

BRETAGNE^{BE}
RELOCALISONS
.bzh

Les rendez-vous de la relocalisation

S'engager dans l'achat local :
Pourquoi ? Comment ?

28 juin 2023, Douarnenez



BRETAGNE^{BE}
**DÉVELOPPEMENT
INNOVATION**



**CCI MÉTROPOLITAINE
BRETAGNE OUEST**

Technopole
Quimper-Cornouaille



Mouvement
des **Entreprises
de France**



Chambre
des **Métiers
et de l'Artisanat**
BRETAGNE

**AGRICULTURES
& TERRITOIRES**
CHAMBRES D'AGRICULTURE



Introduction



Loïc HENAFF,
*conseiller régional en charge
de la relocalisation et du fret*



Jocelyne Poitevin,
Présidente de Douarnenez Communauté



Jean-François Garrec,
CCI Métropolitaine Bretagne Ouest



Pascal JAOUEN ,
Chambre de métiers et de l'artisanat



Jean-Hervé Caugant,,
Chambre d'Agriculture

Présentation de la dynamique régionale



Loïc HENAFF, conseiller régional délégué aux relocalisations et au fret



Souveraineté

Emplois directs et
indirects

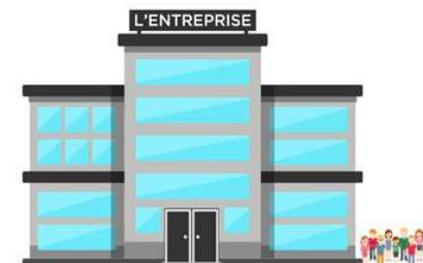
Pérennité du
modèle social

Soutenabilité
environnementale

ENJEUX

L'impact des achats

- La Bretagne est la première région de France en termes d'achats locaux par les **consommateurs**.
- La **Région Bretagne** a voté en décembre 2022 un objectif de 75% de ses **achats publics** en Bretagne d'ici fin 2025 (SPASER).
- Les **entreprises** peuvent avoir un impact très important pour répondre à nos enjeux.



Une approche scientifique

- Etude RELOC en 2021
 - Potentiel de relocalisation décarbonée de 130 000 emplois en Bretagne.
- Etude RELOC 2 en 2022 et 2023
 - Echantillon d'entreprises. Cartographie de la Supply Chain.
 - Identification d'achats à relocaliser avec de l'impact.
 - Baisse des gaz à effet de serre.
 - Création d'emplois.
 - Création de valeur ajoutée / richesse qui permet d'investir pour améliorer la productivité.
 - Ralentissement de la destruction du capital naturel.

Empreinte socio-économique des entreprises

Toute organisation a un impact socio-économique sur son territoire d'implantation : elle génère de la valeur ajoutée, emploie des salariés, réalise des achats auprès d'autres entreprises et paye des impôts et taxes. Cet effet d'entraînement économique, appelé empreinte socio-économique et se décompose en trois impacts : directs, indirects et induits.



IMPACT DIRECT

Contribution directe en valeur et en emplois

IMPACT INDIRECT

Impact des achats de l'organisation sur l'ensemble de sa chaîne de fournisseurs

IMPACT INDUIT

Impact de la consommation des ménages et des impôts et taxes

Trois niveaux d'impacts

VISION

Le XXIème siècle sera celui de la transition réussie de la société bretonne de production qui agira en responsabilité:

- par ses achats
- par sa frugalité
- vers sa souveraineté
- en renforçant ses écosystèmes locaux et la formation

La relocalisation des achats est un outil de transition.



BRETAGNE^{BE}
RELOCALISONS
.bzh

Une démarche collective

- Pilotée par la Région Bretagne
- Avec Le MEDEF Bretagne, l'UIMM, l'ABEA, la FFB, la CCI Bretagne, Produit en Bretagne, Bretagne Commerce International, le Conseil National des Achats, la **Banque** des Territoires et l'Etat
- Animée par Bretagne Développement Innovation

Pour définir un **plan d'action commun** en faveur de la **relocalisation par les achats** afin de favoriser la création d'emplois et de valeur en Bretagne

Objectifs de la démarche

- Tester et développer une méthodologie d'accompagnement avec un échantillon d'entreprises volontaires ;
- Sensibiliser les chefs d'entreprise aux enjeux de la relocalisation de leurs achats ;
- Proposer à large échelle des actions et outils permettant aux chefs d'entreprises et acheteurs de relocaliser leurs achats en Bretagne, voire en France ou en Europe ;
- Identifier des opportunités de relocalisation d'achats pour les entreprises bretonnes, incluant des innovations et alternatives basées sur l'analyse de la fonction du produit ou service ;
- Accompagner la relocalisation d'activités en Bretagne.

L'expérimentation d'accompagnement des entreprises à la relocalisation de leurs achats (RELOC 2)

- Lancée en 2022
- Accompagnement à
 - L'identification des achats relocalisables parmi les achats les plus importants (en volumes ou achats stratégiques)
 - Etude des gains économiques, sociaux et environnementaux induits par la relocalisation de ces achats
 - Proposition de fournisseurs potentiels
 - Rédaction d'un plan d'action
- 8 entreprises participantes

L'expérimentation d'accompagnement des entreprises à la relocalisation de leurs achats – premiers retours

- Le processus est concluant : le travail **d'identification** a permis de trouver des **fournisseurs potentiels intéressants** pour toutes les entreprises.
- Le **potentiel** d'une relocalisation en Bretagne est **possible pour tous les acteurs**

Les conclusions que nous pouvons tirer :

- **Dans un marché qui change, les décisions d'hier peuvent être obsolètes**
- **La connaissance du tissu local est clé** (notamment pour les petites entreprises : service achat moins étoffé)
- **La mutualisation** est clé et ne fait pas souvent partie des pratiques en vigueur

Qu'allons-nous faire?

- Sensibiliser les dirigeants à leur capacité à agir sur les 4 grands enjeux grâce à leurs achats.
- Favoriser le sourcing local en B to B.
- Accompagner des projets de relocalisation.

Politique lancée en septembre au



Présentation des résultats de l'enquête sur les achats locaux dans le cadre du club d'achat 29



*Magalie Chesnel, Conseillère développement
entreprise & environnement à la CCI
Métropolitaine Bretagne Ouest*



**CCI MÉTROPOLITAINE
BRETAGNE OUEST**

TENDANCES & PRIORITÉS DES ENTREPRISES DU FINISTÈRE POUR LEURS ACHATS 2023

3 Conseillers Environnement (souligné = référent départemental sur la thématique)



Emilie RICHARD

RSE

Eco-conception

Achats Responsables

Management Environnement

Economie Circulaire

Déchets

Energies

Eau

Mobilités



Quimper

02 98 98 29 81 / 07 63 63 56 68

emilie.richard@bretagne-ouest.cci.bzh



Benoît DESCHAMPS

RSE

Eco-conception

Achats Responsables

Management Environnement

Economie Circulaire

Déchets

Energies

Eau

Mobilités



Brest

02 98 00 38 21 / 06 99 78 86 92

benoit.deschamps@bretagne-ouest.cci.bzh



Magalie CHESNEL

RSE

Eco-conception

Achats Responsables

Management Environnement

Economie Circulaire

Déchets

Energies

Eau

Mobilités



Quimper

02 98 98 29 69 / 06 48 97 11 73

magalie.chesnel@bretagne-ouest.cci.bzh



**CCI MÉTROPOLITAINE
BRETAGNE OUEST**

En savoir plus :

[Transition écologique](#) | [CCIMBO](#)

Le CNA

Le CNA (Conseil National des Achats) est l'association de référence pour les métiers des achats en France.

Le CNA regroupe et apporte à ses **18 000 professionnels des Achats** de l'expertise, des partages d'expérience et un puissant réseau professionnel à l'échelle nationale et au travers des régions.

Il a notamment pour objectif de **permettre le partage de bonnes pratiques Achats** à travers des formats d'échanges divers tels que conférences ou encore les Universités des Achats.

Le CNA a été créé en 1946. Sa vocation est de **faire des Achats une fonction stratégique au service des Directions Générales, mais aussi un partenaire de toutes les Directions Métiers.**

Le CNA veille également à **la promotion des Achats Responsables** au travers d'initiatives concrètes comme le développement de la communauté des signataires de la **Charte Relations Fournisseur Responsables**, et celle des candidatures au **label associé**.

Le CNA est présidé par **Jean-Luc Baras** depuis juin 2019.

En savoir plus : www.cna-asso.fr

L'équipe du CNA Bretagne



Alain Monjaux
Président



Anthony Angé
Vice Président



Elisabeth Philippe



Thierry Sauvage



Yann Le Coz



Céline Parisot



Céline Fivre



Sandrine Nigen



Béatrice Chasles



Laurent Thomas



Tendances et priorités des Départements Achats en 2023

Inflation opportuniste, vraie relocalisation



**Etude nationale : EXTRAIT de la 14^{ème}
édition en relation avec le questionnaire
simplifié pour l'enquête dans le
département du Finistère**

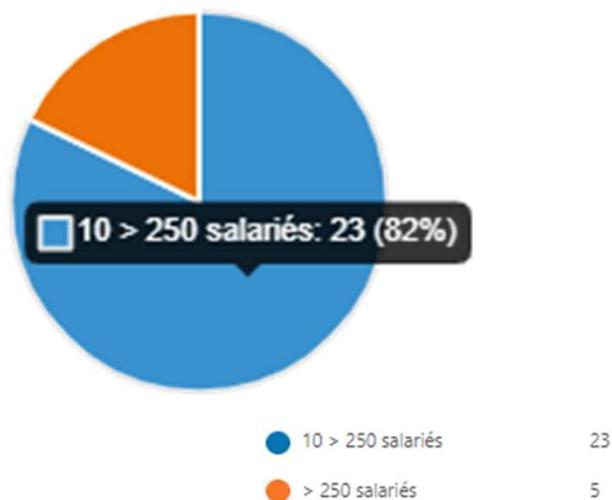
L'étude départementale

Etude réalisée entre le **10 mars au 31 mars 2023**.

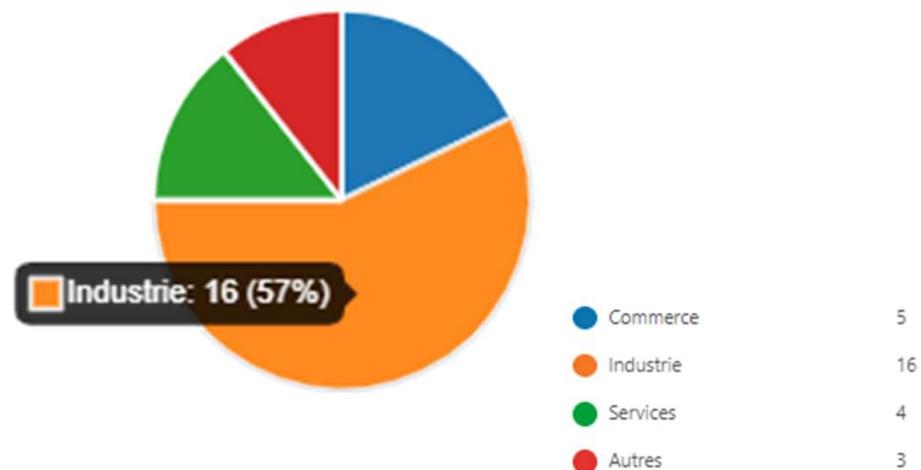
Questionnaire en ligne adressé à un panel d'entreprises >20 salariés tous secteurs confondus + contacts qualifiés : **734**

Nombre de réponses enregistrées : **28**

Quelle est la taille de votre entreprise ?



Quel est votre secteur d'activités ?



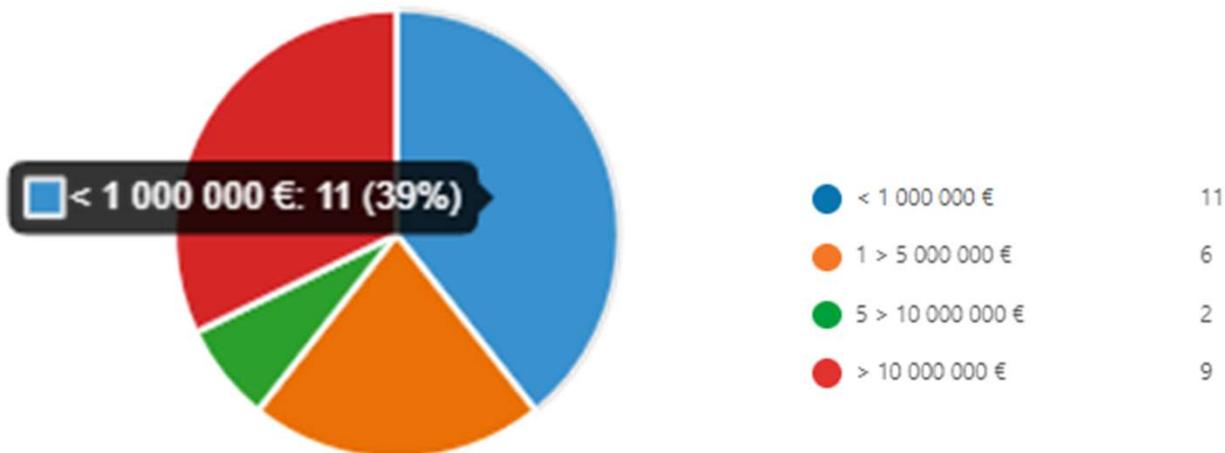
L'étude départementale

Etude réalisée entre le **10 mars au 31 mars 2023**.

