

Instaurer une nouvelle stratégie de négociation et de relations fournisseurs sur la base de modèles d'estimation des coûts par l'I.A.

PRACTICE

Achats

SECTEUR

Automobile

DURÉE DE LA MISSION

5 mois

Notre client,
un équipementier
automobile
souhaite réaliser
des économies
rapides et
importantes.

KEPLER propose
la mise en œuvre
d'un programme de
négociation avec
ses fournisseurs sur
la base de modèles
d'estimation des
coûts appuyés
par l'I.A.

Contexte

- Nouveau plan de compétitivité pour transformer la relation avec les fournisseurs avec l'élimination des incohérences de prix comme premier pilier
- Utilisation d'easyKost depuis quelques années par les équipes de Should Cost en phase d'acquisition et de développement de nouveaux produits sur 3 catégories en phase NPI
- Équipes Achats internationales avec des profils et des niveaux d'engagement variés

Objectif(s)

Délivrer une performance totale

- Utiliser la technologie easyKost comme levier d'identification des incohérences de prix pour obtenir rapidement, des économies d'achat significatives
- Améliorer la maturité des acheteurs sur le contrôle et l'analyse des coûts et instaurer une nouvelle stratégie de négociation et de relations fournisseurs

Méthodologie

1 Définition du périmètre

- Priorisation des catégories à adresser sur la base de critères d'opportunité et d'accessibilité
- Ateliers d'identification des cost drivers commerciaux et techniques par catégorie avec des représentants Achats, Should Cost et Ingénierie
- Sélection des références à inclure dans les modèles à partir des volumes et du potentiel de croissance

2 Collecte et traitement de la donnée

- Collecte de données : cost drivers techniques à partir des plans 2D et 3D, cost drivers économiques à partir des systèmes informatiques et de price lists
- Validation de la baseline avec les référents de chaque catégorie
- Construction des modèles easyKost, calibration et validation (sélection des cost drivers et identification des outliers)



3 Préparation de la phase de négociation

- Estimation des potentiels d'économie selon 3 scénarios : minimum / medium / maximum et identification d'incohérences de prix
- Validation avec les équipes achats des objectifs de négociations et des leviers commerciaux activables
- Construction de kits de négociation par catégorie et par fournisseur (vue 360° de la catégorie, méthodologie easyKost, savings assessment, résultats des analyses par fournisseur, exemplification des écarts)

4 Accompagnement et coaching

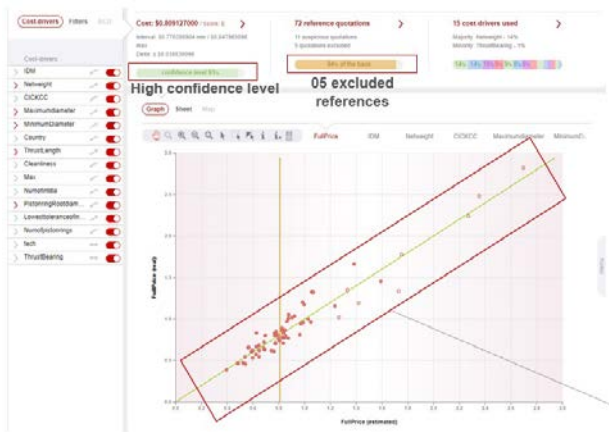
- Support pendant les négociations face aux fournisseurs (présentation de la démarche, arguments...)
- Suivi dynamique des négociations sur Monday : coaching et tracking des économies obtenues

5 Pérennisation de la démarche

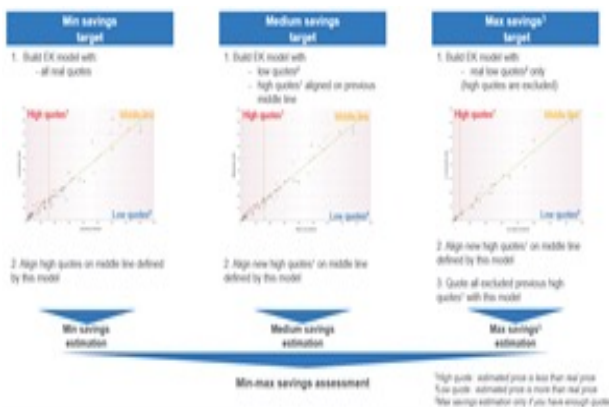
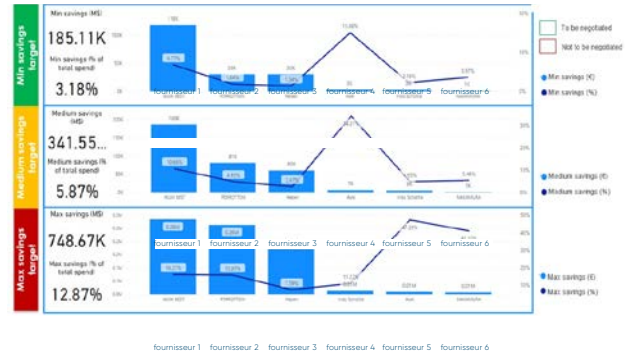
- Mise à jour des processus achats intégrant l'utilisation d'easyKost (category strategy, sélection fournisseur, revue de performance, négociation annuelle...)
- Formation des acheteurs et des équipes de Should Cost à l'utilisation d'easyKost

Leviers et Outils

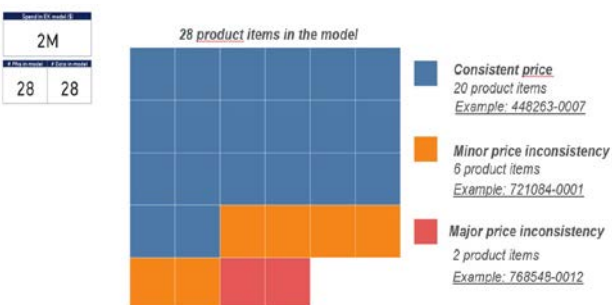
■ Simulations easyKost



■ Kits de négociation



■ Matrice d'incohérence prix



■ Exemple



15 modèles easyKost
créés en 2 mois

\$8M gains obtenus
(incrémental)



**montée en
compétences des
équipes Achats**
en analytique



**montée en
compétences des
équipes Achats**
en négociation
suite à la phase de
coaching



participation à la
**digitalisation des
Achats**



**pérennisation
du processus** grâce
à la formation des
équipes

“L'utilisation de l'IA sur les données ingénierie et achats permet de capturer de nouvelles sources de gains dans un délai relativement court.

Au-delà des économies, cette démarche contribue à familiariser les équipes Achats dans l'utilisation de l'IA et des smart analytics pour optimiser leurs stratégies achats.”

Pierre Rougier
Directeur Associé

Nos Bureaux



Visit Us | Kepler-consulting.com



■ 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 351, 3F, No.135 Yanping Road,
Jing'An District,
Shanghai, 200042, China

china@kepler-consulting.cn

Tel.: +86 (0)21 – 6117 0311

■ INDE

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

india@kepler-consulting.com

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



Contacter l'auteur

Pierre Rougier

pierre.rougier@kepler-consulting.com