

## CASE STUDY

### PLAN D'ECONOMIES ACHATS

De nombreux leviers peuvent encore être activés pour optimiser les coûts et maîtriser la marge



## CONTEXTE ET CHALLENGES

---

Un grand groupe industriel, dans un business model d'ingénierie à l'affaire, est fortement concurrencé par de nouveaux acteurs issus des pays émergents. Il lance un plan d'économies pour lui permettre d'être plus performant dans son offre commerciale et de redévelopper ses parts de marché.

## APPROCHE ET MÉTHODOLOGIE

---

Projet de réduction de coûts lancé autour de 3 chantiers :

- Définition et déploiement des stratégies achats et mise en place de Category Managers sur les catégories d'équipements transverses : lancement de RFPs globaux et négociations de contrats cadres Groupe.
- Mise en place de négociations groupées : identification de projets d'achats et d'investissements communs aux différentes BUs et massification des volumes en spot.
- Reconception à coût objectif :
  - Mise en place de groupes de travail communs entre achats et ingénierie pour standardiser et définir les spécifications cibles d'équipements dans une optique de baisse de coût total.
  - Mise en place d'un processus et d'un outil de pilotage des gains en temps réel.

## RÉSULTATS

---

Le projet de réduction de coûts aura généré des gains de 12 à 15% sur les appels d'offre groupe. L'élaboration d'un processus de pilotage des gains sous contrôle a permis de projeter les gains à 10% à horizon 2015.