



Optimisation des coûts d'achat et qualité de l'offre MDD : comment un leader européen de la grande distribution transforme sa stratégie

PRACTICE
Achats & Innovation

SECTEUR
Distribution

DURÉE DE LA MISSION
14 mois

• Présentation

Notre client, enseigne de Grande Distribution, souhaite optimiser le coût d'achat de ses produits MDD tout en proposant une offre qualitative à ses clients.

KEPLER accompagne son client par la mise en place d'un programme de Design-To-Value pour renforcer l'attractivité et la compétitivité de son offre MDD.

Notre Approche



Contexte



Face aux hausses de prix des matières premières et du transport, l'enseigne cherche à adapter sa stratégie pour rester compétitive



En misant sur des méthodes collaboratives, l'enseigne vise à maintenir une offre MDD qualitative malgré les pressions inflationnistes



Objectifs



Faire du Design to Value un outil fort de rénovation de son offre MDD et de maîtrise de ses prix d'achat



Transformer la relation avec les fournisseurs pour la rendre plus collaborative et fructueuse pour chacune des parties



Méthodologie

1

Comprendre par un diagnostic rapide quelles sont les familles de produits à traiter en priorité par le Design to Value

- Analyse des évolutions de vente et de marge
- Analyse des leviers accessibles
- Sélection des chantiers prioritaires dits « pilotes »

2

Prouver l'efficacité du Design to Value sur un nombre restreint de chantiers pilotes

- Formation des équipes impliquées
- Mise en place du plan de travail en 3 étapes (stratégie valeur, idéation, faisabilité et plan de validation) sur 3 mois pour chacun des pilotes
 - Adaptation de la méthodologie
- aux spécificités de notre client

3

Pérenniser le Design to Value

- Mise en place d'une gouvernance et diffusion dans l'entreprise
- de la méthodologie
- Construction d'une bibliothèque de leviers
- Déploiement d'un programme Design to Value sur les rénovations et les innovations

Leviers et Outils



Ateliers collaboratifs



Design-to-Value et diagramme de Kano



Implication des fournisseurs (co-conception)

Diagramme de Kano



XXXXXX

Produit		Cible		Actuel		Différence		Impact		Priorité	
Produit	Cible	Actuel	Différence	Impact	Priorité	Produit	Cible	Actuel	Différence	Impact	Priorité
Produit A	100	95	5	10	1	Produit B	100	90	10	2	2
Produit C	100	85	15	20	3	Produit D	100	80	20	3	3
Produit E	100	75	25	30	4	Produit F	100	70	30	4	4
Produit G	100	65	35	40	5	Produit H	100	60	40	5	5
Produit I	100	60	40	50	6	Produit J	100	55	45	6	6
Produit K	100	55	45	60	7	Produit L	100	50	50	7	7
Produit M	100	50	50	70	8	Produit N	100	45	55	8	8
Produit O	100	45	55	80	9	Produit P	100	40	60	9	9
Produit Q	100	40	60	90	10	Produit R	100	35	65	10	10
Produit S	100	35	65	100	11	Produit T	100	30	70	11	11
Produit U	100	30	70	110	12	Produit V	100	25	75	12	12
Produit W	100	25	75	120	13	Produit X	100	20	80	13	13
Produit Y	100	20	80	130	14	Produit Z	100	15	85	14	14
Produit AA	100	15	85	140	15	Produit AB	100	10	90	15	15
Produit AC	100	10	90	150	16	Produit AD	100	5	95	16	16
Produit AE	100	5	95	160	17	Produit AF	100	0	100	17	17

Résultats



De 4 à 8% de gains sur les produits représentatifs



Validation du Design to Value comme source de compétitivité et vecteur de désilotage des service



Optimisation de l'offre produit, du packaging et de la logistique amont



Au-delà d'une amélioration à court et moyen terme de l'offre, avec une croissance de la marge et une augmentation probable des ventes, le Design-to-Value comme démarche de compétitivité apporte aussi des gains durables : il facilite le décroisement en interne et fluidifie la relation entre l'entreprise et ses principaux fournisseurs. Réussir à obtenir ces gains nécessite néanmoins la maîtrise parfaite d'outils simples, une rapidité d'action et un pilotage précis pour saisir les opportunités.

Jean Michel Meunier

Contacts



PIERRE ROUGIER

Directeur associé

 pierre.rougier@kepler-consulting.com

 +33 (0)6 69 75 68 72



JEAN-MICHEL MEUNIER

Directeur

 jean-michel.meunier@kepler-consulting.com

 +33 (0)6 26 51 49 26



 Suivez les actualités de KEPLER

 Visit Us | [Kepler-consulting.com](https://www.kepler-consulting.com)

Nos bureaux

FRANCE

32 boulevard Haussmann
75009 Paris – France

 contact@kepler-consulting.com

 + 33 (0)1 44 75 05 35



USA

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

 usa@kepler-consulting.com

 +1 (312) 371 6198



CHINE

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

 china@kepler-consulting.com



INDE

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

 india@kepler-consulting.com

