

CHECKLIST DE REMANUFACTURING

Votre produit ou votre entreprise sont-ils adaptés au remanufacturing? En matière de remanufacturing, quelles sont vos opportunités existantes? Quels sont les obstacles à surmonter? Répondez aux questions suivantes pour le savoir.

MARCHE POTENTIEL

CLIENTS & MARCHE

	O	N
--	---	---

le remanufacturing pourrait-il améliorer la reconnaissance et la réputation de votre entreprise?		
--	--	--

les clients acceptent-ils des produits remanufacturés?		
--	--	--

existe-t-il un marché cible distinct pour les produits remanufacturés?		
--	--	--

AUTRES POINTS

	O	N
--	---	---

la législation autorise-t-elle le remanufacturing des produits?		
---	--	--

la durabilité est-elle considérée dans les pratiques de l'entreprise?		
---	--	--

PRODUIT ET PRODUCTION

STRUCTURE DE PRODUIT & CONCEPTION

	O	N
--	---	---

le produit est-il modulaire ou conçu pour être (facilement) démonté?		
--	--	--

le produit a-t-il été conçu en tenant en compte les coûts des phases de cycle de vie?		
---	--	--

les exigences de sécurité relatives au produit sont-elles faibles?		
--	--	--

APPROVISIONNEMENT ET CHAÎNE LOGISIQUE

	O	N
--	---	---

existe-t-il une relation entre les ventes et l'après-vente?		
---	--	--

le test des produits remanufacturés est-il simple?		
--	--	--

CARACTERISTIQUES DU PRODUIT

	O	N
--	---	---

le produit a-t-il une valeur résiduelle retenue élevée?		
---	--	--

le taux de changement/mise à jour du produit est-il lent?		
---	--	--

LOGISTIQUE INVERSE

MODELE ECONOMIQUE ET MARCHE

	O	N
--	---	---

la collecte des produits est-elle incluse dans le modèle économique?		
--	--	--

y a-t-il de bonnes structures logistiques sur le marché?		
--	--	--

la collecte des produits n'est-elle pas soumise à des formalités douanières, tarifaires ou autres?		
--	--	--

LOGISTIQUE

	O	N
--	---	---

est-il possible de prévoir la durée de vie du produit?		
--	--	--

le stockage des produits récupérés est-il possible / abordable?		
---	--	--

les canaux de vente et de distribution existants peuvent-ils être utilisés pour le remanufacturing?		
---	--	--

Existe-t-il un système efficace de logistique inverse de collecte des produits?		
---	--	--

Existe-t-il un système d'incitation qui encourage les clients à retourner leurs produits?		
---	--	--


LES RÉPONSES MARQUÉES “OUI”?

La transition vers le remanufacturing peut commencer par de petites étapes et opportunités. Si vous avez répondu « oui » à l'une des questions ci-dessus, votre entreprise a déjà des opportunités existantes qui pourraient être favorables au remanufacturing. Choisissez n'importe quel point auquel vous avez répondu « oui » et faites cet exercice.

MON OPPORTUNITÉ EST...

--

CETTE OPPORTUNITÉ POURRAIT-ELLE AMÉLIORER L'EXPÉRIENCE UTILISATEUR?

	
---	--

COMMENT CETTE OPPORTUNITÉ POURRAIT-ELLE FAVORISER LE REMANUFACTURING?

	
---	--

COMMENT CELA POURRAIT-IL AFFECTER MA STRATÉGIE COMMERCIALE ET MES BESOINS FINANCIERS?

	
---	--



LES RÉPONSES MARQUÉES “NON”?

Le remanufacturing est un processus compliqué. Afin de surmonter les obstacles, de nouvelles compétences et ressources sont nécessaires. Choisissez n'importe quel point sur lequel vous avez répondu « non » et utilisez cette feuille de pour réfléchir comment surmonter cet obstacle.

MON OBSTACLE EST...

QUELLES SONT LES RESSOURCES DONT J'AI BESOIN POUR SURMONTER CET OBSTACLE?

RESSOURCES TECHNIQUES	RESSOURCES HUMAINES



QUELLES COLLABORATIONS DOIS-JE DEVELOPPER A CETTE FIN?



QUELLES SONT LES PROCHAINES ÉTAPES POUR DÉMARRER CE PROCESSUS?





CHECKLIST DE REMANUFACTURING

Votre produit ou votre entreprise sont-ils adaptés au remanufacturing? En matière de remanufacturing, quelles sont vos opportunités existantes? Quels sont les obstacles à surmonter? Répondez aux questions suivantes pour le savoir.

