ALBEO

Nous réduisons le coût de vos pièces sous-traitées et sécurisons leur approvisionnement.

Dépendance fournisseur • Production sous tension • Dérive des prix

Achats et ingénierie réunis autour de vos pièces sous-traitées

2 spécialistes
Une équipe complémentaire

4 expertises
De l'analyse à la mise en production

30+ ans
D'expérience industrielle cumulée



Vincent Leclerc
Value Engineering, Industrialisation

AvtoVAZ (Lada) · CLAAS Tractor · Renault-Nissan



Renaud Duboc
Achats Industriels, Sourcing

CLAAS Tractor · Ipsen Pharma · Labbé CCM · Paprec

Implantation et interventions

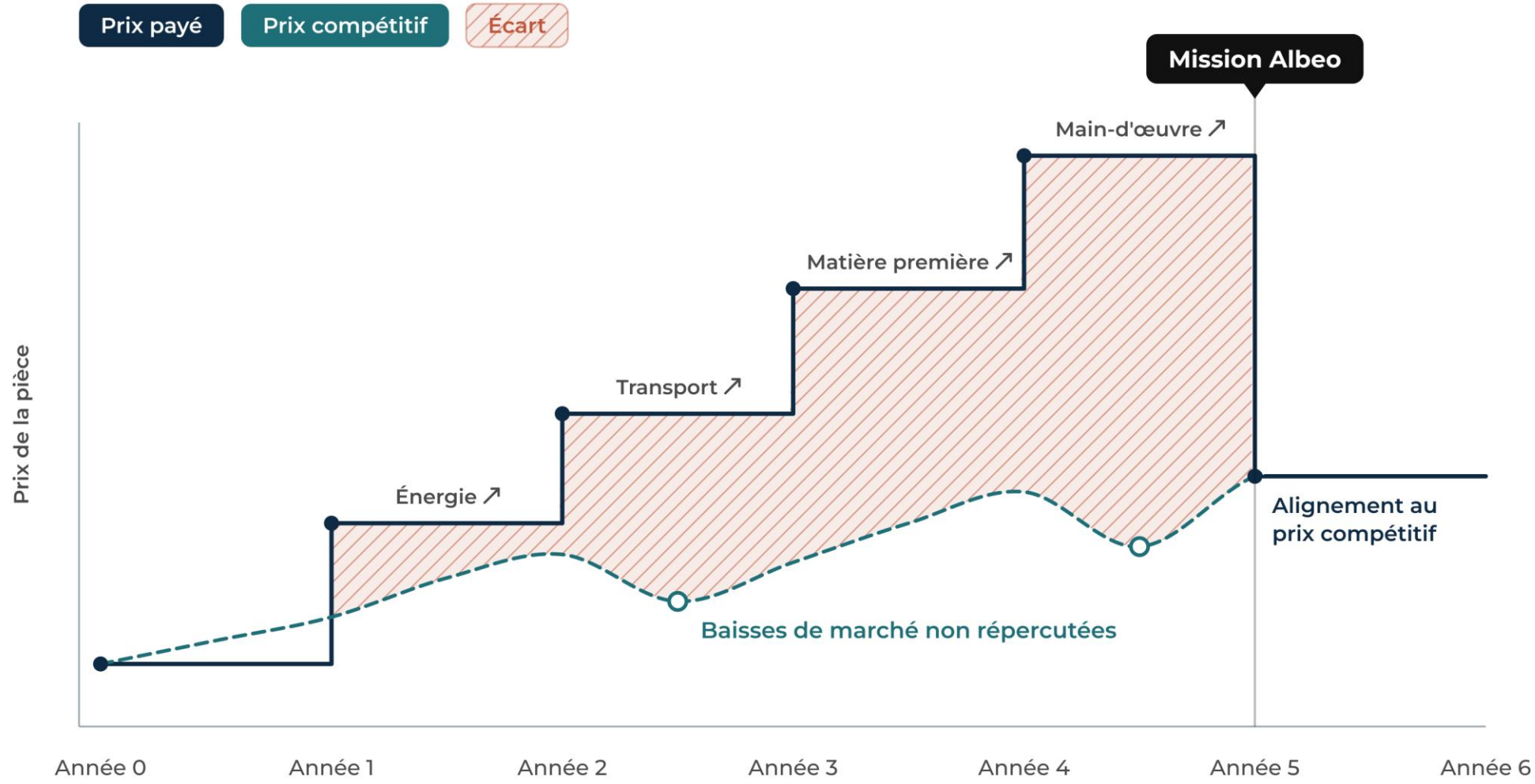
Basés en France
Île-de-France et PACA

Interventions auprès des industriels français

Accompagnement sur site et à distance



Pourquoi réévaluer ses pièces sous-traitées ?



Au-delà du prix, une production fragilisée

CAUSES PROFONDES

- Fournisseurs dimensionnés pour d'anciens volumes
- Sujet transverse sans réel propriétaire
- Dépendance à des fournisseurs historiques
- Approvisionnement lointain, délais et douanes
- Lots et conditionnements inadaptés
- Exigences techniques rarement remises en question

IMPACTS BUSINESS

PRODUCTION SOUS TENSION
Retards, ruptures, arrêts de ligne

COMPÉTITIVITÉ AFFAIBLIE
Délais non tenus, croissance freinée

MARGE SOUS PRESSION
Coûts cachés : stocks, urgences, non-qualité

> Le contexte économique et géopolitique actuel amplifie ces fragilités.

