

STEP Consulting

pour maîtriser ses coûts en phase de ramp-up

L'aéronautique est inscrite dans les gènes de STEP Consulting depuis sa création en 2004. Diversifié depuis une dizaine d'années à d'autres industries technologiques, le cabinet réalise toujours une bonne moitié de son activité avec les acteurs majeurs de l'aéronautique et de la défense en Europe.

Intervenant majoritairement sur les achats, les opérations, l'Engineering et le support, Step Consulting se différencie en misant sur sa connaissance métiers et en s'appuyant sur son partenaire D3S spécialisé en data science et digitalisation. Grâce à ces 2 atouts, le cabinet a développé une offre en rupture pour accompagner ses clients dans leur quête de performance industrielle.

La transformation digitale comme levier de compétitivité

Conscient des enjeux de ramp-up et de la forte compétitivité auxquels sont actuellement confrontés les fournisseurs et sous-traitants qui doivent répondre aux exigences d'Airbus et de Boeing, STEP Consulting offre à ses clients une alternative pour disposer de plus de visibilité et transformer ce défi en réussite. « *Aujourd'hui, un fournisseur du secteur aéronautique a typiquement 700 ship-sets ou tronçons d'avions à livrer par an. Pour sécuriser les cadences et faire baisser les coûts, il doit mettre sous tension sa propre supply-chain avec une double voire triple source sur chaque Work Package, et optimiser les flux entre ses usines et filiales. Sachant qu'un tronçon peut être composé de 20 à 30 WP différents, cette complexité entraîne une variation de coût de chaque tronçon produit qui peut facilement aller de -5 à +5%. Cela rend très difficile le pilotage fin de la performance industrielle* » explique Christophe Barth, associé chez STEP Consulting.

Connaissance métier et IA pour offrir plus de visibilité

STEP Consulting et D3S redonnent aux industriels une visibilité complète sur leurs coûts. « *En se basant sur une modélisation massive des différents flux de données, nous élaborons des solutions sur mesure pour identifier les vrais écarts de performance masqués par la complexité des opérations. Nous analysons même de façon automatique leurs causes racines : changement de définition ou de process, différences de mix fournisseur, surconsommation de pièces ou encore retard dans la mise en œuvre de*



Christophe Barth, associé chez STEP Consulting

négociations achats... Cette visibilité permet au client d'identifier de nouveaux gisements d'économie. Le digital redonne ainsi un coup d'avance dans la bataille de la compétitivité. » détaille Sébastien Podetti, président de D3S. Une fois que la solution est développée et éprouvée, le savoir-faire et tous les algorithmes sont transférés aux équipes des clients pour qu'ils puissent maintenir durablement de hauts niveaux de performance. « *Pour les directions financières et les directions opérationnelles, notre approche entraîne dans la plupart des cas une vraie transformation des pratiques. La maîtrise des données change leur façon de piloter leur performance et d'interagir entre eux* ».

Des économies de plus de 20 % dans l'aéronautique grâce au Digital Costing

STEP Consulting et D3S ont élaboré pour leurs clients 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



Sébastien Podetti, président de D3S

techniques issues du bureau d'études et fournit aux acheteurs des prix cibles avec des niveaux de granularité très fins (coûts de matière, temps d'usinage...) : cette approche permet de créer de nouveaux leviers de négociation puissants et factuels générant entre 20 et 30 % d'économies particulièrement dans l'aéronautique où le nombre de pièces est très élevé en comparaison au domaine de l'automobile. « *Le digital costing est non seulement utile aux acheteurs mais bénéfique également au bureau d'études pour faire de la conception à coût objectif* » rajoute Frédéric Le Corre, l'un des 4 associés de STEP Consulting.

STEP
CONSULTING



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