



Accélérer le Time-To-Market des projets de R&D dans le secteur des biens d'équipement

PRACTICE
Innovation

SECTEUR
Biens d'équipement

DURÉE DE LA MISSION
12 mois

• Présentation

Sur un marché en évolution rapide et dans un contexte de fluctuation des prix de l'énergie, un fabricant de matériel hautement technique souhaite accélérer la mise sur le marché de ses innovations.

KEPLER propose une approche de type Lean Engineering afin d'optimiser l'ensemble des processus d'acquisition de nouveaux marchés et de développement des solutions techniques. L'ambition est d'accélérer les plannings et de réduire les heures et les coûts de développement.

Notre Approche



Contexte

Un fabricant de matériel hautement technique à destination du monde médical et industriel fait face à plusieurs facteurs de risque :



Un marché en évolution rapide



Une fluctuation des prix de l'énergie



Une concurrence croissante



Objectif

Accélérer et Agiliser



Accélérer le time to market et la rentabilité des grands projets d'Engineering et de Procurement, grâce à une approche de type Lean Engineering

- accroître l'efficacité des différents workflows d'acquisition commerciale, de conception technique amont et d'innovation, de développement détaillé, d'achat et de livraison
- optimiser les interactions entre chaque workflow et les différentes équipes y contribuant (service commercial, recherche amont, bureau d'étude, Achats, logistique, fabrication, construction, etc.)



Méthodologie

1

Approche globale "Top-Down"

- Cadrage macro du processus global cible avec des objectifs pour tous les workflows et ambition en terme de gain (principalement planning et heures)
- Matrices de contraintes entre les métiers et les différents workflows afin de clarifier les zones de liberté sur l'optimisation des processus ("freedom within a frame")

2

Approche "Bottom-Up" par workflow

- Sprints "Lean" de 3-4 jours sur chaque workflow pour :
 - réaliser son VSM (Value Stream Mapping) : analyse du niveau de valeur ajoutée de chaque tâche et reconception du workflow cible
 - définir le lot de Kaizens (solutions d'amélioration) nécessaire à l'atteinte de cette cible
 - évaluer et valider les gains en découlant
- Mise en œuvre immédiate sur les projets de l'entreprise (dans la mesure du possible en fonction des projets en cours et de leur niveau d'avancement)

3

Approches Push & Pull

- Ateliers de travail avec les équipes Métiers pour "pousser" la mise en œuvre des Kaizen (solutions d'amélioration) dans les travaux opérationnels de équipes mobilisées sur les projets
- Ateliers de travail avec les leaders des équipes projet pour "tirer" l'application des Kaizen sur leur projet et ainsi sécuriser l'atteinte des objectifs de Qualité, Coût, Délai et Performance du projet

Leviers et Outils



Opportunités de digitalisation



Potentiels d'optimisation :
coût, qualité, délais, ventes
(taux de réussite)



Amélioration des conditions de travail en identifiant et en s'attaquant aux causes profondes des frustrations

Kaizen Project



Macro-Process post VSM



Résultats

10

Lean sprints avec VSM réalisés
couvrant tous les workflows projet

110

Khrs / an

3M€

Économies générées
sur un an

1,5

mois TTM
(planning)

210

chantiers
KAIZEN



Que ce soit au sein des industries complexes comme dans l'univers des start-ups, les approches Lean sont plébiscitées pour leur capacité à aborder et optimiser rapidement et globalement les processus de conception et de développement des équipes R&D.

Dans ce cas précis, notre client a été en mesure de réduire de 15 à 30% le temps nécessaire pour la réalisation des différents workflows sur le chemin critique du projet.

Mathieu Pailier

Directeur associé - Practice Innovation

Contact



MATHIEU PAILLER

Directeur associé
Practice Innovation



mathieu.pailleur@kepler-consulting.com



+33 (0)6 64 47 90 40



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