Questionnaire en ligne adressé à un panel d'entreprises >20 salariés tous secteurs confondus + contacts qualifiés : **734**

Nombre de réponses enregistrées : **28**

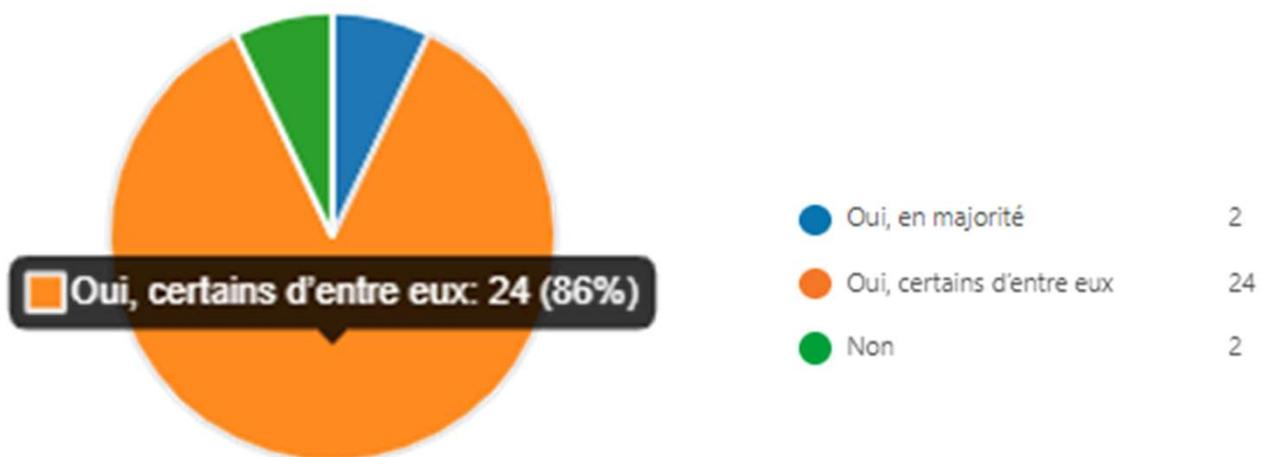
Quel est le montant annuel de vos achats ?



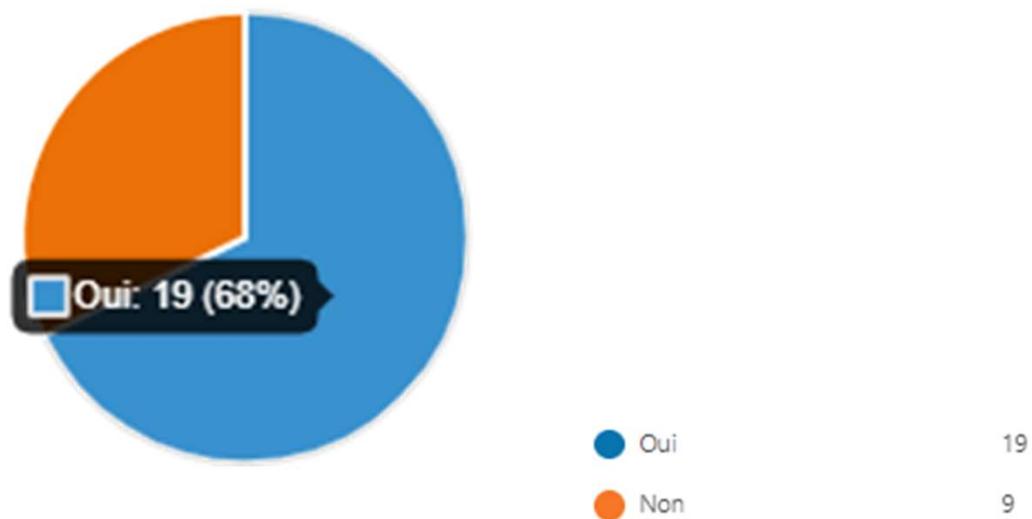
INFLATION, PENURIE & ENERGIES...



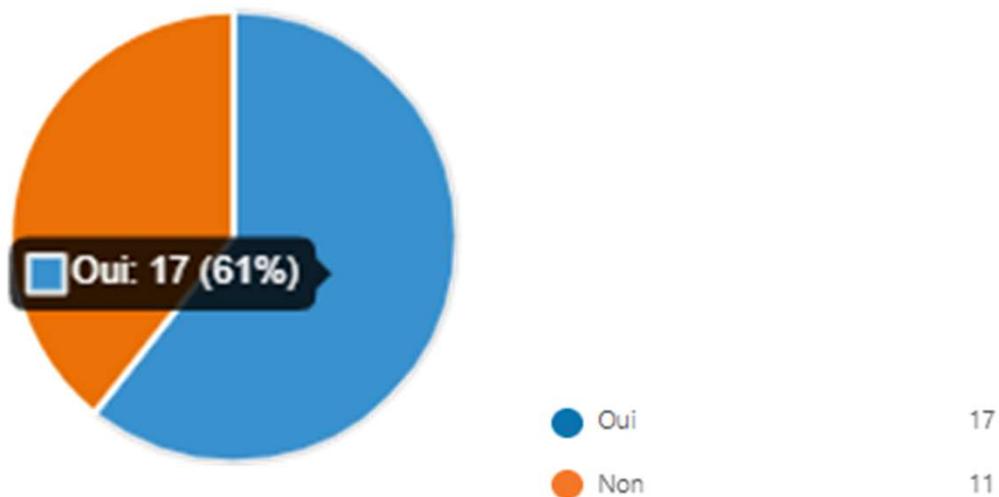
Pensez-vous que certains de vos fournisseurs font de l'inflation opportuniste ?



Votre direction achats a-t-elle été confrontée à des pénuries critiques ?



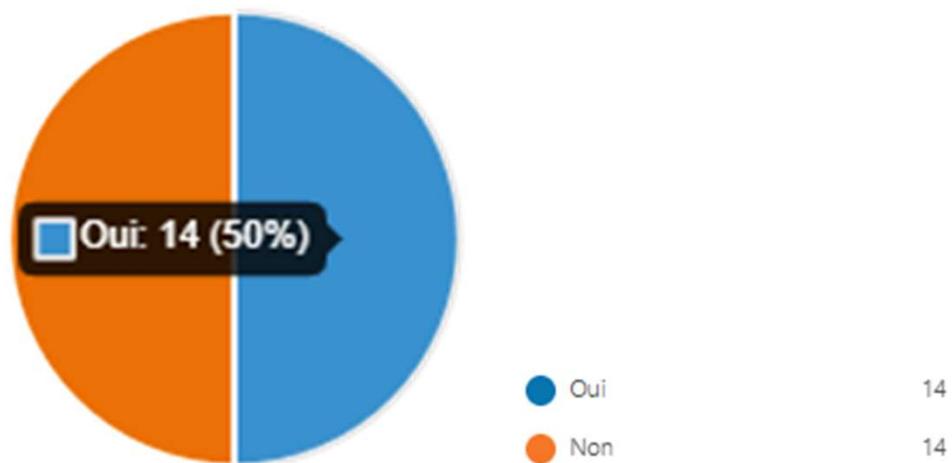
Votre entreprise a-t-elle fait évoluer son organisation et/ou engagé des actions afin de développer son expertise dans l'achat d'énergie ?



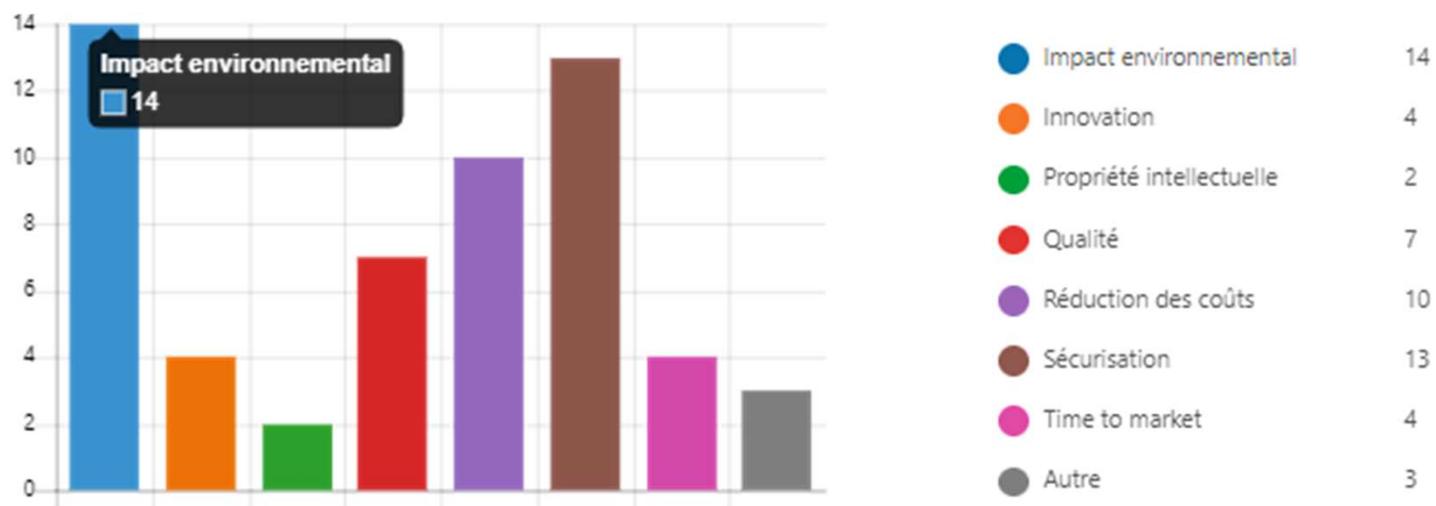
LA RELOCALISATION



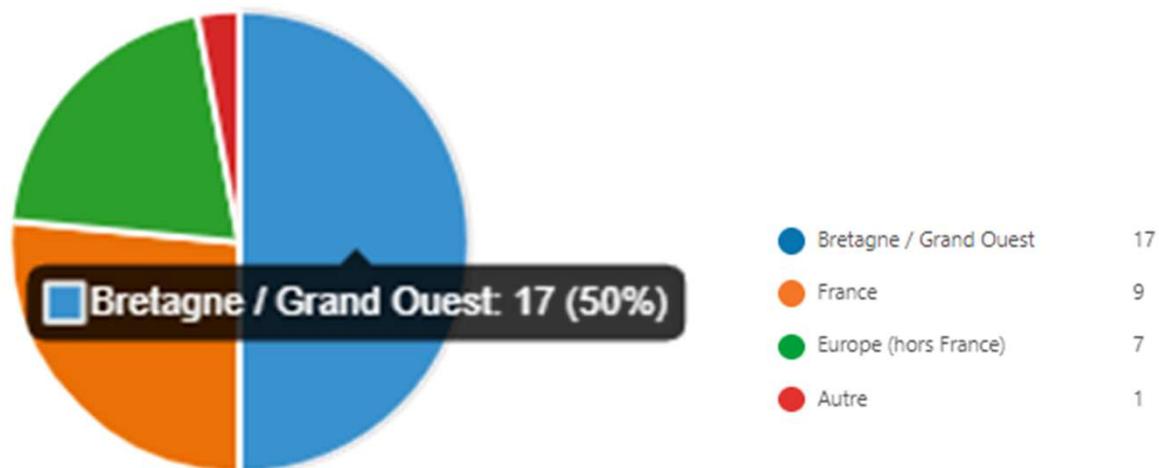
Les crises vont-elles vous pousser à relocaliser ?



Quel(s) bénéfice(s) tirerez-vous de cette relocalisation ?



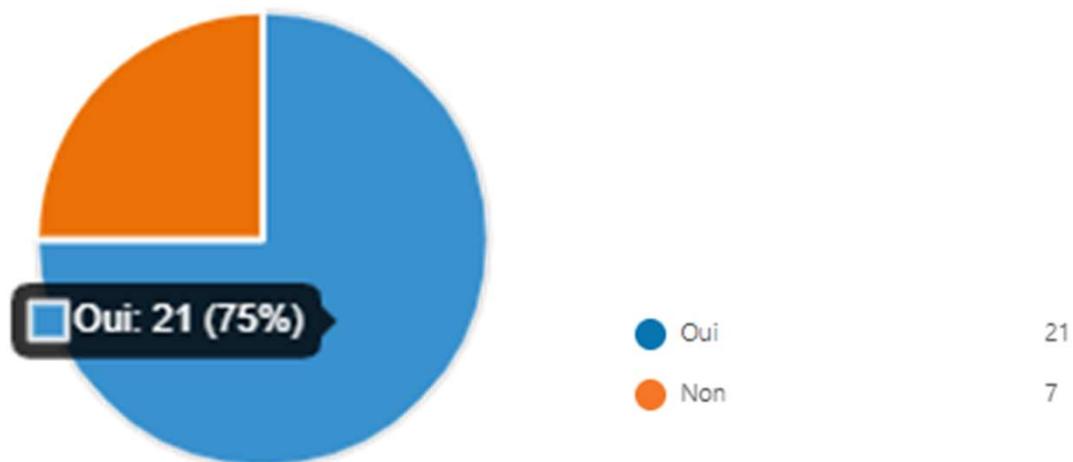
Quelles sont les zones de relocalisation ?



LA RELATION FOURNISSEUR



Du fait de la conjoncture, subissez-vous des relations déséquilibrées et/ou défavorables avec certains fournisseurs ?



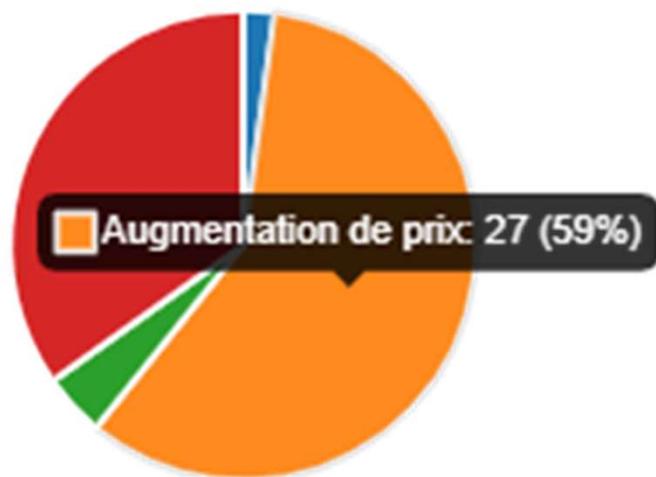
Si oui sur quelles familles d'achats ?



