



Améliorer la qualité des stocks pour un leader européen des équipements sanitaires

PRACTICE
Supply Chain

SECTEUR
**Biens
d'équipement**

DURÉE DE LA MISSION
4 mois

• Présentation

Notre client, un leader européen des équipements sanitaires, souhaite améliorer la qualité de ses stocks.

KEPLER accompagne son client par la mise en place d'une feuille de route pour améliorer son BFR tout en sécurisant la disponibilité de ses produits.

Notre Approche



Contexte

Un BFR structurellement élevé généré par :



Un footprint industriel de 5 usines avec des intercos générant des stocks de semi-finis



Des gammes de produits larges et personnalisées



Un sourcing farshore avec des lead-times d'approvisionnement longs



Des processus industriels, type injection, induisant des tailles de lot élevées



Objectifs



Identifier les enjeux d'amélioration du BFR



Développer les processus et interfaces métiers nécessaires à l'amélioration du taux de service



Méthodologie

1

Analyse des pratiques d'approvisionnement et du paramétrage des outils de calcul des besoins

2

Définition du stock "structurel", induit par le sourcing et les contraintes industrielles et identification des marges de manœuvre d'approvisionnement

3

Plan d'action "coup de poing" sur les références générant le plus de surstocks avec un reparamétrage des règles de gestion et un suivi individualisé du traitement des propositions de commande

4

Analyse de l'impact sur les stocks du biais des prévisions et partage avec les équipes B2B, B2C et export, identification des familles les plus critiques pour le processus de prévisions

5

Mise en place des routines de prévisions :

- Cadrage des réunions Pré-S&OP et S&OP
- Animation du processus de prévisions avec les équipes commerce
- Mise en place des routines interco avec partage des PDP et remontée des alertes

6

Création et mise en place des indicateurs de performance stocks (moyens engagés et résultats) et communication des objectifs

Leviers et Outils



Value Stream Mapping



Révision du paramétrage de l'ERP et du calcul de besoins



Mise en place et armement des routines S&OP

Règles de gestion

		Fréquence de vente		
		X	Y	Z
Contribution CA	Taux de service	~80%	~15%	~5%
	A ~80%	99%	97%	95%
	B ~15%	96%	95%	90%
	C ~5%	95%	90%	Make to Order

Cartographie des stocks



Processus d'animation S&OP



Résultats



Gain BFR de 650 K€ à horizon 3 mois, 1.3 M€ sur 12 mois



Feuille de route court terme (2024) et moyen terme (2028) pour sécuriser la cible

“

L'état des lieux a permis de clarifier la part des stocks liée à des contraintes externes (minimum de commande, fiabilité fournisseur, ventes aléatoires, ...) et celle relevant de la pratique et de performance approvisionnement. L'analyse et le partage de ces causes racines a permis ensuite d'adresser un plan d'action multi-métiers et de mobiliser les équipes approvisionnement, mais aussi les Achats, le commerce et la production.

Lysiane Bessonnet

Contact



LYSIANE BESSONNET

Directrice

 lysiane.bessonnet@kepler-consulting.com +33 6 37 71 55 94 Suivre l'actu 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 +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