

STEP Consulting

met l'analytique au service de la réduction de coûts et de l'amélioration de la performance

Depuis 2 ans, STEP Consulting a fortement renforcé son positionnement dans « l'analytique ». Cette orientation lui permet d'offrir à ses clients des solutions sur mesure pour optimiser leur performance et réduire leurs coûts. Focus avec 2 de ses associés : Christophe Barth et Frédéric Le Corre



Christophe Barth



Frédéric Le Corre

Comment définissez-vous STEP consulting ?

STEP Consulting est un cabinet conseil en stratégie et amélioration de la performance qui œuvre à la fois sur la transformation d'entreprise et sur la réduction des coûts avec une composante analytique forte. Nous intervenons dans des industries complexes comme l'aéronautique dans les domaines de l'ingénierie, de la production, de la supply-chain, des achats et de la finance. Ces deux dernières années, grâce à la création de D3S, notre partenaire spécialisé en data-science, nous avons développé des prestations de conseil à très forte valeur ajoutée s'appuyant sur les technologies de l'intelligence artificielle. Nous analysons de très gros volumes de données et développons des algorithmes permettant d'identifier de nouveaux gisements d'amélioration de la performance. Notre croissance, supérieure à 30 % par an a ainsi doublé depuis la création de D3S.

Quels avantages procurez à vos clients avec les compétences que vous avez acquises dans l'analyse des données ?

Avec des approches « analytiques », nous arrivons à dégager des gains de productivité et réduire les coûts de manière très significative. Ce positionnement correspond à une attente du client qui n'est pas forcément bien adressée ni par les cabinets de conseil traditionnels, ni par les éditeurs de logiciels. Grâce à notre connaissance précise du métier et des processus de nos clients, nous créons des avantages compétitifs avec des solutions développées spécifiquement pour eux. Nous fonctionnons en « mode startup », avec une grande réactivité : nous engageons des projets sur la base de « proof of concept », et une fois les bénéfices démontrés, et la solution développée, nous transférons tout le savoir-faire

STEP Consulting met l'analytique au service de la compétitivité



et les algorithmes aux clients afin qu'ils puissent maintenir durablement de hauts niveaux de performance.

Qu'offrez-vous aux acheteurs ?

En matière d'achats, nous avons élaboré des algorithmes, basés sur l'IA, qui révolutionnent la façon dont les acheteurs sourcent des centaines de milliers de pièces non-standards auprès de leurs fournisseurs. Le « Digital Costing » utilise directement les données techniques issues du bureau d'étude et fournit aux acheteurs des prix cibles avec des niveaux de granularité très fins (coût par matière, temps d'usinage...) : cette approche permet de créer de nouveaux leviers de négociation puissants et factuels générant des gains entre 20 et 30 %. Le « digital costing » est non seulement utile aux acheteurs mais bénéficie également au bureau d'études pour faire de la conception à coût objectif.

Quelles autres approches peuvent permettre d'améliorer la compétitivité ?

Nous adressons tout type de commodité d'achats en mettant des méthodes analytiques puissantes

au service « d'équipes multifonctionnelles » (achats, engineering, production, logistique) : ces approches permettent de disposer de rapports élaborés sur les historiques de consommation afin de mieux négocier les prix, de rationaliser le nombre de références ou d'optimiser la consommation. Par exemple, sur les achats d'aluminium, nous avons développé des méthodes dites de « nesting » (ou imbrication) permettant de déterminer le type et la quantité optimale de « plaques » nécessaire à la fabrication de pièces. Cette approche a ainsi permis d'identifier environ 15 % d'économies sur un périmètre qui concerne plusieurs centaines de millions d'euros.

STEP CONSULTING

98 rue de Sèvres - 75007 Paris
Tél. +33 (0)1 53 86 84 00
Laura.baras@step-consulting.fr
www.step-consulting.fr