

***La démarche Low Cost : une  
meilleure appréciation des besoins  
pour un service public local adapté  
et moins coûteux***

**Alain JOUANJUS**

Chargé de mission auprès du secrétaire général du Conseil  
Général de l'Armement  
Ex-DGS de la Ville de Cannes

**Séminaire OPTIMA  
21 mai 2015**

# SOMMAIRE

1. **Modalités de la démarche Low-Cost**
  - a) Définition
  - b) Mise en œuvre
  
2. **Les différentes phases de la démarche Low-Cost**
  - a) Phase définition
  - b) Phase acquisition
  - c) Phase réalisation
  - d) Phase service après-vente
  
3. **Bilan**



# 1. Modalités de la démarche

## a) Définition

Objectif : réaliser autant de projets malgré la baisse des ressources



Revoir l'ensemble du processus de conception - développement des projets



# 1. Modalités de la démarche

## a) Définition

- **Low Cost** = opération consistant à mettre à nu un produit, le dépouiller de ses attributs annexes pour n'en retenir que le cœur, c'est-à-dire la fonction essentielle
- Prise en compte du **coût global** de possession (études, réalisation, fonctionnement, matériel humain, maintenance)
- Doit procéder d'une **volonté** au plus haut niveau (car on ne fera pas ce qui serait le plus beau)

## 1. Modalités de la démarche

### b) Mise en œuvre

- **Groupe de travail** piloté par l'Adjoint au finances et le Directeur Général des services associant les directions chargées :
  - de la mise en œuvre et de l'exploitation du projet concerné (direction cliente)
  - de piloter la réalisation (services techniques) ou l'acquisition (achats, prestations de services)
  - du contrôle de gestion, de l'évaluation
  - du développement durable
- **Présentation** régulière en comité de direction, séminaire des cadres... pour bien faire adhérer l'ensemble des cadres
- **Formations** au métier d'acheteur par un intervenant extérieur
- Intervention d'un **économiste** en tant que de besoin pour apprécier le couple spécification / coût supplémentaire

# SOMMAIRE

## 1. Modalités de la démarche Low-Cost

- a) Définition
- b) Mise en œuvre

## 2. Les différentes phases de la démarche Low-Cost

- a) Phase définition
- b) Phase acquisition
- c) Phase réalisation
- d) Phase service après-vente

## 3. Bilan



## 2. Les différentes phases de la démarche Low-Cost

### a) Phase définition

#### L'importance de la phase de définition :

- **Se limiter aux stricts besoins du « client »** (usager, service, ...)
- Remettre en cause tout supplément intéressant mais **générateur de surcoûts** en réalisation ou en fonctionnement
- Sur les normes, **les règles à respecter** : échanger avec les services en charge  
→ en faire un respect intelligent
  - *mise en accessibilité → autres cheminements ? autres accès que l'ascenseur ou le plan incliné ?*
  - *rénovation de gymnase → besoin de vestiaires ? lieux divers à mutualiser ?*
  - *construction d'une piscine → couverture ? gradins ? espace restauration ? ....*
  - *capitainerie → besoin de voir tous les bateaux ? espace de réception ?*
- **Approche par le coût** = la réalisation ne pourra pas dépasser tel montant → trouver des économies quitte à dégrader les performances

## 2. Les différentes phases de la démarche Low-Cost

### b) Phase acquisition

- Recours au **sourcing** ( recherche de sources ), **Benchmarking** ( parangonnage )
- Ne pas hésiter à avoir la possibilité de :
  - variantes mais sous forme d'économies, pas d'options à ajouter
  - négociation de l'offre
- Organiser la discussion face aux fournisseurs bien rodés à la vente et /ou contentieux
- **Raisonner en coût complet** y compris charges de personnel



## 2. Les différentes phases de la démarche Low-Cost

### c) Phase réalisation

- **Contrôler** en permanence
- **Aller soi-même** (ou via un prestataire) sur le terrain
- **Etre un client exigeant**

## 2. Les différentes phases de la démarche Low-Cost

### d) Phase service après-vente

- Le plus ingrat commence
- Multitude de petits défauts à rectifier
- **Recours aux garanties**, ne pas laisser dériver un petit problème

# SOMMAIRE

- 1. Modalités de la démarche Low-Cost**
  - a) Définition
  - b) Mise en œuvre
  
- 2. Les différentes phases de la démarche Low-Cost**
  - a) Phase définition
  - b) Phase acquisition
  - c) Phase réalisation
  - d) Phase service après-vente
  
- 3. Bilan**



### 3. Bilan

- Procéder à un **retour d'expérience du processus** pour les suivants ou ceux qui sont en cours
- **Convaincre du bien fondé de la démarche**
- Economie 5 % : sur une année 3M€ / 60M€
- **Démarche d'équipe** qui doit être soutenue tout le long du processus
- **Valoriser l'équipement et les choix faits** (= pas un produit bas de gamme au rabais mais un produit / un service, rendu possible grâce à cette démarche)

***La démarche Low Cost : une  
meilleure appréciation des besoins  
pour un service public local adapté  
et moins coûteux***

**Alain JOUANJUS**

Chargé de mission auprès du secrétaire général du Conseil  
Général de l'Armement  
Ex-DGS de la Ville de Cannes

**Séminaire OPTIMA  
21 mai 2015**