

AURALOR

...Participer à l'augmentation des Marges et des Profits, maîtriser et réduire les coûts, adapter les organisations...voilà maintenant vingt ans de passion et de mise en œuvre au sein de grands groupes ainsi qu'auprès de PME...

...Au fil des rencontres et d'histoires d'entrepreneurs toujours si attachantes,

...Par goût du challenge, de la libre entreprise et de l'organisation, j'ai pris l'habitude de toujours relever le défi :

- *des projets à marge négative,*
- *des lignes de produits ou des sites ayant pour objectif un arrêt programmé,*
- *des plans de redressement souhaités rapides,*
- *des définitions de stratégies et des déploiements d'augmentation de la marge des fournisseurs (retour des efforts réalisés),*
- *des confrontations aux réalités et de ces décisions parfois si difficiles,*
- *des renégociations improbables et non sollicitées,*
- *de la création de catalogues commerciaux complémentaires à très haute rentabilité...*

Auralor est le fruit de ce côté entrepreneur impénitent, de ces expériences et de ces succès.

Notre différence, c'est notre savoir-faire, notre force de propositions et notre créativité.

Notre différence, c'est notre goût du challenge, notre adaptabilité et notre goût du résultat.

Notre engagement, c'est notre capacité à aider vos équipes à "sortir de la boîte", c'est la qualité de nos méthodes et de nos transferts de compétence...

Activer votre Performance - Augmenter vos profits... C'est notre devise mais également notre engagement...

Rémi JANELLE

PARTANT DU CONSTAT QUE SE CONCENTRER SUR SES CLIENTS ET QU'EXCELLER DANS LE MANAGEMENT DE LA CHAÎNE DE VALEURS SONT SOUVENT DIFFICILES À CONCILIER, AURALOR, SPÉCIALISTE DE L'OPTIMISATION DE LA PERFORMANCE OPÉRATIONNELLE, VOUS AIDERA À VISUALISER VOS ENJEUX ET À AUGMENTER VOS PROFITS.

. . . VOUS AVEZ UN PROJET, UNE LIGNE DE PRODUITS OU UNE ACTIVITÉ FILIALE DONT VOUS SOUHAITEZ AUGMENTER LA PROFITABILITÉ : AURALOR SERA À VOS CÔTÉS POUR DÉFINIR, METTRE EN PLACE ET RÉALISER LE DÉROULÉ DE LA STRATÉGIE OPÉRATIONNELLE GAGNANTE.

. . . VOUS AVEZ UN PROJET DE CESSIION, UN PROJET DE FUSION, VOUS SOUHAITEZ DONC METTRE EN PLACE RAPIDEMENT LES SYNERGIES GAGNANTES POUR AUGMENTER VOTRE PROFITABILITÉ, AURALOR SERA À VOS CÔTÉS POUR ACTIVER VOTRE PERFORMANCE ET AUGMENTER VOTRE PROFITABILITÉ.

. . . VOS DIRECTIONS OPÉRATIONNELLES PEINENT À SE REMETTRE EN CAUSE ET À VOUS REMETTRE LES POINTS DE PROFITABILITÉ DÉFINIS ET ATTENDUS, AURALOR EST LE PARTENAIRE DE L'ADAPTABILITÉ ET DU CHANGEMENT QUI VOUS AIDERA À OPTIMISER L'ATTEINTE DE CE RÉSULTAT.

SPÉCIALISTE DES THÉMATIQUES D'AUGMENTATION DE MARGE, DE CLICKING DES PROFITS, DE LA RÉDUCTION DES COÛTS, AURALOR SERA ÉGALEMENT À VOS CÔTÉS POUR VOUS AIDER :

- À DÉFINIR VOS OBJECTIFS COÛTS PRODUITS,
- À ATTEINDRE VOS OBJECTIFS DE PROFITABILITÉ,
- À REVISITER ET À REVALIDER AVEC VOUS UNE CONDUITE BUDGÉTAIRE ORIENTÉE RÉDUCTION DES COÛTS.

AURALOR EST VOTRE PARTENAIRE POUR TROUVER LES SOLUTIONS DE PROFITABILITÉ, POUR ACTIVER VOTRE PERFORMANCE ET AUGMENTER VOS PROFITS.

FORTS D'EXPÉRIENCES ACQUISES DANS LES MEILLEURS GROUPES, NOUS PRIVILÉGIONS L'ACCOMPAGNEMENT DANS LA RÉALISATION DE VOS PROJETS.

SPÉCIALISTE DU SUR-MESURE ET D'UNE ADAPTABILITÉ EXTRÊME, NOUS ADOPTERONS SANS À PRIORI VOS CONTRAINTES ET SAURONS VOUS CONVAINCRE PAR NOTRE ENGAGEMENT À VOTRE CÔTÉ ET NOTRE GOÛT DU RÉSULTAT.

SPÉCIALISTE DE L'ACCOMPAGNEMENT OPÉRATIONNEL, NOUS SAURONS NOUS FAIRE RECONNAÎTRE DE VOS ÉQUIPES PAR NOS MÉTHODES, NOS PROPOSITIONS PRAGMATIQUES ET LA QUALITÉ DE NOS TRANSFERTS DE COMPÉTENCES.

NOUS VOUS APPORTERONS LES SOLUTIONS CONCRÈTES ET RÉACTIVES VOUS PERMETTANT DE DÉFINIR DES STRATÉGIES GAGNANTES ET D'AGIR SUR VOTRE PROFITABILITÉ.

