

efficacité pour l'industrie électrique



efficacité pour l'industrie électrique

70 ans d'expérience à votre service

Notre expérience

- innovation, développement de produits nouveaux
- engineering et industrialisation
- normalisation et certification
- stratégie et marketing
- management de projets complexes

Nos spécialités

- usages et applications de l'électricité
- optimisation de la valeur, réduction de coûts
- ventes complexes, Go To Market
- régimes de neutre
- agilité
- open innovation

Nos prestations

- accompagnement sur mesure
- formations
- jeux serious games
- présentiel ou à distance
- français ou anglais



nous connaissons votre métier

Des marchés toujours plus exigeants

- plus d'usages de l'électricité, plus intermittents
- concurrence internationale
- digitalisation, IoT, smart grids...
- évolution normative & réglementaire

Un accompagnement par des spécialistes

- maîtrise des normes mondiales, réalisation de certifications, régimes de neutre
- optimisation des coûts et de la valeur
- industrialisation
- engineering : dimensionnement, matériaux, calculs, association hardware & software...
- marketing : usages, segmentation, positionnement, ergonomie, digitalisation, tarification...
- stratégie, business model, go to market

70 ans d'expérience dans l'industrie électrique

Durant 35 ans, Anne Munchenbach et Didier Lebouc ont été actifs dans l'évolution de l'industrie électrique.

Depuis la stratégie jusqu'à la fabrication en grande série, en passant par les essais et calculs, la mise sur le marché, les certifications, le management d'équipes internationales, l'innovation...

Par exemple, Didier a conduit le développement de la première gamme de disjoncteurs à raccordement sans vis.

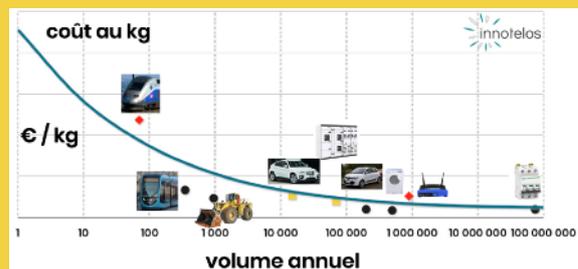
Anne a diversifié sur les 5 continents les business models des tableaux électriques.

outils et méthodes

70 ans d'expérience à votre service

benchmark de coûts produits

- déterminer le potentiel de réduction de coût d'une gamme de produits



méthodologie de relocalisation

- diagnostiquer les vulnérabilités
- prioriser les actions

canevas de relocalisation		
connaître flux physiques achats directs & indirects productions ventes et marges part de produits personnalisés part de produits spécifiques	connaître achats spécifique standard mono-source multi-sources	connaître coûts €/kg points des coûts potentiel de réduction coûts de personnalisation
	connaître productions manuelles - automatiques taux d'utilisation opérations longues personnalisations	connaître capitaux engagés en-cours, stocks et investissements en mois de CA
 rapprocher achats - productions - ventes	chasser les en-cours diminuer les "temps de traversée"	retarder la différenciation le rapprocher des ventes différenciation "Lags" différenciation "lead"
favoriser les ventes de produits catalogués plutôt que personnalisés ou spécifiques	ajuster les stocks volume localisation	définir et employer un standard de conception et de production
dé-bancliser les produits catégoriser les fournisseurs	mono-source -> multi-sources spécifique -> standard	pas de relocalisation sans chasse aux surcoûts mutualisation

document @PVAI selon licence Creative Commons CC BY-SA 4.0 Attribution - Partage dans les Mêmes Conditions et révisé/actualisé sur <https://www.innotelos.com/fr/innoteleby-what3words/>

innotelos.fr/relocalisation

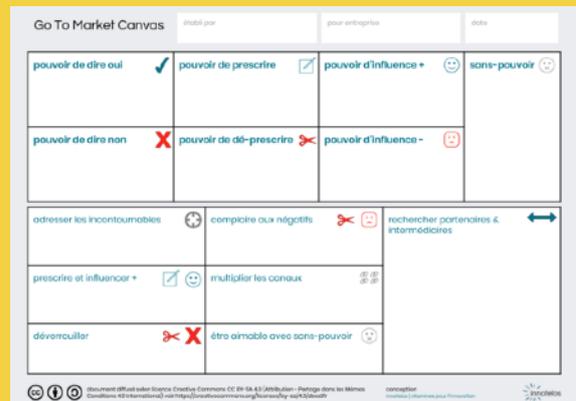
outils et méthodes

70 ans d'expérience à votre service

Go To Market Canvas

modèle vitavalue

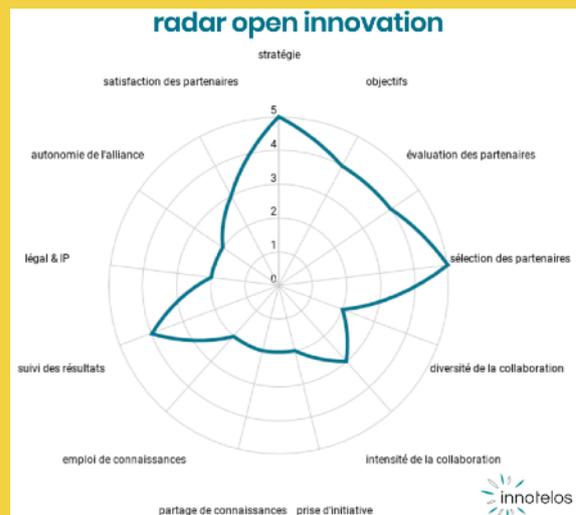
- modéliser et représenter les chaînes de valeur et les ventes complexes
- définir les priorités stratégiques, commerciales et marketing