A word cloud centered on a grey background with a white 'X' shape. The words are in various colors and sizes, representing different industrial sectors. The most prominent words are 'electronique' (purple), 'matières premières' (yellow), and 'énergies' (red). Other words include 'emballages', 'sous-traitance', 'aluminium', 'verre', 'acier', 'agroalimentaire', 'composants électriques', 'traiteur', 'huile olive', 'béton prêt à l'emploi', 'event', 'multinationales de produits transformés comme haribo pour les bonbons', and 'automatisme'.

sous-traitance aluminium
emballages verre
electronique
composants électriques
traiteur huile olive énergies acier
béton prêt à l'emploi agroalimentaire
matières premières
event composants électriques
multinationales de produits transformés comme haribo pour les bonbons
automatisme

Comment se traduit ce déséquilibre ?

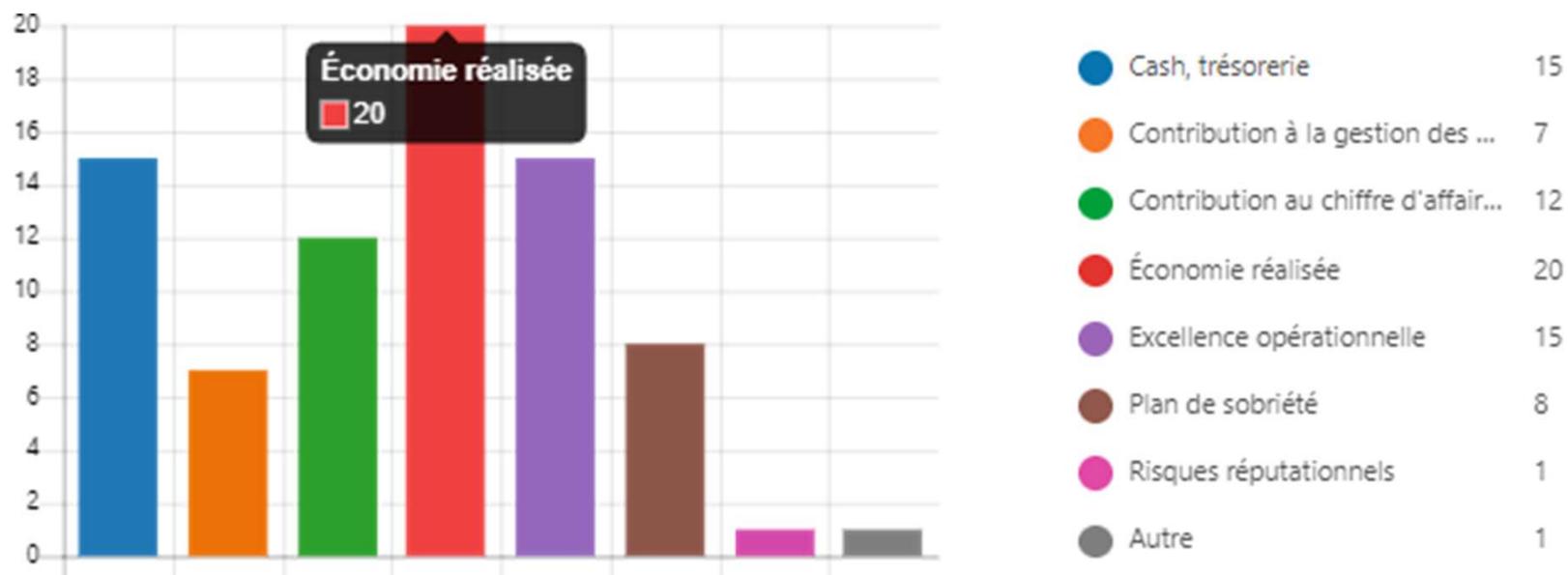


	Audit	1
	Augmentation de prix	27
	Déstabilisation/Intimidation	2
	Menace de rupture d'approvisi...	16
	Plainte à l'administration	0

LA STRATEGIE



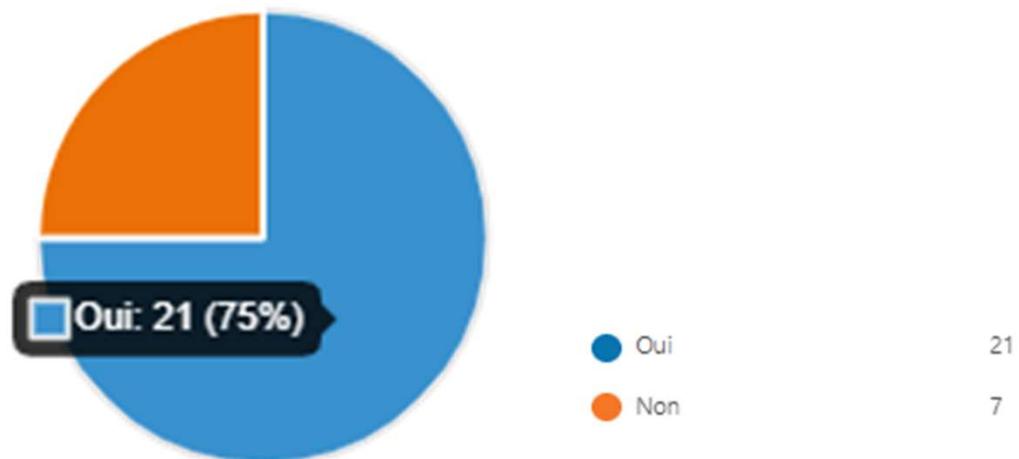
Sur quoi votre direction vous attend-elle en priorité en 2023 ?



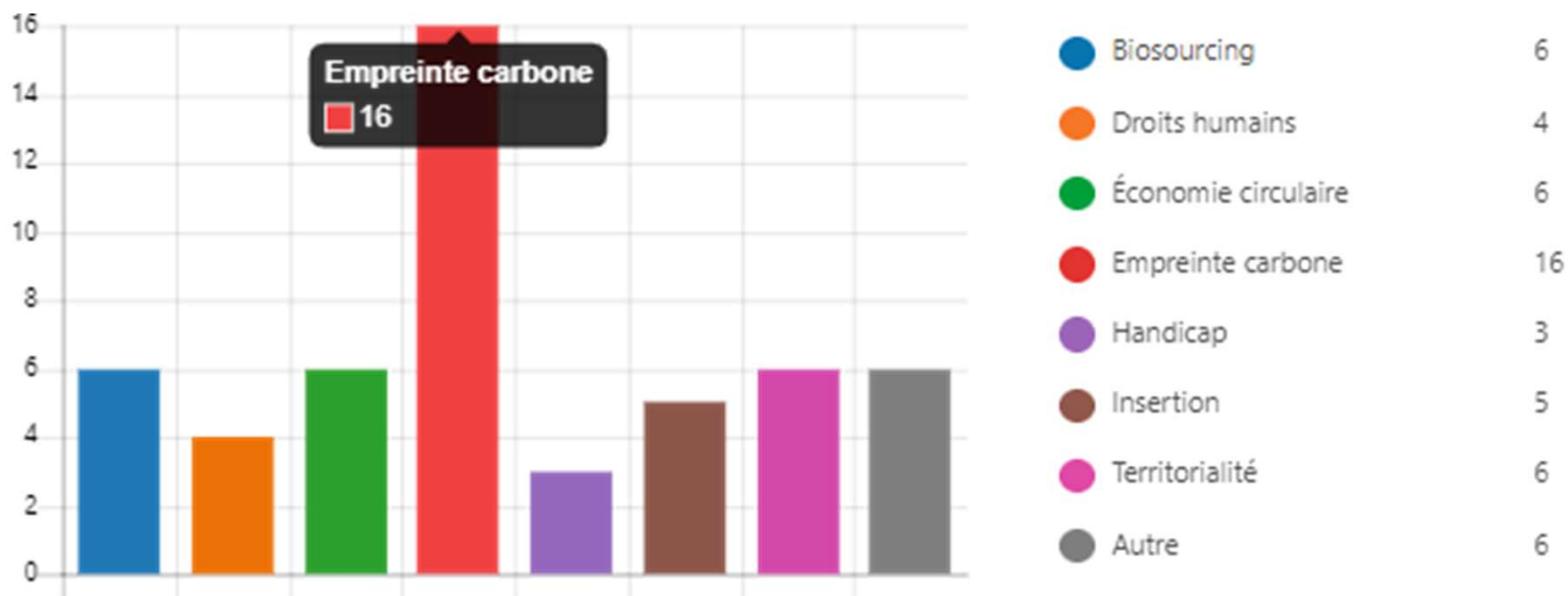
LA RSE



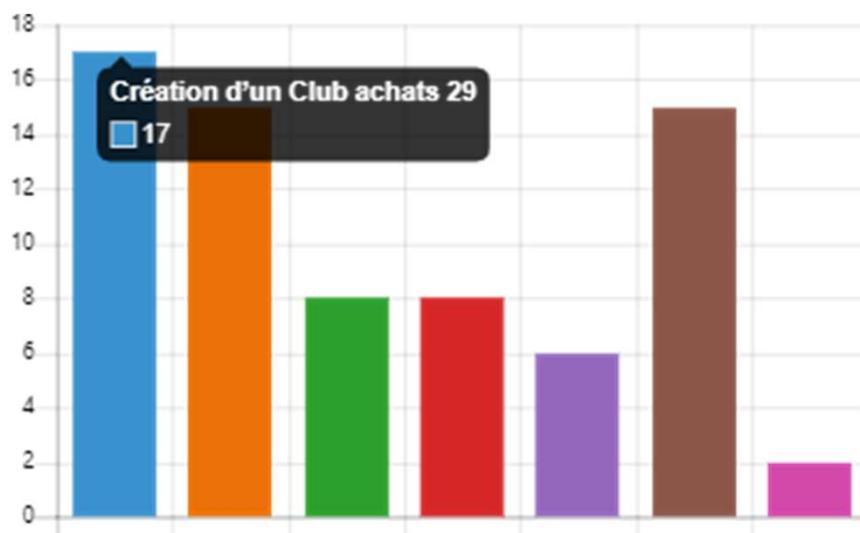
Aurez-vous en 2023 des objectifs achats liés à la RSE ?



En 2023, sur quel(s) thème(s) les achats contribuent-ils en priorité à la stratégie RSE de l'entreprise ?



Et la suite...en Finistère...



- Création d'un Club achats 29 17
- Mutualisation d'achats 15
- Mutualisation de formations 8
- Mutualisation d'outils digitaux... 8
- Mutualisation de relocalisation 6
- Rencontres B2B, salons sourci... 15
- Autre 2

Création du Club achats 29

**En partenariat avec le CNA Bretagne
Convention signée le 31 mars 2023**



Une initiative



**CCI MÉTROPOLITAINE
BRETAGNE OUEST**

Le Club achats 29, un réseau de partage entre acheteurs et dirigeants d'entreprises du Finistère !

▶ **3 objectifs :**

- ✓ Capitaliser sur les bonnes pratiques achats et apporter son expertise à la communauté
- ✓ Développer des compétences complémentaires en organisation, sourcing, relation fournisseur, achat durable, ...
- ✓ Valoriser la fonction achat comme moteur de nos entreprises et interlocuteurs privilégiés

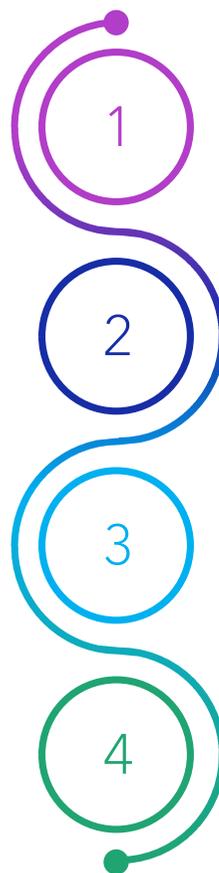
▶ **4/5 rencontres annuelles** d'une demi-journée minimum entre membres sur des thématiques définies ensemble sur le territoire finistérien

▶ **Adhésion annuelle : 250 € HT**



Une initiative

 CCI MÉTROPOLITAINE
BRETAGNE OUEST



Développer les compétences

4/5 rencontres annuelles
Fixer l'agenda, les horaires, les lieux
Choisir les thématiques

Capitaliser les bonnes pratiques

Groupes de travail
Outils collaboratifs
Fiches pratiques

Valoriser la fonction achats

Interventions sur des événements extérieurs
Partenariat.

Echanger et partager

Outils de communication
Animation





Une initiative

 CCI MÉTROPOLITAINE
BRETAGNE OUEST

4 THEMATIQUES PRIORITAIRES

Synergies locales / Mutualisation

RSE / Achats responsables

Segmentation / Familles achats

Empreinte carbone / Décarbonation

VALIDE



Une initiative

**CCI MÉTROPOLITAINE
BRETAGNE OUEST**

CLUB ACHATS 29
Une initiative
**CCI MÉTROPOLITAINE
BRETAGNE OUEST**

Le Club achats 29

Un réseau de partage entre
acheteurs finistériens

Participez aux échanges en rejoignant le Club achats 29 !

- ✓ Échanger sur les tendances du métier et les bonnes pratiques
- ✓ Promouvoir et valoriser la fonction achat auprès des acteurs économiques
- ✓ Partager les valeurs, les enjeux et les initiatives territoriales en faveur de l'achat durable

Vous souhaitez vous aussi contribuer à la dynamique ?

