



Redéfinir le processus et les outils de la phase d'acquisition pour un fournisseur automobile de rang I afin d'améliorer sa compétitivité en matière de réponse aux appels d'offres

PRACTICE
Innovation

SECTEUR
Automobile

DURÉE DE LA MISSION
6 mois

• Présentation

Notre client, un équipementier automobile de rang I, souhaite améliorer sa compétitivité lors de la phase d'acquisition d'un programme.

KEPLER propose une approche Target Setting pour repenser le processus d'acquisition et les outils de son client.

Notre approche



Contexte



Des retours négatifs des constructeurs automobiles sur le niveau de compétitivité de l'équipementier par rapport à ses concurrents



Des délais de plus en plus courts pour répondre aux appels d'offre



Des opportunités de programmes sur un périmètre géographique de plus en plus large, ce qui augmente la complexité des réponses à appel d'offres et le besoin d'harmonisation des méthodes et des outils d'acquisition à travers les différents sites



Objectifs

Inventer le Business de demain



- Améliorer le taux de réussite des réponses aux appels d'offres



- Combiner une offre compétitive et des défis techniques réalistes



Méthodologie

1

Co-construction :

Élaborer une méthode et un outil de définition des objectifs dans le cadre d'un projet d'acquisition pilote

- Accompagner l'équipe dans toutes les étapes du processus d'acquisition en cours, identifier les faiblesses et définir de nouvelles méthodes de travail dans le cadre d'une approche ciblée
- Test & learn en mode agile sur un pilote, ajustement & confirmation avec les fonctions clés impliquées dans le processus d'acquisition

2

Capitalisation :

Standardiser la nouvelle approche en créant une boîte à outils pour les futures réponses aux appels d'offres

- Définir des processus standards avec 3 ateliers multi-métiers permettant de s'aligner sur les objectifs et les détails de l'offre technique répondant aux enjeux de compétitivité
- Fournir le kit d'outils associé pour guider l'équipe tout au long du nouveau processus : outils et guide
- Mettre à jour les rôles et responsabilités

3

Déploiement :

Intégrer les acteurs clés et déployer la méthode dans les nouveaux projets d'acquisition

- Créer une équipe de coaches / ambassadeurs (principalement des experts) pour soutenir et animer le processus
- Définir et déployer des sessions de formation pour toutes les fonctions impliquées dans le processus d'acquisition
- Déployer la méthode sur les nouveaux projets d'acquisition
- Mise en place d'un comité d'amélioration continue

Leviers et outils



Co-construction avec l'équipe opérationnelle



Conception de méthodes et d'outils



Gestion du changement



Approche Test & Learn

Outil d'acquisition des facteurs clés



Processus d'acquisition en 3 étapes



Défi des coûts (BOM)



Résultats

1

processus et outils d'acquisition harmonisés au niveau international - gain d'efficacité sur les projets mondiaux



Nouvel état d'esprit de l'équipe, axé sur l'optimisation des coûts - meilleure compétitivité



Augmentation significative du taux de réussite aux appels d'offres



“L'enjeu est de faire évoluer l'état d'esprit des équipes impliquées en phase d'acquisition en passant d'une approche “Design-to-Cost” à une approche “Target Setting”, ce qui implique de travailler sous contrainte et de trouver des leviers pour diminuer le prix final.”

Sébastien Grilli

Directeur associé

Contact



SEBASTIEN GRILLI

Directeur associé
Practice Innovation

 sebastien.grilli@kepler-consulting.com

 **+33 (0)6 16 37 66 64**

 [Follow KEPLER News](#)

 [Visit Us | Kepler-consulting.com](#)



Nos bureaux



USA

159 N. Sangamon Street, Suite 200 Chicago,
IL 60607-2201 - USA

 usa@kepler-consulting.com

 **+1 (312) 371 6198**



FRANCE

32 boulevard Haussmann
75009 Paris – France

 contact@kepler-consulting.com

 **+ 33 (0)1 44 75 05 35**



CHINE

Room 120, IIF, No. 1 Wuning Road,
Jing'An District, Shanghai
200042, China

 china@kepler-consulting.com

 **+86 21 8041 1804**



INDE

#312, DBS Center, 31A,
Cathedral Road - Nungambakkam,
Chennai – 600034 - India

 india@kepler-consulting.com

 **+ 91 (0) 44 40 50 92 00**