AURALOR VOTRE PARTENAIRE EN RÉALISATIONS, EN SOLUTIONS ET EN STRATÉGIES D'AUGMENTATION DE MARGE ET DE PROFITS,

NOS CLIENTS

DIRIGEANTS D'ENTREPRISES

- CHERCHANT UN ACCOMPAGNEMENT EN SITUATION DE CONDUITE DU CHANGEMENT,
- VISANT UNE AUGMENTATION DE MARGE ET DE PROFITS AINSI QUE DE PERFORMANCES OPÉRATIONNELLES.

ACTIONNAIRES

- SOUHAITANT UN RETOURNEMENT RAPIDE D'UN ACTIF
- CHERCHANT À LE VALORISER PAR AUGMENTATION DE SA PROFITABILITÉ (PAR EXEMPLE AVANT: CESSION OU DÉPLOIEMENT DES SYNERGIES APRÈS FUSION).

MANAGERS

- INSATISFAITS PAR LA MARGE PRÉVISIONNELLE D'UN PROJET EN COURS DE RÉALISATION,
- VISANT UNE AUGMENTATION DE MARGE SUR UNE LIGNE DE PRODUITS,
- VISANT UN ACCOMPAGNEMENT À L'INTERNATIONAL.

ILLUSTRONS NOTRE SAVOIR FAIRE PAR DES EXEMPLES DE NOS RÉALISATIONS

ALCATEL / NEXTIRAOE

- Définition et mise en place de la nouvelle politique de marge à la distribution des projets et des services,
- Remise en cause et refonte de l'approche budgétaire. Mise en place d'un Clicking des profits[©],
- Création, Mise en place et Animation du plan groupe PEPPER : le plan de réduction des coûts, d'augmentation de la marge et d'Européanisation des solutions
 - Création des catalogues de produits et services à très forte marge,
 - Approche et solutions 100% Européenne,
 - Mise en place d'une méthodologie d'implémentation des solutions auprès de toutes les filiales (solutions implémentées à 100%).
- Retour à la rentabilité de lignes de produits : les Télécopieurs, les casques...
Partant d'une contribution neutre et fortement dégradée ces lignes de produits rejoignent les plus rentables de la filiale par son niveau de marge
- Déménagement du Siège social coût divisé par 5

BRANDT

- Mission d'aide au redressement de la filiale Autrichienne,
- Site de production des Micro-Ondes :
Audit, réorganisation du site, redéfinition du business plan de l'activité, lancement d'une nouvelle ligne de produits,
Usine ayant perdu de l'argent depuis sa création : les conclusions ont permis un redressement rapide de l'activité et la création de bénéfices récurrents.
- Redéfinition des schémas de prix de lignes de produits et business spécifiques.
 - Schéma de coût du produit: Remise en cause et déploiement ayant conduit à une augmentation de la marge de 100% sur cette ligne de produits,
 - Marché Suisse: Actions de retournement sur ce marché en interrogation qui devient très fortement contributeur,
 - Fonctions Electroniques: Conception à coût objectif, reconception et reverse engineering ont permis non seulement une augmentation des marges mais également un avantage compétitif,
 - Tables Inductions: Plan d'Actions de productivité et de conception à coût objectif ayant conduit à une réduction de 30% de la valeur du Produit.

VALEO

- Mise en place sur la Branche des nomenclatures Projet et de développement de la conception à coût objectif,
- Pilotage et redressement de tous les projets à contribution très fortement négative. Parmi ces derniers :
 - Lampe à décharge: 12 mois avant la production le projet présente une marge négative de 30%. En 8 mois et en parallèle de l'industrialisation, reconception et retour à une marge très positive compatible avec les objectifs du Groupe.
 - Suspension Electronique: Malgré une réduction des coûts de 40% ne permettant ni un nouvel accord avec le Client ni un retour à la rentabilité, les actions menées ont conduit en accord avec le client à une décision conservatrice d'arrêt du Projet.

INTERVENTIONS TRÈS NOMBREUSES EN PME (SOUS-TRAITANTS)

- Conseil Stratégique en négociation et en management des prix de vente,
- Réorganisation des Stocks et Flux physiques,
- Productivité forte sur produits de clients tiers,
- Proposition d'investissements et mise en place de plans de progrès de productivité,
- Organisation opérationnelle de suivi des coûts et des budgets,
- Management des équipes achats et définition d'objectifs,
- Assistance sur les décisions d'investissements et de validations des coûts associés.

ARC INTERNATIONAL

- Accompagnement sur de la création de valeur dans l'exécution des budgets 2008 et 2009
- Mise en place et déploiement de groupes de projets traverses et de Plans de Productivité
- Participation à la définition du busines plan et à l'augmentation de la profitabilité des Filiales

GROUPE SMF

- Lancement du projet Newco : Définition de la Stratégie de croissance Externe, Plan d'expansion, Projet de Restructuration juridique et financière du Groupe, Préparation de l'entrée de nouveaux actionnaires (augmentation de capital / soutenance devant organismes bancaires), Recherche de sociétés cibles candidates à la reprise,
- Création et Lancement du projet SYNERGIE visant : une augmentation de la rentabilité du Groupe (plan de productivité par fonction /une réduction des coûts), une restructuration de la fonction finance, une sécurisation et une convergence des processus, une amélioration de la gestion et de la marge projets (gestion prévisionnelle), une mise en place de processus décisionnels, une création de fonctions transverses, une réorganisation industrielle... Un audit de l'ensemble des fonctions du groupe a été ainsi réalisé.

MISE EN PLACE DE SYNERGIES

- Réaliser des fortes productivités en période de fusion
- Définir et Déployer des plans de synergies entre différentes entités

ILS NOUS ONT FAIT CONFIANCE

- **Arc International**
- **Actialis**
- **Groupe SMF**
- **Amplitude Consulting**
- **Clinique Cuba**