Comment nous optimisons vos pièces

Nous réévaluons une pièce existante : coût, définition, fournisseur, industrialisation.
La mission ne s'arrête pas à l'analyse, nous menons la solution jusqu'au démarrage série.

COST ENGINEERING

Analyser les coûts de fabrication et identifier les écarts.

SOURCING

Construire le schéma fournisseur le plus pertinent.



DESIGN-TO-COST

Repenser les choix techniques qui déterminent le coût et la performance.

INDUSTRIALISATION

Mettre en œuvre la solution retenue et sécuriser son démarrage.

> Nous portons le dossier, vous gardez la décision.

Cas client : dépendance et dérive des prix



Concepteur d'équipements solaires
PME industrielle, 30 M€ de CA
Filiale d'un groupe de 250 M€ de CA

SITUATION INITIALE

+3% à +8%
Hausse annuelle du prix payé

Panel fournisseurs fragmenté
Chine, Allemagne et Suisse, trois flux logistiques

Logistique et stocks non maîtrisés
Douanes, transport et 12 mois de stock

Aucune alternative qualifiée
Ni levier de négociation, ni maîtrise technique

IMPACTS BUSINESS



Marge et trésorerie sous pression
Rentabilité et capacité d'investissement réduites



Ruptures d'approvisionnement
Retards et arrêts de production réguliers



Difficultés au montage chez les clients
Retouches et temps d'intervention supplémentaires

> Objectif : réduire les coûts et sécuriser l'approvisionnement.

Résultats obtenus

PERFORMANCE ÉCONOMIQUE

-40%

Sur 5 pièces stratégiques

100 k€

D'économies annuelles

SÉCURISATION INDUSTRIELLE

Schéma industriel reconstruit

Pièces reconçues et production relocalisée en Europe

Performance opérationnelle renforcée

Lots, conditionnement et transport repensés pour l'exploitation

Dépendance fournisseur supprimée

Nouveaux outillages propriété du client et reprise de la maîtrise technique

Un projet mené de l’analyse à la production

Nous commençons toujours par chiffrer ce que vos pièces devraient coûter.
Vous choisissez ensuite les étapes que vous souhaitez nous confier.

1 **À notre charge**

CADRER

Mesurer l’écart
Combien la pièce devrait-elle coûter ?

LIVRABLES
Coût de référence & écart réel

Selon votre besoin : une étape, plusieurs ou la démarche complète

2

ANALYSER

Trouver les leviers
Comment la rendre moins chère ?

LIVRABLES
Scénarios techniques & gains chiffrés

3

CONSULTER

Choisir la solution
Qui doit la fabriquer, et où ?

LIVRABLES
Comparatif des offres & recommandation

4

INDUSTRIALISER

Mettre en production
Comment rendre les économies réelles ?

LIVRABLES
Démarrage série sécurisé

À chaque étape, vous décidez de poursuivre ou non.

Des rôles répartis pour limiter la charge de vos équipes



ALBEO

- Porte l'exécution de bout en bout
- Coordonne les interfaces internes
- Pilote les fournisseurs et les actions
- Produit les livrables et prépare les décisions

RÉFÉRENT CLIENT

- Point d'entrée unique côté client
- Facilite l'accès aux informations
- Coordonne les validations internes
- Arbitre ou escalade les blocages

VOS ÉQUIPES

- Valident les livrables aux jalons clés
- Apportent les validations métier
- Interviennent sur les essais
- Restent focalisées sur leur activité principale

Notre modèle d’engagement

GOUVERNANCE CLAIRE

Vous gardez la main sur les décisions

- Rien n'est engagé sans votre accord
- Vos plans, prix et volumes restent confidentiels, sous accord signé
- Nous sommes indépendants des fournisseurs recommandés

MODÈLE ÉCONOMIQUE

Vous ne payez que les étapes réalisées

1	CADRER	À notre charge
2	ANALYSER	Forfait
3	CONSULTER	Forfait
4	INDUSTRIALISER	Forfait + part variable

SUIVI STRUCTURÉ

Une visibilité continue sur l’avancement

- Indicateurs, gains et avancement suivis tout au long de la mission
- Décisions préparées et formalisées à chaque étape

> Un forfait connu d’avance, une part variable sur résultats.

Et si nous commencions par quelques pièces ?

LES PIÈCES À CIBLER EN PRIORITÉ

Une dérive de prix

Elle augmente chaque année sans explication suffisante.

Un fournisseur unique

Elle n'est faite que par lui, et il sait ce qu'il vous coûterait d'en sortir.

Une définition jamais rouverte

Elle est reconduite d'un projet à l'autre depuis son industrialisation.

Un blocage récurrent en production

Elle revient régulièrement dans vos ruptures, vos retards ou vos litiges qualité.

Un poste d'achat significatif

Au total, elles pèsent au moins 80 k€ de dépense annuelle.

LE CADRAGE À NOTRE CHARGE

Vous nous confiez

- Les plans, si vous les avez
- Les volumes annuels
- Le prix payé aujourd'hui
- Un échange sur l'usage réel de la pièce



PIÈCES SÉLECTIONNÉES

Nous vous remettons

- Le coût de référence de chaque pièce
- L'écart avec ce que vous payez
- Des chiffres pour décider de lancer une mission

Ce qui était le bon choix ne l’est plus forcément aujourd’hui.

Quelques pièces suffisent pour le vérifier.

renaud.duboc@albeoindustrial.com

07 54 83 70 69

albeoindustrial.com