MARCHE POTENTIEL		
CLIENTS & MARCHE	O	N
le remanufacturing pourrait-il améliorer la reconnaissance et la réputation de votre entreprise?	X	
les clients acceptent-ils des produits remanufacturés?	X	
existe-t-il un marché cible distinct pour les produits remanufacturés?		X
AUTRES POINTS	O	N
la législation autorise-t-elle le remanufacturing des produits?	X	
la durabilité est-elle considérée dans les pratiques de l'entreprise?	X	
PRODUIT ET PRODUCTION		
STRUCTURE DE PRODUIT & CONCEPTION	O	N
le produit est-il modulaire ou conçu pour être (facilement) démonté?	X	
le produit a-t-il été conçu en tenant en compte les coûts des phases de cycle de vie?	X	
les exigences de sécurité relatives au produit sont-elles faibles?		X
APPROVISIONNEMENT ET CHAÎNE LOGISIQUE	O	N
existe-t-il une relation entre les ventes et l'après-vente?	X	
le test des produits remanufacturés est-il simple?	X	
CARACTÉRISTIQUES DU PRODUIT	O	N
le produit a-t-il une valeur résiduelle retenue élevée?	X	
le taux de changement/mise à jour du produit est-il lent?	X	
LOGISTIQUE INVERSE		
MODÈLE ÉCONOMIQUE ET MARCHÉ	O	N
la collecte des produits est-elle incluse dans le modèle économique?		X
y a-t-il de bonnes structures logistiques sur le marché?	X	
la collecte des produits n'est-elle pas soumise à des formalités douanières, tarifaires ou autres?	X	
LOGISTIQUE	O	N
est-il possible de prévoir la durée de vie du produit?	X	
le stockage des produits récupérés est-il possible / abordable?	X	
les canaux de vente et de distribution existants peuvent-ils être utilisés pour le remanufacturing?	X	
Existe-t-il un système efficace de logistique inverse de collecte des produits?		X
Existe-t-il un système d'incitation qui encourage les clients à retourner leurs produits?		X



LES RÉPONSES MARQUÉES "OUI"?



La transition vers le remanufacturing peut commencer par de petites étapes et opportunités. Si vous avez répondu « oui » à l'une des questions ci-dessus, votre entreprise a déjà des opportunités existantes qui pourraient être favorables au remanufacturing. Choisissez n'importe quel point auquel vous avez répondu « oui » et faites cet exercice.

MON OPPORTUNITÉ EST...

Il existe une relation entre les ventes et l'après-vente:

le réseau mondial de concessionnaires fournit des services de réparation et d'entretien aux clients.

CETTE OPPORTUNITÉ POURRAIT-ELLE AMÉLIORER L'EXPÉRIENCE UTILISATEUR?



Les clients peuvent savoir à l'avance quand leur moteur est sur le point de tomber en panne, afin qu'ils puissent commander un nouveau moteur à l'avance, avant que l'ancien moteur ne tombe en panne.

COMMENT CETTE OPPORTUNITÉ POURRAIT-ELLE FAVORISER LE REMANUFACTURING?



Le réseau mondial de concessionnaires et revendeurs peut être utilisé pour la logistique inverse, pour le retour des produits en fin de vie.

COMMENT CELA POURRAIT-IL AFFECTER MA STRATÉGIE COMMERCIALE ET MES BESOINS FINANCIERS?



les clients peuvent payer un acompte pour un nouvel achat ...
ou les payons-nous à leur retour des moteurs?



LES RÉPONSES MARQUÉES “NON”?



Le remanufacturing est un processus compliqué. Afin de surmonter les obstacles, de nouvelles compétences et ressources sont nécessaires. Choisissez n'importe quel point sur lequel vous avez répondu « non » et utilisez cette feuille de pour réfléchir comment surmonter cet obstacle.

MON OBSTACLE EST ...

Le retour des produits en fin de vie n'est pas inclus dans le modèle économique.

QUELLES SONT LES RESSOURCES DONT J'AI BESOIN POUR SURMONTER CET OBSTACLE?

RESSOURCES TECHNIQUES	RESSOURCES HUMAINES
un point de collecte, un système de collecte	employés chargés de récupérer les moteurs en fin de vie



QUELLES COLLABORATIONS DOIS-JE DEVELOPPER A CETTE FIN?

réseau mondial de concessionnaires –

ils collecteront les moteurs en fin de vie de grandes entreprises de construction - ils peuvent retourner les moteurs anciens / cassés en vrac, de manière fiable.



QUELLES SONT LES PROCHAINES ÉTAPES POUR DÉMARRER CE PROCESSUS?

trouver des entreprises de construction intéressées à participer à un programme pilote de «reprise» de moteurs en fin de vie.