Scannez le QR code pour rejoindre le Club achats 29

La CCIMBO vous propose de participer à la création d'un Club achats 29

Partageons, échangeons, progressons ENSEMBLE !
Réunion de lancement à la CCIMBO à Quimper
vendredi 31 mars de 14h à 16h

en partenariat avec **UNA**

**Vous êtes intéressé(e) ?
Flashez et adhérez !**



Table ronde : Témoignages d'entreprises engagées dans la relocalisation de leurs achats



Philippe Cloarec, Directeur industriel
chez MAISON CHANCERELLE



Viviane Barrais, Responsable achats
chez MARINELEC TECHNOLOGIES



Frederic Guemas,
Gérant de Publigraphic

Table ronde : Témoignages d'entreprises engagées dans la relocalisation de leurs achats



Philippe Cloarec, Directeur industriel chez
MAISON CHANCERELLE



Table ronde : Témoignages d'entreprises engagées dans la relocalisation de leurs achats



Viviane Barrais, Responsable achats
chez MARINELEC TECHNOLOGIES





**Concepteur et fabricant d'équipements
électroniques de surveillance et d'alarme
pour la marine**

Identité et valeurs



Société Française
ISO 9001

Taille de la société
18 employées

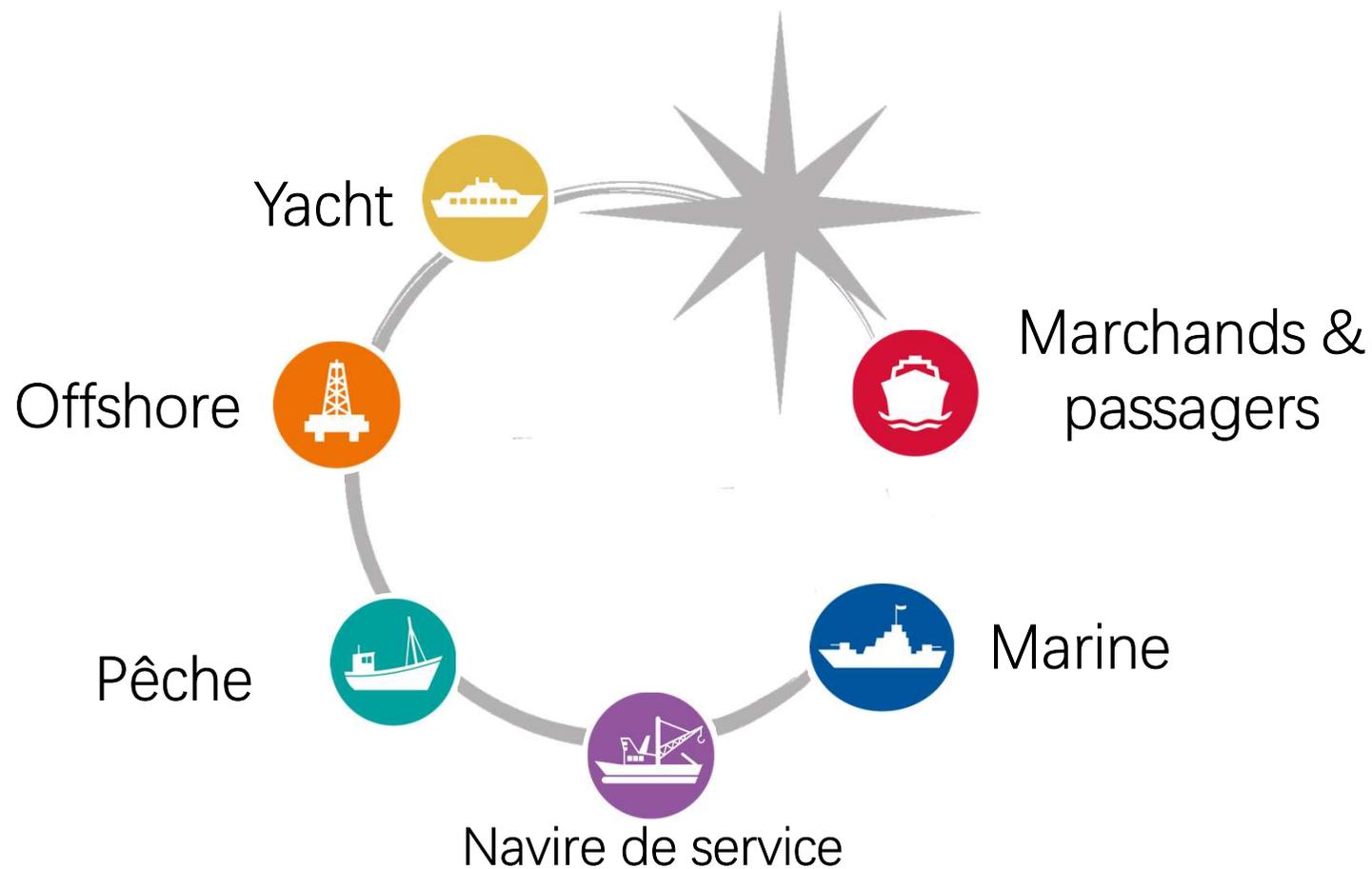
Engagement environnemental
Sous-traitants proches



Support local
Avec des partenaires
dans le monde entier

Expertise 47 ans dans le secteur de
la marine
4 produits homologués MED
6 produits homologues BV
2 produits homologues MMF

Domaine d'expertise



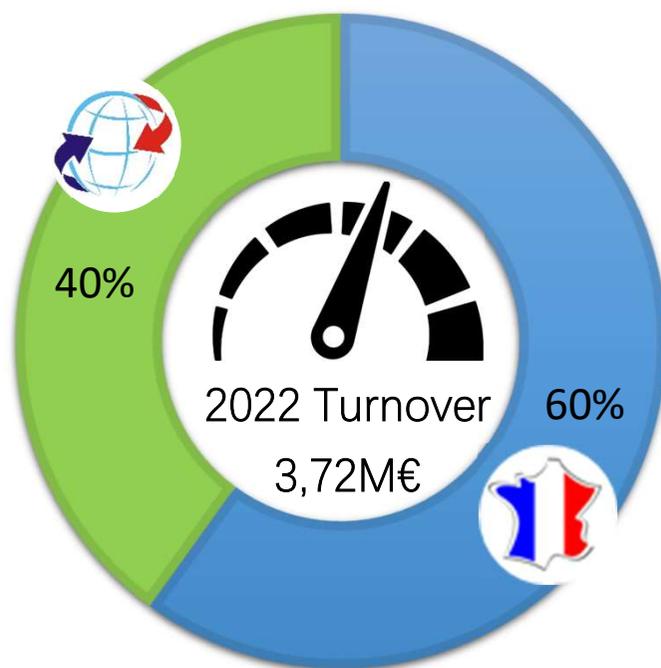


Table ronde : Témoignages d'entreprises engagées dans la relocalisation de leurs achats



***Frederic Guemas,**
Gérant de Publigraphic*



Publigraphic

CHAQUE DÉTAIL COMPTE.

Concepteurs et fabricants d'outils de communication et d'information,

spécialisés depuis 1974 dans la sérigraphie et l'impression numérique à Pont l'Abbé

Conseil et accompagnement, création et conception de supports, découpe, façonnage, contrôle de qualité, logistique et envoi, notre équipe de professionnels vous accompagne à **chaque étape de votre projet.**



Nos achats

Achats & sous-traitance

1,6 M€



45 % en France



45 % en Europe

10 % autres ou indéterminé

Sous-traitance



76% à moins de 290 km

90% à moins de 350 km

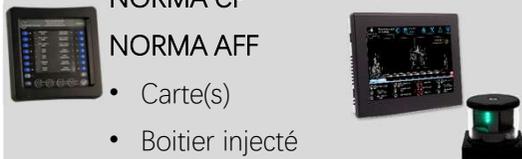
Produits

Détection incendie



- PHILAE**
PHOENIX
- Carte
 - Boîtier injecté
 - Couvercle usiné
 - Face avant sérigraphiée

Gestion des feux de navigation



- NORMA CP**
NORMA AFF
- Carte(s)
 - Boîtier injecté
 - Face avant sérigraphiée
 - Écran /Panel PC

Tansmetteur d'ordre



- ORION V3**
- Carte
 - Boîtier injecté
 - Face avant sérigraphiée

Gestion de l'énergie

ECOMER

- Carte(s)
- Écran /Panel PC



Surveillance

MACCS

- Carte(s)
- Boîtier plastique (chaudronnerie)
- Écran /Panel PC



Signalisation de sécurité

AVAS

AVAS XM

SIRIUS

- Carte
- Tube injecté
- Pièces usinées



Présentation d'outils pratiques



Alan FUSTEC, Directeur R&D Goodwill Management

Comment calculer un coût global (TCO) ?



Florence WIJSBROEK, formatrice à Brest Business School, partenaire du Parcours TransitionS de la marque Bretagne

Quels sont les prochains rendez-vous réglementaires qui vont impacter les acheteurs et fournisseurs ?



Pierre-Emmanuel HOUEROU, chef de projet Breizh Fab

Présentation de Breizh FAB et de la « Charte Industriel Engagé pour mon territoire » de l'UIMM

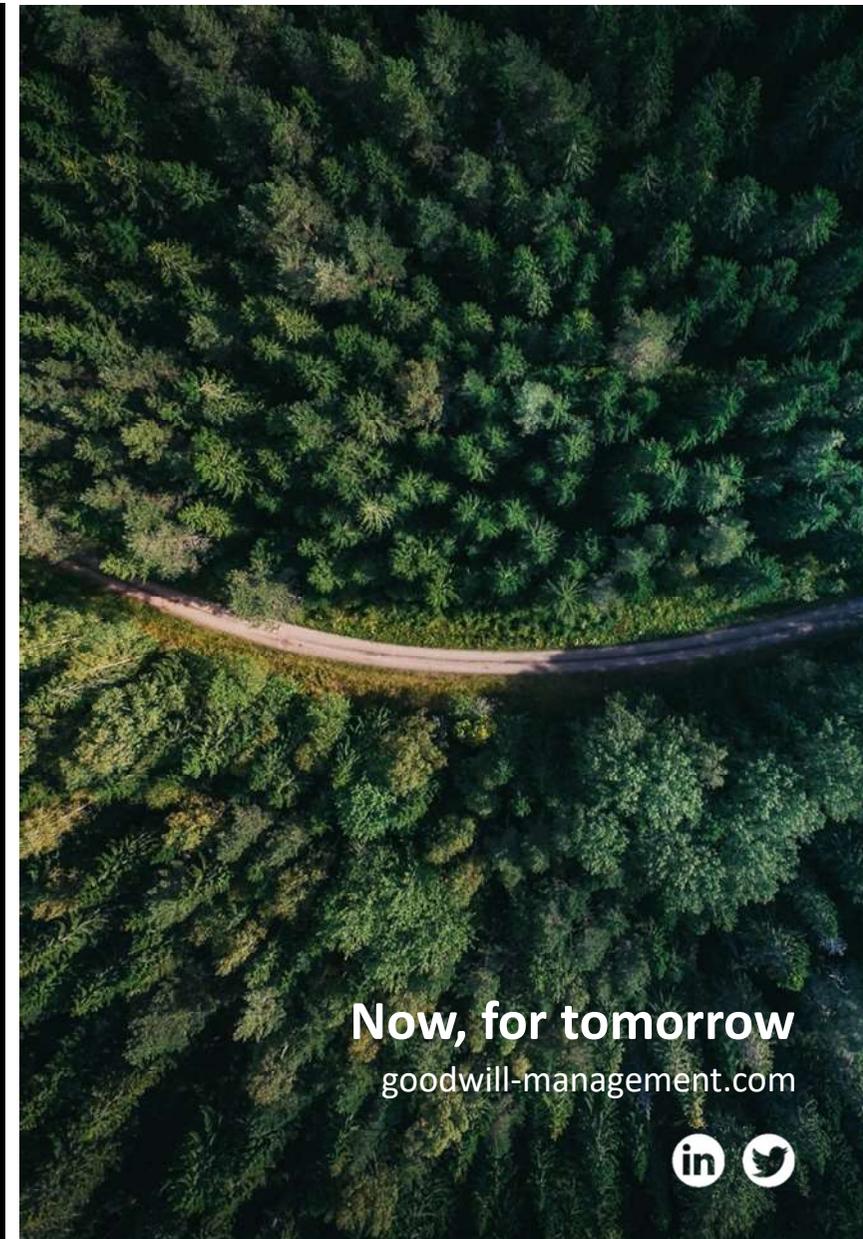
Comment calculer un cout global (TCO) ?



*Alan FUSTEC, Directeur R&D
Goodwill Management*

Relocalisation en Bretagne Douarnenez – 28/06/2023

 **goodwill
management**
GROUPE BAKER TILLY

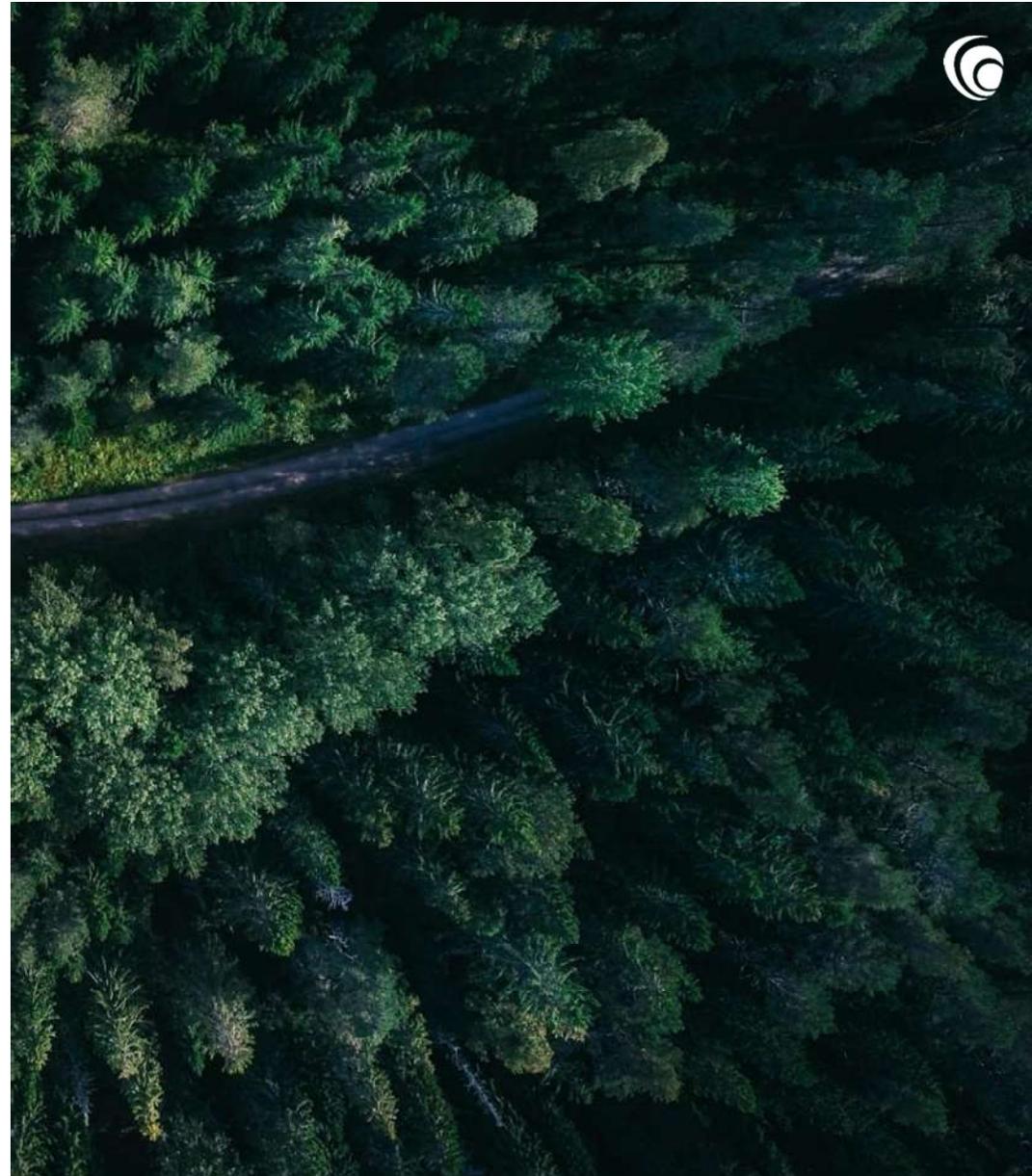


Now, for tomorrow
goodwill-management.com



Sommaire

1. TCO, définition
2. Place du TCO dans la relocalisation
3. Pourquoi est-ce important ?
4. Le TCO: pratiqué par tous ?
5. Futures étapes sur Reloc'h





