

Relocaliser pour accroître votre résilience

Chaînes courtes = risques réduits

- ▶ pertes de ventes
- ▶ ruptures de productions
- ▶ délais importants, pertes de flexibilité
- ▶ perte de maîtrise de la qualité et des coûts
- ▶ fortes immobilisations financières

Une méthodologie originale

- ▶ 20 questions pour analyser la situation
- ▶ 20 possibilités d'actions

Un accompagnement par des spécialistes

Nous épaulons vos équipes dans les décisions et leur mise en œuvre pour simultanément atténuer vos risques, baisser vos coûts et optimiser vos capitaux.

Le + innotelos : 70 ans d'expérience en industrialisation internationale, localisation, relocalisation et performance industrielle



Didier Lebouc

Didier a développé et industrialisé à l'international des produits matériels et logiciels, en engineering, marketing et management de projet agile

06 60 56 82 60

didier@innotelos.com



Anne Munchenbach

Anne a un parcours international dans l'industrie : stratégie, direction d'usine, performance industrielle, business development, direction d'une ligne d'affaire, management de marques













06 08 28 95 48

anne@innotelos.com

Grenoble, France



innotelos.com/relocalisation

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 pareto 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 la rapprocher des ventes différenciation "Lego" différenciation soft 
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-banaliser les produits cataloguer les best-sellers 	mono-source → multi-sources spécifique → standard 	pas de relocalisation sans chasse aux surcoûts mutualisation €

Relocaliser pour accroître votre résilience

Pré-étude faisabilité relocalisation

Évaluer l'intérêt et la possibilité de relocalisations

- ▶ 1/2 journée en ligne ou sur site
- ▶ 475 €

Diagnostic relocalisation

Identifier les actions, chiffrer leurs impacts

- ▶ 1 journée en ligne ou sur site
- ▶ 1175 €

Accompagnement en relocalisation et optimisation de coûts

Epauler vos équipes dans la mise en pratique

- ▶ en ligne ou sur site
- ▶ sur devis

Le + innotelos : 70 ans d'expérience en industrialisation internationale, localisation, relocalisation et performance industrielle



Didier Lebouc

Didier a développé et industrialisé à l'international des produits matériels et logiciels, en engineering, marketing et management de projet agile

06 60 56 82 60

didier@innotelos.com



Anne Munchenbach

Anne a un parcours international dans l'industrie : stratégie, direction d'usine, performance industrielle, business development, direction d'une ligne d'affaire, management de marques













06 08 28 95 48

anne@innotelos.com

Grenoble, France



innotelos.com/relocalisation

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 paretos 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 la rapprocher des ventes différenciation "Lego" différenciation soft 
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-banaliser les produits cataloguer les best-sellers 	mono-source → multi-sources spécifique → standard 	pas de relocalisation sans chasse aux surcoûts mutualisation €