

Permettre à un fabricant de biens d'équipement pour le BTP de gagner en compétitivité grâce au Redesign-to-Cost

PRACTICE

Achats

SECTEUR

Biens d'équipement

DURÉE DE LA MISSION

7 mois

Notre client, fabricant de grues et engins élévateurs, souhaite repositionner un modèle dont la compétitivité s'est dégradée au fil des années. Afin de conquérir de nouvelles parts de marché, notamment en Allemagne, il entreprend une reconception destinée à en réduire le coût et améliorer les performances.

KEPLER propose la mise en œuvre d'une Analyse de la Valeur pour identifier les pistes d'économies et aligner la réponse technique aux besoins du marché.

Contexte

- Une volonté de réduire de 20% le prix de revient industriel du modèle visé et d'améliorer sa performance, en limitant sa masse et en facilitant son montage et sa maintenance
- Une stratégie industrielle contrainte et sans concession sur la sécurité des utilisateurs
- Une adaptation nécessaire à la situation sanitaire avec 50% des groupes de travail à animer, en distanciel

Objectif(s)

Délivrer une performance totale

- Identifier et mettre en œuvre des pistes d'optimisation de la valeur (coûts et performances) pour gagner en compétitivité sur un marché en décroissance et très concurrentiel

Méthodologie

1 Animation d'ateliers collaboratifs et transverses pour déployer l'étude d'Analyse de la Valeur : chef de projets, bureaux d'études, production, marketing produit, Ventes, Achats

2 Analyse Fonctionnelle complète du modèle dans le but de qualifier les besoins réels, les services à rendre, caractériser les niveaux de performance requis et challenger les solutions techniques actuelles :

- Catalyser la créativité technique et explorer les concepts disruptifs pour identifier des leviers significatifs de gains
- Créer et présenter des scénarii technico-économiques alternatifs aux solutions actuelles : fiches initiatives présentant les évolutions techniques imaginées, les gains associés, et indiquant les niveaux de risques techniques et commerciaux associés
- Établir des critères communs d'évaluation des pistes d'économies et animer la prise de décision au cours de comités de validation pluridisciplinaires

3 Animation des charnières Bureaux d'Etudes-Achats et Bureaux d'Etudes-Marketing Produit pour :

- Identifier les sources alternatives compétitives et sélectionner les fournisseurs ouverts à l'acte de co-innovation et co-développement
- Valider l'intérêt économique des alternatives techniques
- Animer un «benchmark fonctionnel» des produits concurrents : comparer les solutions techniques des compétiteurs pour chaque service à rendre.
- Recueillir la voix du client sur les optimisations pressenties, les différentes options techniques et leurs impacts sur les performances, et capter les tendances du marché

Outils

Analyse fonctionnelle



Fiches initiatives (24)



Scénarii technico-économiques

[illegible]

16%

**Réduction
des coûts**

50%

**Augmentation
de la marge
opérationnelle**

24

**Pistes
d'amélioration**
étudiées et
présentées



**Augmentation
des performances**
(courbe de charge)
pour atteindre le
niveau du modèle
supérieur



**Instauration
et partage
de la culture**
de conception
à coût objectif
et de management
de la valeur

Un important gisement de création de valeur opérationnelle se situe à l'interface des métiers. C'est pourquoi notre approche méthodologique s'attache à contribuer au décloisonnement des fonctions de l'entreprise.

À travers l'animation des « charnières » entre le Bureau d'Etudes et les autres métiers (Marketing, Achats, R&D, Finances), nous réalisons une médiation des points de vue et une articulation des compétences rendant le développement des produits plus agile.

Nous libérons ainsi les possibilités d'une véritable collaboration transverse qui catalyse la créativité technologique et permet d'opérer un reengineering stratégique.

Le Redesign-to-Cost est le levier privilégié pour augmenter considérablement et simultanément les performances fonctionnelles, économiques et techniques du produit.

José Pendje

Expert Analyse de la valeur

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

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

india@kepler-consulting.com

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

Contacter les auteurs



Mathieu Louis-Sylvestre

mathieu.louis-sylvestre@kepler-consulting.com



José Pendje

jose.pendje@kepler-consulting.com