1 – TCO Définition

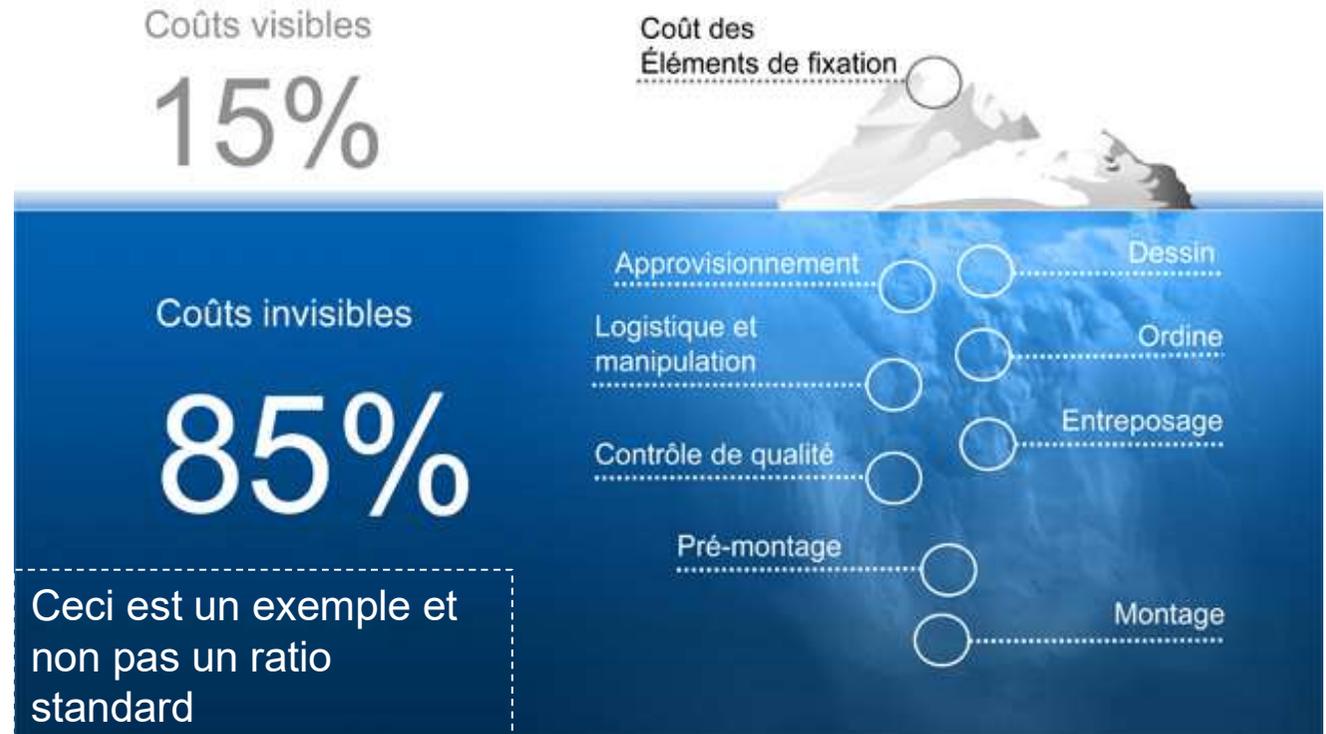


TCO : définition

Le TCO ou Total Cost of Ownership est une méthode qui permet de calculer le coût global d'un produit sur tout son cycle de vie et pas seulement son prix facial.

En 1987 : Bill Kirwin, travaillait chez Gartner Group lorsqu'il a développé ce concept, il l'a défini comme " le Coût Total d'acquisition, d'utilisation, de gestion et de retrait d'un actif sur l'ensemble de son cycle de vie ".

Son périmètre de calcul est variable selon les organisations et peut aller très loin compte tenu de la définition





TCO : définition

Le périmètre du TCO

TCO minimal	1	Prix d'achat du produit « nu »	Factory gate pricing (à la porte de l'usine), PU et quantités
	2	Coût d'acheminement	Emballage, transport, douanes conditions de paiement, coûts des risques d'acheminement... Incoterms
	3	Coût de non-qualité livraison	Coûts de gestion des éléments défectueux
	4	Coût d'acquisition	Coûts du service achat
	5	Coûts de stockage	Coûts du stock
TCO Complet	6	Coûts d'usage	Coût d'exploitation, énergie, maintenance...
	7	Coûts de fin de vie	Mise hors service, déconstruction, enlèvement
	8	Risques usage interne ou client	Accident, réclamation,...
	9	Coûts RSE	Taxe Carbone...

Il peut y en avoir d'autres (exemple dans la mode: changement de collection tous les ans : coût des équipes marketing et achat pour changer les produits et/ou les fournisseurs chaque année)

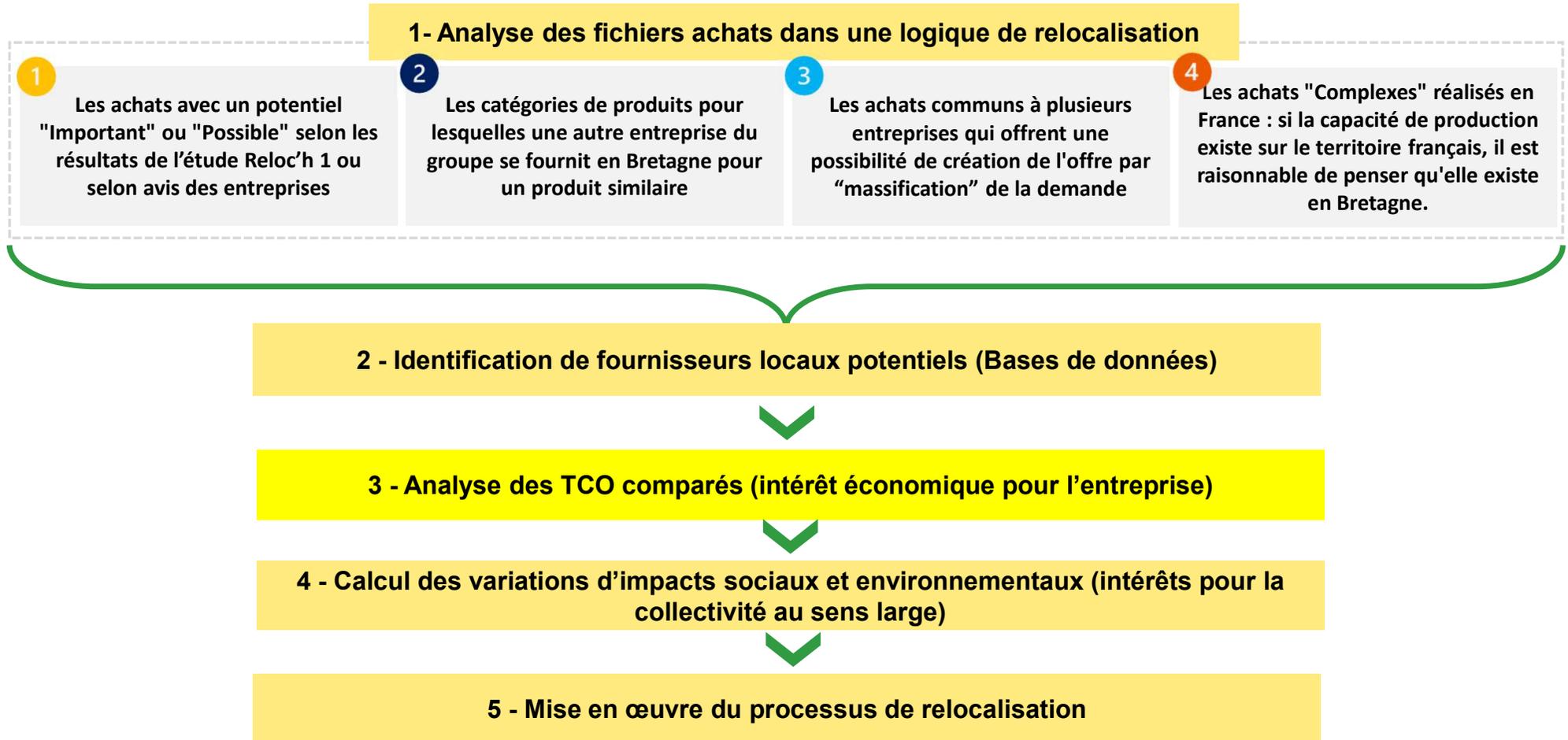


2 – La place du TCO dans la relocalisation



La place du TCO dans un processus de relocalisation par les achats

Les relocalisations sont aujourd'hui à l'ordre du jour pour des raisons de souveraineté, de coût, d'impact sociaux et environnementaux

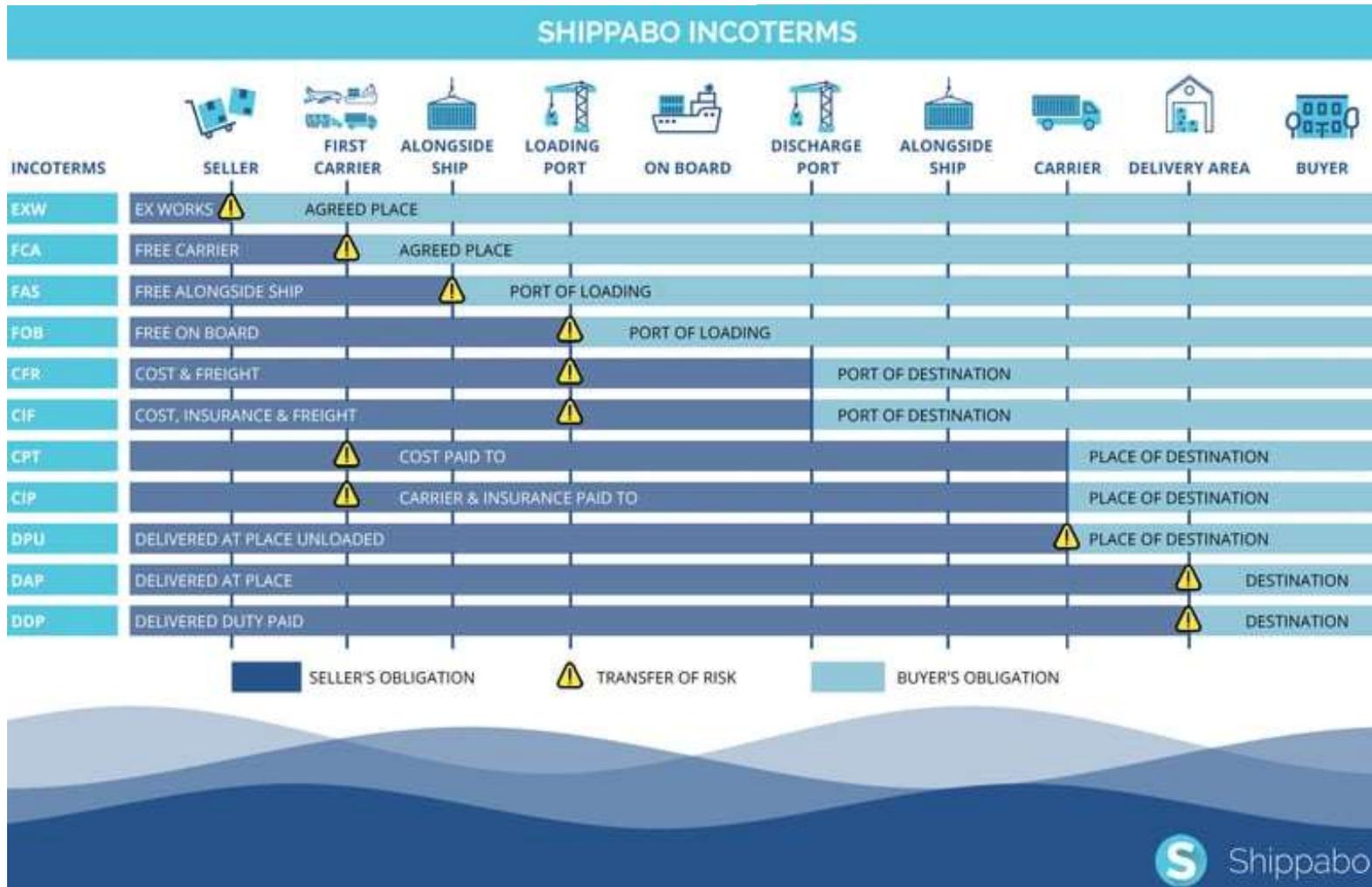




3 – Pourquoi est-ce important ?

Pourquoi est-ce important ?

