



Diagnostiquer et optimiser la marge outillage d'un équipementier de rang I

PRACTICE
Innovation

SECTEUR
Automobile

DURÉE DE LA MISSION
3 mois

• Présentation

Notre client, équipementier de rang I souhaite diagnostiquer et optimiser sa marge outillage.

KEPLER propose la conduite d'un diagnostic interne assorti d'un benchmark en vue d'identifier les leviers d'optimisation potentiels.

Notre Approche



Contexte



Une marge outillage faible voire négative et absente du radar de performance du programme



Des causes multi-sources (ingénierie, achats, ventes...) et non identifiées de faible rentabilité des outillages



Des concurrents en mesure d'offrir un prix d'outillage inférieur : des optimisations potentielles existent



Objectif

Optimiser le Retour sur Investissement



Augmenter la performance globale de la marge d'outillage réalisée sur les programmes de l'un des Business Group



Méthodologie

1

Diagnostic Interne

- Collecte des faits et des données, analyse des causes profondes et identification des axes d'amélioration préliminaires :
 - 10-15 entretiens internes : Ingénierie, Achats, Programmes, Ventes, Costing (finance)
 - 5-6 entretiens fournisseurs d'outillage
 - Analyse détaillée de 4 programmes représentatifs pour identifier les points forts et les points faibles des principales activités du programme

2

Benchmark Externe

- Réalisation d'un benchmark externe (5 entreprises de secteurs variés) pour identifier les tendances clés, les bonnes pratiques et recommander des leviers d'amélioration
- Challenger les recommandations et les chiffres cibles avec des éléments du benchmark externe

3

Priorisation et quantification

- Formalisation d'une feuille de route pour déployer les leviers prioritaires
 - Mise en priorité des leviers d'amélioration en fonction de leur impact sur la marge outillage et de leur niveau de faisabilité
 - Regroupement des leviers d'amélioration prioritaires en 4 axes de travail
 - Identification de programmes pilotes et définition d'un plan d'action dédié par programme pour déployer les leviers

Leviers et Outils



**Synthèse
des benchmarks**



**Matrice
de priorisation
des leviers
d'optimisation**



**Plan
de déploiement
des chantiers
(streams)**

Synthèse des benchmarks



Matrice de priorisation des leviers d'optimisation



Plan de déploiement des chantiers (streams)



Résultats

15

Leviers d'amélioration
cross-fonctionnels identifiés

4

Chantiers de déploiement
prioritaires définis

4

Programmes Pilote lancés

+15%

Amélioration de la marge outillage

“

La marge outillage dans le cadre d'une entreprise «BtoB» est un sujet complexe de part l'implication d'une multitudes d'acteurs internes (ventes, ingénierie, achat ...) et externes (clients, fournisseurs). Elle est souvent considérée comme peu stratégique et donc faiblement mise sous contrôle bien qu'il y ait de réelles marges de manœuvre et optimisations possibles.

Sébastien Grilli
Directeur associé

Contact



SÉBASTIEN GRILLI

Directeur associé

 sebastien.grilli@kepler-consulting.com

 +33 (0)6 16 37 66 64

 [Suivre l'actu KEPLER](#)

 [Visit Us | 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