radar de l'open innovation

déterminer par benchmark

- ses points forts
- ses axes de progrès en innovation



exemples d'interventions

Plan stratégique

Pour se diversifier, une entreprise souhaite utiliser une technologie électrique qu'elle maîtrise dans une nouvelle application sur un marché émergent.

Les incertitudes techniques, marketing et économiques sont multiples.

innotelos anime un séminaire de 3 jours avec les leaders de cette activité :

- cartographie « vitavalue » des acteurs de marché et des chaînes de valeur,
- cartographie des concurrents,
- cartographie des options technologiques disponibles,
- cartographie des incertitudes.

De cette quadruple vision partagée émerge, plus qu'un plan stratégique, mais aussi des plans d'actions et des jalons de décision semestriels.

Régimes de neutre

Un fabricant d'équipements électriques complexes a accru ses ventes hors de son marché d'origine, l'Europe du Sud-Ouest.

Cette entreprise se retrouve confrontée à des types d'installations électriques et à des réglementations que son service technique connaît mal.

innotelos mène une triple action avec les équipes de ce fabricant :

- formation des techniciens et des commerciaux sur les régimes de neutre et les aspects réglementaires de sécurité électrique,
- diagnostic des évolutions techniques à effectuer sur les produits,
- accompagnement jusqu'à la pleine autonomie du service technique.

exemples d'interventions

Maîtrise de la valeur

Une entreprise industrielle fabriquait en France un produit de moyenne série multi-technologies.

Son coût de revient de 562 € était trop élevé par rapport au prix de vente.

Une délocalisation de la production en Chine a abaissé ce coût à 414 € (-26%).

Mais la complexité de la chaîne de valeur rendait difficile l'évolution et la personnalisation du produit.

innotelos a accompagné l'entreprise dans une démarche graduelle de réduction des risques et des coûts :

- production automatisée en France, avec recentrage des fournisseurs en Europe et secondes sources systématiques, ce qui a amené le coût à 359 € (-13%),
- refonte du produit : un examen approfondi des besoins clients et l'application d'un standard strict de conception ont permis d'obtenir un coût de 283 € (-21%) et une forte augmentation des ventes.

Développement

Une société n'avait pas modifié son produit cœur depuis 12 ans. Pourtant des nouveaux concurrents très actifs étaient entrés sur son marché.

Les prix de vente s'étaient érodés d'un tiers, les volumes chutaient et des composants obsolètes augmentaient les coûts.

innotelos a accompagné l'équipe du projet de renouvellement accéléré de ce produit :

- repositionnement marketing, choix des valeurs client stratégiques et co-élaboration des objectifs,
- analyse de la structure des coûts puis « design to cost » et « design to manufacture »,
- dimensionnement des points techniques clé, focus sur la fiabilité,
- remise en cause du design et de l'interface utilisateur pour un usage simplifié,
- management et animation du projet.

2 passionnés d'agilité et d'innovation

70 ans d'expérience à votre service

Anne Munchenbach

Ingénieure, Anne Munchenbach a une expérience variée et internationale dans l'industrie électrique (contrôle du bâtiment, disjoncteurs, tableaux électriques, canalisations...): direction d'usine, direction de business unit, stratégie, gestion de marques, marketing, performance industrielle...

Anne a créé une entreprise de services à l'industrie et participé au lancement de 2 startups deeptech.



Didier Lebouc

Docteur-ingénieur en génie électrique, Didier Lebouc a développé, industrialisé, certifié et mis sur le marché de nombreux appareillages et logiciels innovants (moteurs, disjoncteurs, différentiels, coffrets, tableaux, capteurs, convertisseurs...). Il est l'auteur du livre "développer un produit innovant avec les méthodes agiles".

Didier intervient à l'Université Grenoble Alpes depuis plus de 15 ans.



ils font confiance à innotelos





Anne Munchenbach

06 08 28 95 48

+33 608 289 548

anne@innotelos.com



Didier Lebouc

06 60 56 82 60

+33 660 568 260

didier@innotelos.com

innotelos.com/industrie-electrique



innotelos

16 rue Boucher de Perthes

38000 Grenoble – France

© innotelos 2020 – tous droits réservés

Le Go To Market Canvas et le canevas de relocalisation, librement inspirés des canevas de Strategyzer, ont pour auteurs Anne Munchenbach et Didier Lebouc. Il sont mis à disposition selon les termes de la Licence Creative Commons Attribution - Partage dans les Mêmes Conditions 4.0 International (CC BY-SA 4.0).