Bien prendre en compte les Incoterms





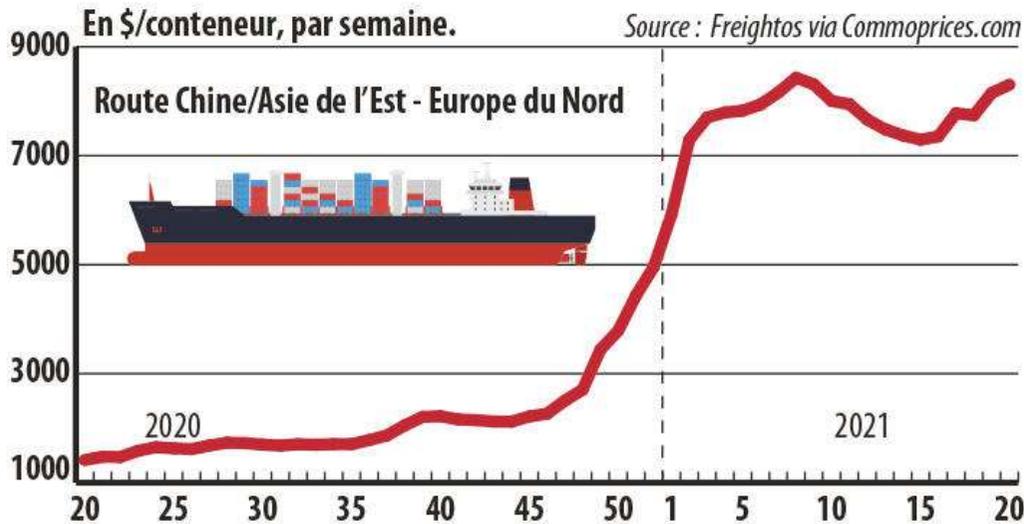
Pourquoi est-ce important ?

Les couts logistiques sont importants

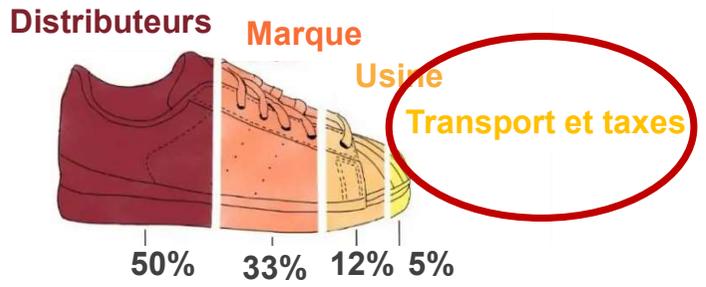
Les coûts de transports pour les importations (surtout du maritime) augmentent fortement.

Les coûts de transport sont souvent compris entre 5 et 10 % du prix de vente des produits

Évolution du coût de transport d'un conteneur de 40 pieds



Décomposition du prix d'une basket de 100 €





Pourquoi est-ce important ?

Les coûts de stock représentent en hypothèse basse 15 % de la valeur de la marchandise stockée. Or le besoin de stock augmente fortement avec la distance



Comment décomposer et mesurer les coûts générés par les stocks?

13/11/2018 #stocks

Le coût des stocks

Les stocks que nous étudions ici génèrent des coûts, de par le fait de les posséder et de les gérer.

On chiffre ces coûts par un ratio communément appelé le taux annuel de possession des stocks. Ce taux traduit les coûts directs générés annuellement par les stocks. Il couvre les coûts d'exploitation (masse salariale, ressources matérielles, surfaces de stockage, etc.), les coûts financiers (coût du capital investi dans les stocks) et les coûts d'obsolescence des stocks (péremption, détérioration, dépréciation, etc.).

Selon les secteurs, sa valeur varie de 15% (exemple : industrie lourde avec de grandes couvertures de stock) à près de 30% (exemple : industrie alimentaire ayant des contraintes de stockage frigorifique). En prenant l'hypothèse basse de 15%, ce taux signifie qu'une entreprise possédant 10M€ de stocks bruts subit en moyenne des coûts directement liés aux stocks de 1,5M€ chaque année.



Pourquoi est-ce important ?

Si les coûts de transports sont assez stables, ils varient fortement entre l'achat local et l'achat de grand import.

Exemple :

- Acheminer 1 tonne de fret de Paris à Brest : environ 350 € et 1 jour (simulation sur 1FRET)
- Même chose de Shanghai par Bateau : 1227 € et 46 jours (**soit 3,5 fois plus**)

[Prix d'un transport et tarifs transport immédiat \(1fret.com\)](https://www.1fret.com)

1fret

Mais le plus pénalisant est ici le délai :

Avec 46 jours de délai d'acheminement, l'entreprise est obligée d'avoir un taux de couverture (volume de stock = 46 jours de CA) contre quelques jours pour un achat local). Stock moyen en France = 41 jours de CA (Insee)

Faisons un calcul simple d'un passage pour une entreprise dont le ratio Stock sur CA est de 10 % et qui arrive à diviser son stock par 2 (passage de 41 à 20 jours de CA par exemple).

On obtient ainsi une économie de 15% (coût du stock)* 5 % de CA soit une économie de CA de 0,75%. Si l'entreprise à un résultat net de 5%, cela représente une augmentation de celui-ci de $0,75/5 = 15\%$!

Elle peut donc acheter ses produits nettement plus chers sans perdre en rentabilité

Le moins cher	Le plus rapide
	
EUR 1.227	EUR 9.238
46 jours	12 jours
Arrivée prévue 8. mars	Arrivée prévue 25. janvier
Assurance non incluse Ajouter	Assurance non incluse Ajouter
Termes de négociation: EXW	Termes de négociation: EXW
Changement	Changement
D'une adresse à Shanghai	D'une adresse à Shanghai
Pour une adresse dans Brest	Pour une adresse dans Brest
Transporteur par Transporteca	Transporteur par Transporteca
★★★★★	★★★★★
Garantie de prix incluse	Garantie de prix incluse
Annulation gratuite jusqu'à 1 jour avant	Annulation gratuite jusqu'à 1 jour avant
Modification gratuite jusqu'à 1 jour avant	Modification gratuite jusqu'à 1 jour avant



Pourquoi est-ce important ?

De nombreuses PME françaises ont déjà relocalisé (Geneviève Lethu, Smoby, ...) à cause du coût de la non-qualité qui a, dans certains cas, failli leur être fatale (Lejaby...)

Lejaby

Smoby



ROSSIGNOL 



Le coût de la non-qualité peut représenter jusqu'à 20 % du prix de revient (Source BPI)



Pourquoi est-ce important ?

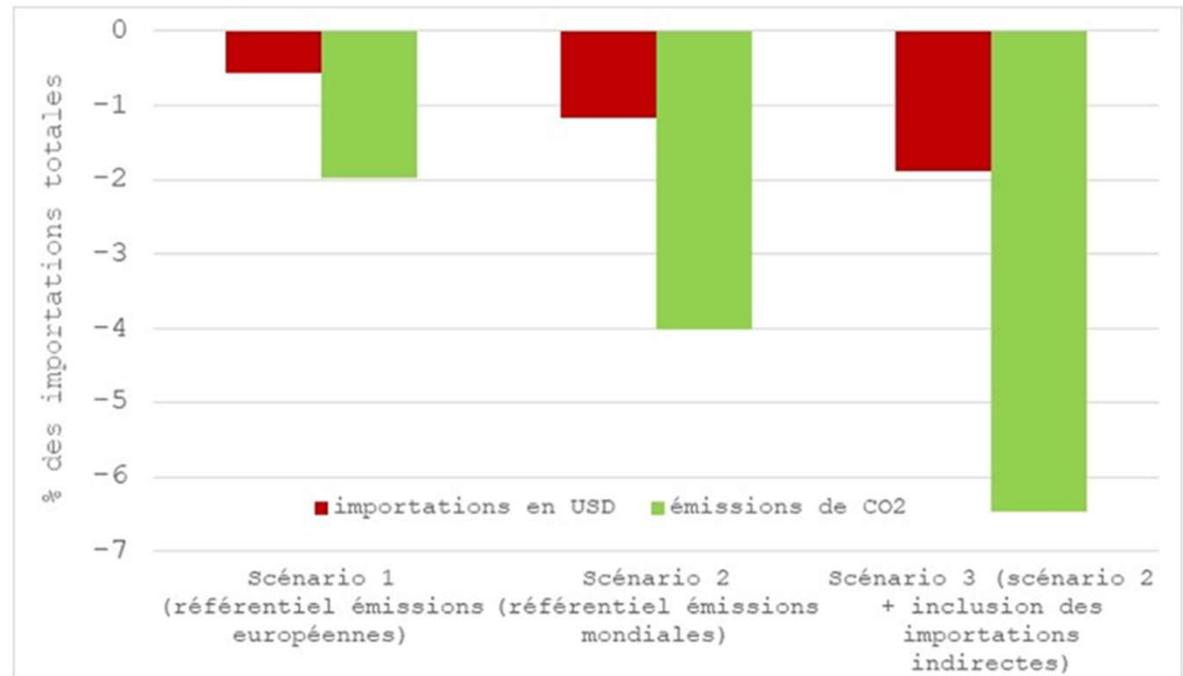
Dans le paquet réglementaire « Fit for 55 » (inclus au Green Deal) une taxe carbone au frontière est prévue pour des produits à forte intensité carbone (acier, aluminium, ciment, engrais, électricité, hydrogène...)

A partir d'octobre 2023 : obligation de déclaration et taxe à partir de 2026).

A elle seule cette taxe est une opportunité de relocalisation

3 scénarios banque de France avec l'application d'une taxe carbone à 30 € la tonne (on est passé à 100 € la tonne sur le marché du carbone récemment).

Selon es scénarios on voit une baisse des importations (donc relocalisations !) de 0,5 % à 1,9% en € pour une baisse de 2 % à 6,2% en CO2





Pourquoi est-ce important ?

Quel est l'enjeu de la mise en œuvre du TCO pour une entreprise Bretonne ?

**Gagner de l'argent en
achetant des produits dont
le prix facial est de 10 à 40
% plus cher !**



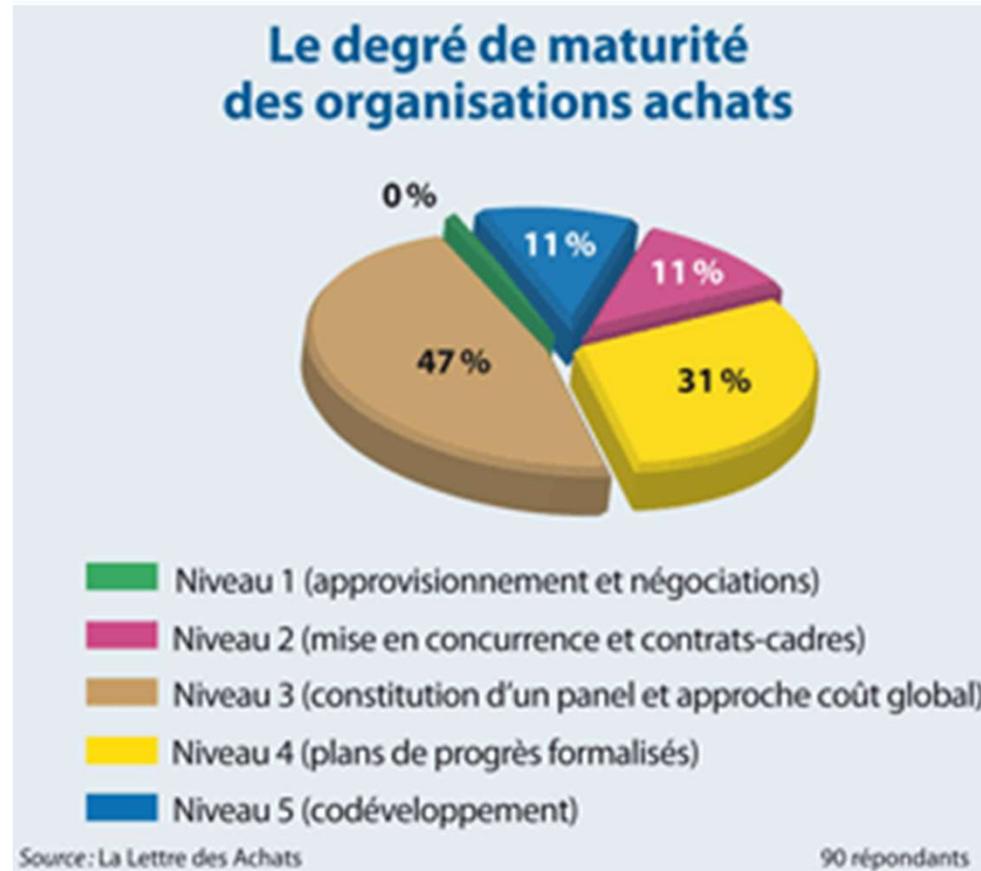
4 – TCO : pratiqué par tous ?



Le TCO pratiqué par tous ?

Le TCO est mentionné comme une pratique par la moitié des acheteurs

La réalité est en deçà.





5 – Prochaines étapes de Reloch



Prochaines Etapes de Reloch

Le TCO est inclus dans l'accompagnement Reloch.

Nous allons élaborer une démarche avec chaque entreprise du panel puis en ferons un guide en collectif

1	Cartographie Supply chain	Connaissance de tous mes fournisseurs
2	Options de relocalisation	Démarche idem Goodwill-management
3	Identification d'alternatives	Sur bases de données idem GWM
4	Questionnaire et contacts	De fournisseurs locaux
5	Short list	Ecarter les fausses pistes
6	Analyse TCO	C'est ici
7	Calculs autres impacts	RSE 2.0
8	Conception plan de transitions	Comment on va s'y prendre
9	Déploiement	C'est parti



 **goodwill
management**
GROUPE BAKER TILLY



Merci de votre attention

Labellisé
depuis 2014



RSE Positive
labellucie.com



goodwill-management.com

Now, for tomorrow

Quels sont les prochains rendez-vous réglementaires qui vont impacter les acheteurs et fournisseurs ?



