

Développer
significativement
les gains sur
approvisionnements
d'un distributeur de
matériel électrique

PRACTICE

Achats

SECTEUR

Distribution

DURÉE DE LA MISSION

4 mois

Notre client, distributeur de matériel électrique souhaite augmenter et pérenniser les gains obtenus sur les approvisionnements.

KEPLER propose, suite à un diagnostic, un programme d'accompagnement des approvisionneurs, en vue de préparer les négociations, mener des actions coordonnées sur des fournisseurs identifiés et renforcer durablement la collaboration interne.

Contexte

- Notre client, distributeur de matériel électrique, désire tirer profit de son nouveau modèle logistique – multiples plateformes nationales – pour générer des économies.

Objectif(s)

Contribuer à la génération de gains pérennes

Augmenter et pérenniser les gains – assiette et taux – obtenus sur les approvisionnements via les leviers suivants :

- Animation quotidienne des équipes, coaching et mesure hebdomadaire de la performance
- Coordination accrue : massification des quantités sur les commandes, réduction des fréquences de commande, commandes groupées et livraisons cadencées, alignement de la construction des commandes avec les meilleures conditions logistiques négociées
- Construction de commandes nationales cross-plateformes avec négociation centralisée par les achats
- Ciblage des événements clés : pré-saisons, clôtures trimestrielles et annuelles

1 Diagnostic Flash

- Analyse des maturités de gains sur les approvisionnements et cartographie des pratiques de gains et de la gouvernance (animation)
- Cartographie des conditions logistiques contractuelles existantes et inventaire des conditions locales, inconnues ou non partagées
- Construction d'un reporting de suivi avec mesure des gains
 - Mesure de l'avance ou du retard, au global et par plateforme
 - Analyse de la performance historique et existante
 - Identification des pistes d'amélioration, des cibles et des marges de manœuvre

2 Accompagnement et pilotage

- Formation des approvisionneurs à l'identification des opportunités et à la négociation
- Accompagnement des approvisionneurs à la préparation des négociations et suivi de la montée en compétence
- Construction et réalisation d'actions coordonnées au niveau nationales sur des fournisseurs ciblés et selon des conditions et contraintes métiers diverses :
 - Stratégies Achats
 - Actions Marketing
 - Contraintes logistiques
- Transfert d'expérience, des outils et des processus formalisés pour assurer la pérennité

Tableau de bord

+41% **Performance
versus n-1 sur la
même période**

287% **Résultats
sur objectif
projet**

**Pérennité
des gains**

**Relations
inter-plateformes
renforcées**

**Renforcement
de la charnière
Achats-Appros**

“ Nos interventions récentes en plateformes logistiques montrent que les équipes d'approvisionnement peuvent dégager plus d'1% d'économies additionnelles et récurrentes sur masse achats totale. Cette performance requiert néanmoins un plan de déploiement musclé pour rapidement élever les compétences des équipes et impacter durablement les résultats. L'animation d'un tel projet requiert technicité et agilité dans l'activation de leviers diversifiés et rapidité d'action pour saisir les opportunités. ”

Mathieu Louis-Sylvestre
Directeur - Leader Practice Achats

Nos bureaux dans le monde



■ FRANCE

32 boulevard Haussmann
75009 Paris – France

info@kepler-consulting.com

Tel.: + 33 (0)1 44 75 05 35

■ USA

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

usa@kepler-consulting.com

Tél : + 1 (708) 969 1963

■ CHINE

Room 319, 2F, No.135 Yanping Road,
Jing'An District, Shanghai, 200042, China

china@kepler-consulting.cn

Tel.: + 86 (0)21 38 75 10 85

■ INDE

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

india@kepler-consulting.com

Tel.: + 91 (0) 44 40 50 92 00



Contacter l'auteur

Mathieu Louis-Sylvestre

mathieu.louis-sylvestre@kepler-consulting.com