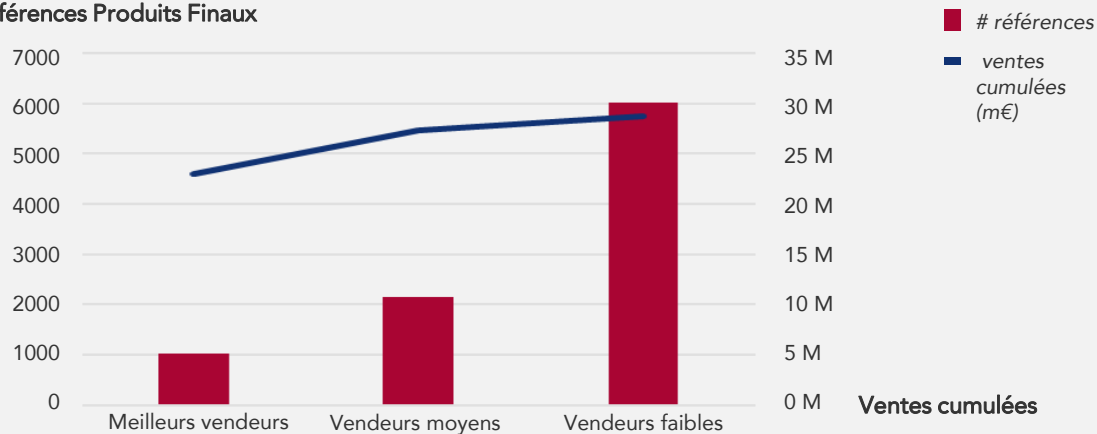


Mise en œuvre du programme de réduction des diversités

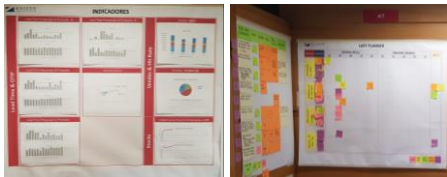
IMAGES AVANT

Références Produits Finaux

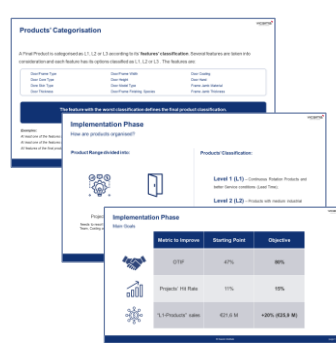


IMAGES APRÈS

Salle de contrôle des missions



Guide de vente



Guide de vente



Problèmes

- Forte dispersion des ventes
- 11 % des produits les plus vendus correspondent à 80% des ventes
- Trop d'options pour spécifier le produit : 246 options par type de modèle, 196 options pour les types de finition

Causes racines

- Manque de connaissance de la gamme de produits au sein de l'équipe de vente
- Long *lead-time* de développement des produits (avec des choix similaires disponibles)
- Faible taux de réussite
- Niveaux élevés de stocks de matières premières

Approche de la solution

- Programme de réduction des références : rationalisation de la gamme de produits
- Amélioration du processus de négociation avec les fournisseurs
- Révision des références de matières premières
- Nouvelle méthode d'établissement des coûts et de budgétisation
- Définition de nouveaux Standards pour le réapprovisionnement et le guide des ventes
- Plus grande sensibilisation aux différents marchés et à la marge des projets

Gains

Économies
Annuelles
1,25 m€

Flux de
Trésorerie
1,5 m€