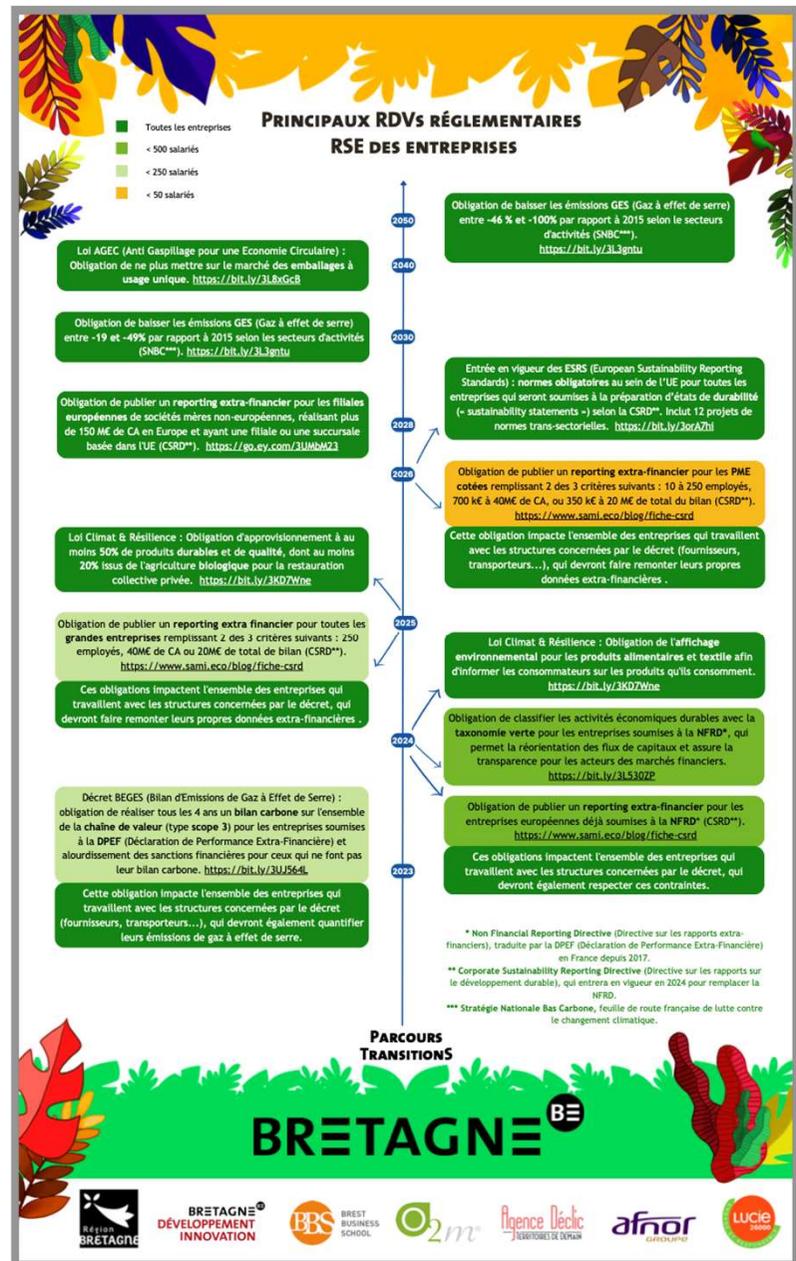
Florence WIJSBROEK, formatrice à Brest Business School, partenaire du Parcours TransitionS de la marque Bretagne



**BREST
BUSINESS
SCHOOL**







PARCOURS
TRANSITIONS

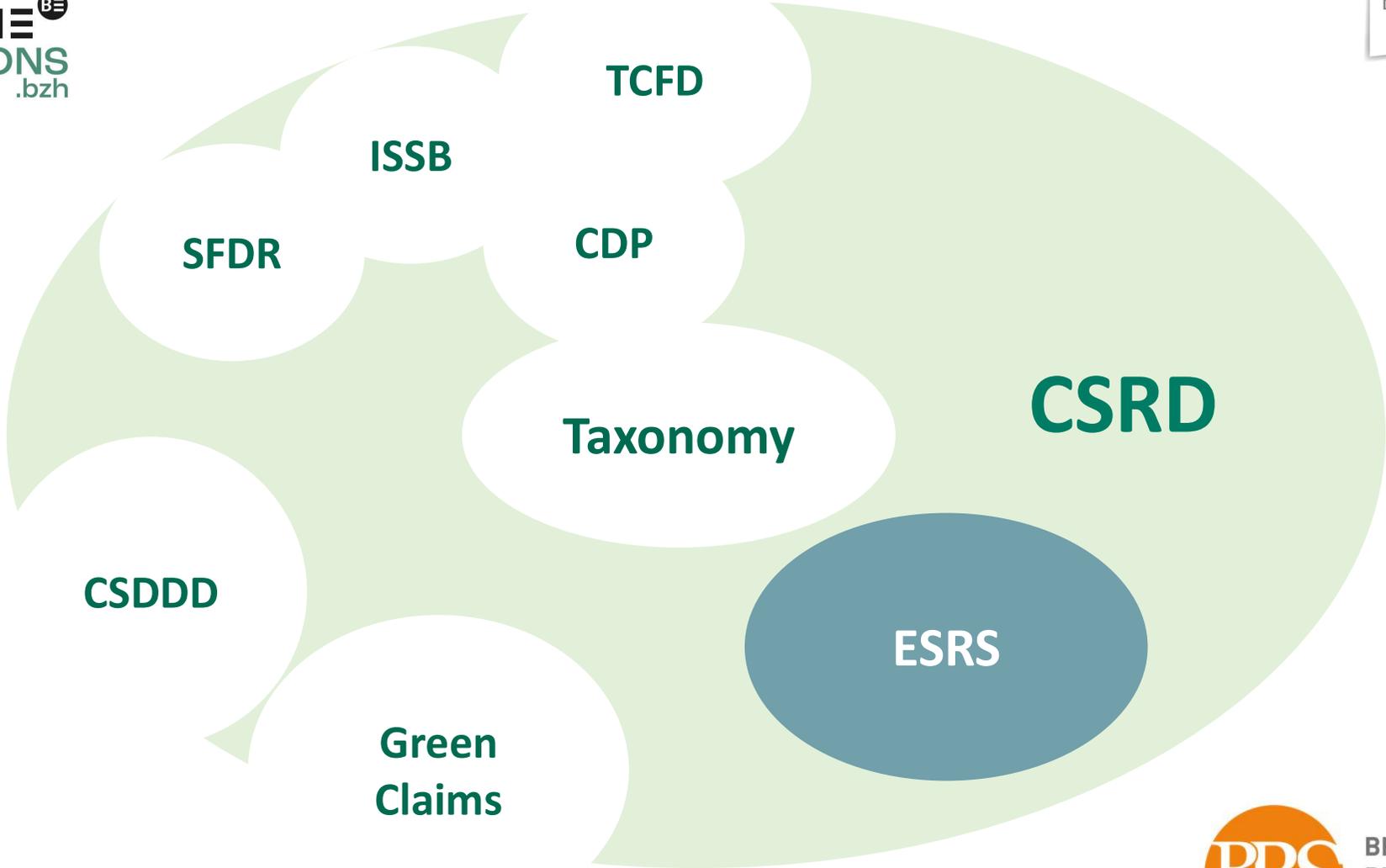
BRETAGNE 

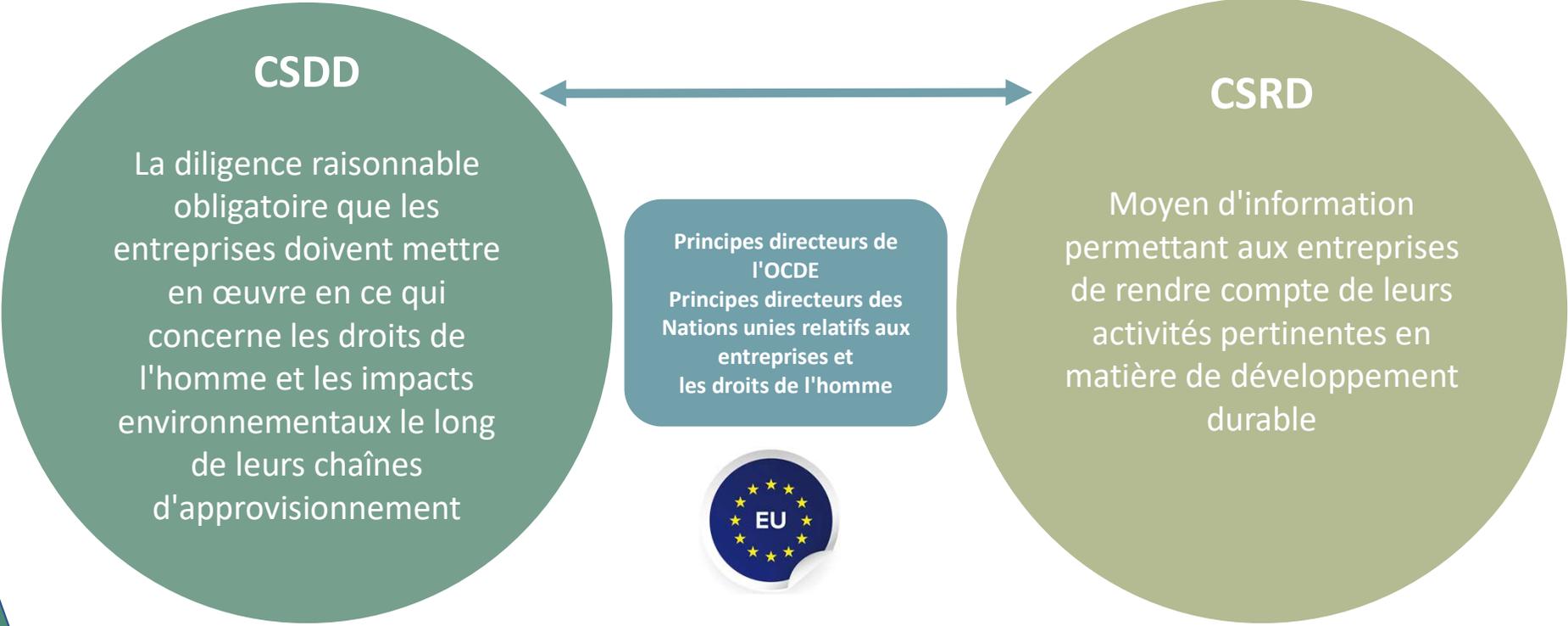












La capacité de *l'entreprise* à maintenir *ses ressources et ses relations avec les parties prenantes* (écosystème de l'entreprise) à long terme, et à gérer *ses dépendances et ses impacts* au sein de l'écosystème de l'entreprise à court, moyen et long terme.

Merci !

Florence Wijsbroek

Brest Business School
executive@brest-bs.com

Présentation de Breizh FAB et de la « Charte Industriel Engagé pour mon territoire » de l'UIMM

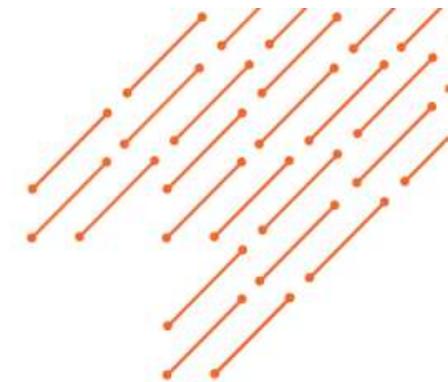


*Pierre-Emmanuel HOUEROU,
chef de projet Breizh Fab*

BREIZHFAB
— L'INDUSTRIE AMBITIEUSE

BREIZHFAB

L'INDUSTRIE AMBITIEUSE



- Compétitivité
- Transitions
- Communauté

Une ambition forte
pour l'industrie régionale

Une dynamique financée par



Bretagne
compétitivité



FRANCE
CHIMIE
OUEST ATLANTIQUE



Une ambition forte pour l'industrie régionale

Depuis 2018, Breizh Fab accompagne l'industrie bretonne :

+ 600 Défis
accompagnés
dans **400** PME



- Sur tout le territoire
- Toutes filières industrielles
- Toute taille de PME

+ 600 entreprises
participantes aux rendez-vous
collectifs Breizh Fab



+ de 5300 abonnés aux
actualités Breizh Fab



www.breizhfab.bzh
#BreizhFab

BREIZHFAB
L'INDUSTRIE AMBITIEUSE

Une ambition forte pour l'industrie régionale

Breizh Fab répond à **3 enjeux**

Enjeu n° 1

Compétitivité

Renforcer la
compétitivité des
industriels bretons

Enjeu n° 2

Transitions

Accélérer les
projets de transitions :
environnementale,
organisationnelle, numérique

Enjeu n° 3

Communauté

Animer
la communauté
industrielle en Bretagne

14 partenaires engagés
pour soutenir l'industrie bretonne

Avec la volonté d'agir ensemble pour accompagner le développement du tissu industriel régional

C'est l'une des valeurs fortes qui anime les partenaires de Breizh Fab :



BREIZHFAB
L'INDUSTRIE AMBITIEUSE

Des partenaires financiers

qui vous soutiennent

En complément des dispositifs de soutien aux entreprises bretonnes, une nouvelle action de **2,4M€ de financement spécifique** pour soutenir l'industrie bretonne de 2023 à 2024.

2,4M€

de financement spécifique
pour vous soutenir

2023
-
2024

2 années pour accélérer
vos transitions

Une dynamique financée par



Bretagne
compétitivité



BREIZHFAB
L'INDUSTRIE AMBITIEUSE

Des solutions apportées aux entreprises

1

Des accompagnements individuels dédiés aux PME

150 PME
accompagnées



Stratégie



Performance



Business



Investissements



Transition
environnementale



Transition
organisationnelle



Transition
numérique

2

Des animations collectives tout au long de l'année

Une communauté d'industriels

impliqués



Webinaires

Visites d'entreprises

Rencontres Prospectives

Rencontres Marchés

Vous dirigez une PME en Bretagne

de production et/ou de transformation
industrielle de plus de 3 ans

dont l'effectif
est supérieur à 5
personnes et inférieur à
250 personnes

au chiffre d'affaires
annuel n'excédant
pas 50 millions d'€

Programme disponible pour les PME n'ayant pas encore bénéficié d'aides supérieures à 200 000 € au titre du régime « de minimis » au cours des 2 derniers exercices fiscaux clos et de l'exercice en cours.

Vous souhaitez

RENFORCER LA COMPÉTITIVITÉ DE VOTRE ENTREPRISE ?

