asia/en_asean/home/terms-and-conditions.html for Asia-Pacific, http://label.averydennison.com.ar/es_ar/home/terms-and-conditions.html for Argentina, http://label.averydennison.com.br/pt_br/home/terms-and-conditions.html for Brazil, http://label.averydennison.cl/es_cl/home/terms-and-conditions.html for Chile; http://label.averydennison.com.co/es_co/home/terms-and-conditions.html for Colombia and <http://label.averydennison.es/es/home/privacy-statement.html> for Mexico.

© 2017 Avery Dennison Corporation. Avery Dennison brands, product names and codes are trademarks of the Avery Dennison Corporation. All other brands and product names are trademarks of their respective owners. All statements, technical information and/or recommendations in this document are based on tests believed to be reliable but do not constitute a guarantee or warranty by Avery Dennison.



Label and
Graphic Materials

rfid.averydennison.com