Y VOIR CLAIR SUR LES ENJEUX DE TRANSITIONS ?

FAIRE AVANCER UN PROJET AVEC VOS ÉQUIPES ?

SOLLICITER UN ŒIL EXPERT DANS UN DOMAINE SPÉCIFIQUE ?

Rejoignez la dynamique **Breizh
Fab**

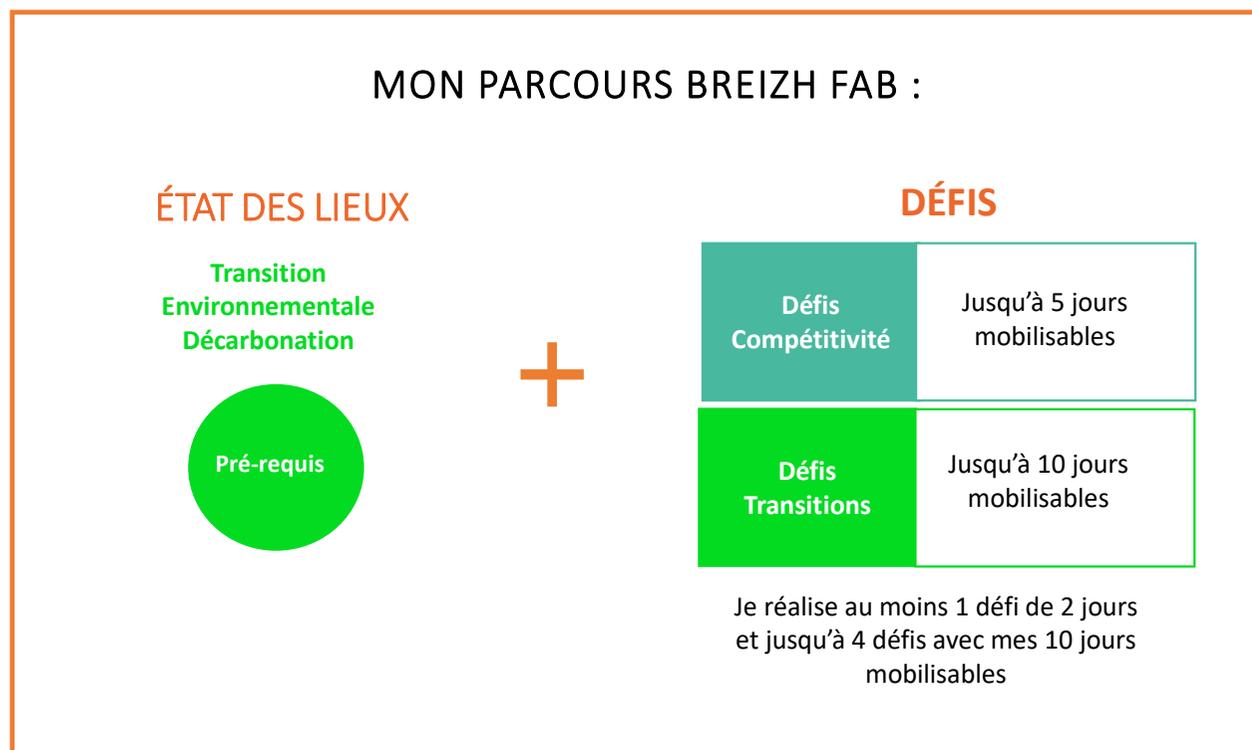
BREIZHFAB
L'INDUSTRIE AMBITIEUSE

Parcours Breizh Fab

Bénéficiez de solutions adaptées à votre besoin

Avec Breizh Fab, je bénéficie d'un parcours d'accompagnement :

1. **ÉTAT DES LIEUX** sur les enjeux de Transition Environnementale Décarbonation
// Pris en charge à 100% par le programme
2. **DÉFIS** entre 2 et 10 jours d'accompagnement mobilisables :
 - Jusqu'à 5 jours sur des Défis Compétitivité
 - Jusqu'à 10 jours sur des Défis Transitions*// Reste à charge de 300 euros HT par jour d'accompagnement*



Parcours Breizh Fab

Défis Compétitivité

A partir de vos besoins, Breizh Fab vous propose un accompagnement sur-mesure sur :



STRATEGIE

1. Développer ma stratégie - Formaliser un business plan
2. Préparer une croissance externe, une cession, une alliance
3. Stratégie de réindustrialisation - Make or buy



BUSINESS

7. Mieux acheter
8. Mieux vendre et conquérir de nouveaux marchés
9. Digitaliser la relation client



PERFORMANCE

4. Intégrer le numérique
5. Optimiser ma production
6. Manager mes processus



INVESTISSEMENTS

10. Intégrer une nouvelle technologie de production
11. Sécuriser mon projet d'automatisation ou de robotisation
12. Sécuriser mon projet d'extension ou de nouveau bâtiment



RELOCALISATION : INTERNALISER OU SOUS-TRAITER

VOTRE BESOIN

- Confirmer la faisabilité d'un projet de rapatriement d'activité (production interne ou sous-traitance locale)
- Cibler le produit ou le sous-ensemble à étudier
- Bénéficier d'un apport méthodologique d'aide à la décision
- Analyser le coût global du produit/sous-ensemble que vous souhaitez rapatrier
- Identifier les actions à mener pour optimiser votre projet : reconception produit/ design to cost, optimisation de vos coûts de production
- Formaliser le business plan associé à une nouvelle production

Jusqu'à
5 jours
de conseil
mobilisables avec
des experts

Jusqu'à
2 défis
à relever

Une prise en
charge de
70%
de la prestation
de conseil par
Breizh Fab

Coût pour la PME :
300 € HT / jour

Parcours Breizh Fab

Défis Transitions

A partir de vos besoins, Breizh Fab vous propose un accompagnement sur-mesure sur :



TRANSITION ENVIRONNEMENTALE

- TE1. Maîtriser et réduire mes consommations et mes factures
- TE2. Autoconsommer / Réutiliser
- TE3. Réaliser son Bilan carbone et s'engager dans une stratégie bas-carbone
- TE4. Développer un projet d'Economie circulaire
- TE5. Eco-concevoir des produits/services
- TE6. Obtenir des Certifications
- TE7. Achats responsables
- TE8. Adaptation au changement climatique



TRANSITION ORGANISATIONNELLE

- TO1. Projet d'entreprise participative, entreprise à mission
- TO2. Démarche RSE
- TO3. Nouveau business modèle / économie de la fonctionnalité
- TO4. Management agile



TRANSITION NUMERIQUE

- TN1. Auditer mes pratiques de protection économique et numérique
- TN2. Formaliser la politique de sécurisation de mon système SI (PSSI)
- TN3. Engager une transformation numérique responsable

Jusqu'à
10 jours
de conseil
mobilisables avec
des experts

Jusqu'à
4 défis
à relever

Une prise en
charge de
70%
de la prestation
de conseil par
Breizh Fab

Coût pour la PME :
300 € HT / jour

S'informer, Prendre du recul, Réseauter

Des animations tout au long de l'année

Breizh Fab vous propose différents formats de rencontres :

Webinaire

= Méthode et approche opérationnelle pour s'informer sur une thématique avec retex industriel

1 webinaire chaque mois (hors juillet/août) - 9h/10h



Open de l'Industrie



Rencontre Marché

= Découvrir des opportunités de business

2 rencontres par an



Atelier et visite d'entreprise

= Visite d'entreprise et échanges entre industriels pour découvrir des réalisations concrètes

4 à 6 ateliers par an - 9h/16h



Rencontre Prospective

= Prendre du recul en partageant les signaux d'évolution de l'industrie

2 rencontres par an



Crisalide Industrie

= Challenger vos projets

1 promotion de 15 à 20 candidats par an

Les *Rendez-vous*
BreizhFab

S'informer, Prendre du recul, Réseauter

Des animations tout au long de l'année



Le rendez-vous annuel de la communauté industrielle bretonne !

- Partager une ambition pour l'industrie
- Développer du business de proximité
- Rencontrer les acteurs économiques
- S'informer

UNE JOURNÉE TOUT-EN-UN DÉDIÉE AUX INDUSTRIELS BRETONS



Rendez-vous le 19 octobre 2023 à Carhaix pour la 8^{ème} édition !!

CHARTRE

INDUSTRIEL ENGAGÉ

POUR MON TERRITOIRE

“

LES ENTREPRISES DE L'UIMM
S'ENGAGENT
POUR LA BRETAGNE

”

PROJET DU RÉSEAU UIMM BRETAGNE

UIMM

Côtes d'Armor

LA FABRIQUE
DE L'AVENIR

UIMM

Finistère

LA FABRIQUE
DE L'AVENIR

UIMM

Ille-et-Vilaine • Morbihan

LA FABRIQUE
DE L'AVENIR

UIMM

Bretagne

LA FABRIQUE
DE L'AVENIR

Rappel du projet

Impulsée par les chefs d'entreprises membres de la Commission Développement Industriel de l'UIMM Bretagne et du Conseil d'administration de l'UIMM Bretagne, la charte « Industriel engagé pour mon territoire » s'inscrit dans une initiative volontaire du dirigeant, d'engager son entreprise et ses collaborateurs autour de valeurs communes (fierté industrielle, solidarité...) dans une démarche de coopération locale.



POURQUOI ?



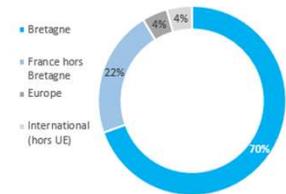
Encourager les coopérations, l'entraide entre les entreprises du réseau UIMM et mieux se connaître au sein du réseau (600 entreprises).

Montrer l'impact positif de l'industrie sur l'économie du territoire

Rappel du projet

COMMENT ?

Répartition géographique des achats de l'entreprise



- ### Mesurer mes achats de proximité

 - Pour se poser la question et faire évoluer ses pratiques
 - Pour encourager le réflexe « proximité » auprès de ses équipes
 - Pour valoriser son ancrage territorial
- ### Valoriser mon engagement :

Communication interne

 - Affichage de la Charte dans l'entreprise
 - Information des collaborateurs

Communication externe

 - Valorisation de l'engagement « Industriel Engagé pour mon territoire » - Sur appels d'offres, demandes clients RSE, politique achats...
 - Mise en avant de l'appartenance au réseau UIMM (#Industriels engagés) : site Web, Réseaux Sociaux...

Signer la Charte Industriel Engagé pour mon territoire

 - Engagement n°1 : Encourager un réflexe de proximité dans mes achats
 - Engagement n°2 : Partager au sein du réseau et mobiliser mes équipes
 - Engagement n°3 : Valoriser mon engagement et mon appartenance au réseau
- ### Adopter le réflexe UIMM

 - Recherche de sous-traitance, retour d'expérience, entraide...
 - Mobiliser les équipes UIMM et activer le réseau**
 - Relayer ce réflexe auprès de vos équipes (achat, production, technique, business)

Rappel du projet

VALORISER VOS ENGAGEMENTS



Communication interne vers les collaborateurs de l'entreprise :

- Affichage de la Charte dans l'entreprise



et/ou



- Information des collaborateurs, présentation et explication de la démarche afin d'en impulser l'action.



Communication externe vers vos partenaires, clients, fournisseurs :

Valorisation de l'engagement « Industriel Engagé pour mon territoire » sur appels d'offres, demandes clients RSE, politique achats...

Mise en avant de l'appartenance au réseau UIMM en affichant le logo de votre UIMM sur vos outils de communication : site Web, Réseaux Sociaux...



COMMUNICATION AU LANCEMENT DE LA DEMARCHE

Charte signée en présence de votre Chargé de relation entreprise. Photo relayée sur les réseaux sociaux et les outils de communication de votre UIMM

UIMM
Le Fabriqueur de l'avenir

CHARTÉ INDUSTRIEL ENGAGÉ POUR MON TERRITOIRE

UIMM
Le Fabriqueur de l'avenir

Charte n° :

La charte « Industriel engagé pour mon territoire » s'inscrit dans une démarche volontaire du dirigeant, d'engager son entreprise et ses collaborateurs autour de valeurs communes (fierté industrielle, solidarité...) dans une démarche de coopération locale.

M. XXX, par la signature de cette charte, engage la société XXX en sa qualité de Dirigeant, sur les 3 axes ci-après :

- ✓ Engagement n°1 : Encourager un réflexe de proximité dans mes achats
- ✓ Engagement n°2 : Partager au sein du réseau et mobiliser mes équipes
- ✓ Engagement n°3 : Valoriser mon engagement et mon appartenance au réseau

La Société XXX s'engage à afficher la présente charte au sein de son entreprise

La Société XXX s'engage à afficher son appartenance au réseau UIMM en :

- Appliquant le visuel « Industriels engagés sur mon territoire sur les supports de communication (réseaux sociaux, site web...) quand elle le juge nécessaire.

Fait à le

M. XXXXXXXXXXXX
En qualité de dirigeant de la société XXXX

Signature

M. XXX, engage la Société XXX dans une dynamique de réseau en participant aux différents événements proposés par l'UIMM sur le territoire.

M. XXX s'engage à intégrer au sein du réseau UIMM en encourageant les collaborateurs de l'entreprise à activer le réseau UIMM dans une logique d'entraide et de coopération.

CHARTÉ INDUSTRIEL ENGAGÉ POUR MON TERRITOIRE

Membre de l'UIMM
notre entreprise est engagée pour :



Porter des valeurs communes de solidarité industrielle



Renforcer le réflexe de proximité dans nos achats



Partager au sein du réseau industriel régional

Charte n° :
Dirigeant :
Date :



Premiers enseignements

- ✓ **Une bonne réceptivité des adhérents** sur l'initiative :
 - Entreprises déjà engagées dans ce type de démarche
 - Entreprises tout de suite intéressées pour valoriser « la fierté industrielle », leur engagement local
 - Certaines hésitent en première approche (lié la part achat MP forte) mais intéressées après explication

VOS CONTACTS DE PROXIMITÉ



Emmanuelle FAUDOT
06 22 19 42 95
emmanuelle.faudot@uimm29.bzh



**Nous vous remercions pour votre
attention**

Pour en savoir plus :

<https://www.bdi.fr/fr/projets/relocalisation/>

Françoise Restif : f.restif@bdi.fr