
SUPPLY CHAIN

LA SUPPLY 4.0 SERA AGILE ET APPRENANTE

L'intensification des échanges internationaux, la croissance des ventes en ligne, les mutations dans la création et le maintien de la relation client font de la supply chain un contributeur critique dans la réalisation des ventes, la satisfaction client et la rentabilité.

ENJEUX

IDEES APPROCHE IMPACT EXPERTS

RÉDUIRE LES COÛTS, AMÉLIORER LA QUALITÉ DU SERVICE CLIENT, PRODUIRE ET LIVRER PLUS VITE ET À TEMPS, TROUVER DE NOUVEAUX GISEMENTS DE CROISSANCE, LES ACTIONS POUR ACCROÎTRE LA PERFORMANCE DE LA SUPPLY CHAIN EN PLEINE MUTATION DIGITALE SONT DOUBLEMENT IMPORTANTES : ELLES IRRIGUENT LES PROCESSUS ET NOURRISSENT LES RÉSULTATS DES ENTREPRISES LES PLUS AGILES.

La supply chain 4.0, comme l'usine du futur, les achats ou les flux qui la structurent, s'appuie sur une cohorte de pratiques et d'outils : équipements RFID, applications et plateformes collaboratives, internet des objets, réalité augmentée, fabrication additive, data management et intelligence artificielle, applications mobiles, systèmes de palettisation et stockage, transports innovants.

Comment mieux résister à la concurrence et maîtriser stocks et trésorerie ?

Adapter à ces pratiques et outils une supply chain encore en devenir ou au contraire héritière d'un passé encore bien présent peut devenir un enjeu de survie.

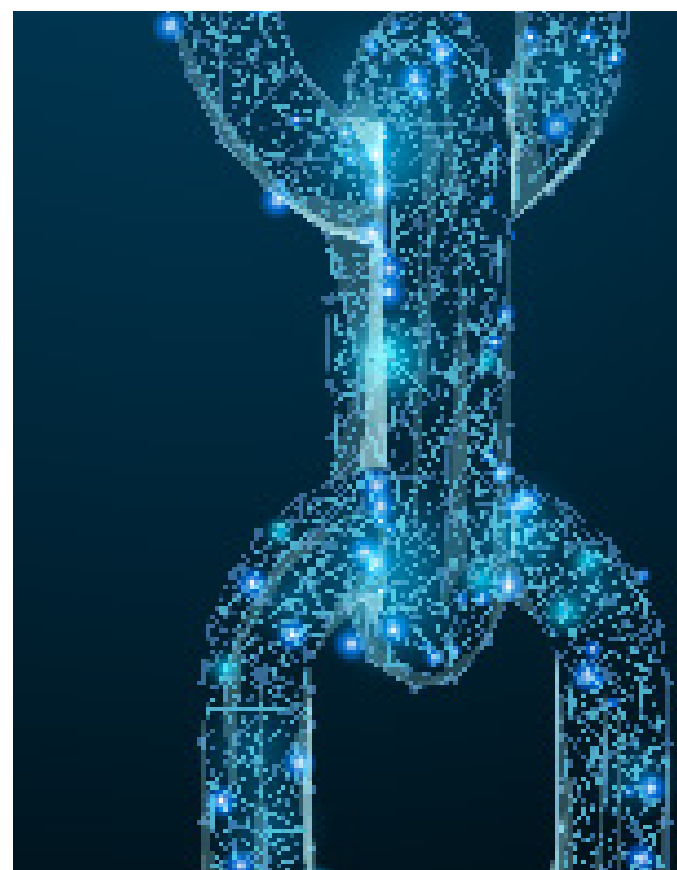
Cela nécessite une prise de conscience du top-management, un déploiement au long de la chaîne managériale, une application au sein des équipes supply mais aussi de toutes les autres équipes.

Nombre de retailers et d'industriels souffrent aujourd'hui de ne pas avoir adapté leur modèle.

Ils perdent des parts de marché, leur compétitivité décroît. Ils ont conscience que leur connaissance de leurs clients n'est ni très précise ni assez personnalisée, et que les erreurs de planning se transforment en stocks d'invendus.

Un client non satisfait se reporte en un clic sur l'offre concurrente à portée de souris.

Comme au sein des usines, la mutation vers le 4.0 est-elle capable de résoudre des problèmes dont la cause réside dans des systèmes de pensée, des postures de management et des modes d'exécution ?



Comment devenir plus rapide, plus synchrone, plus granulaire et plus précis ?

Répondre à ces simples enjeux nécessite la construction, le déploiement et l'ancrage culturel d'un processus de planning performant ajusté en temps réel.

La couche 4.0, ou numérique, sert alors de condensateur, d'accélérateur, de propulseur et de propagateur de cette décision.

Sans un processus S&OP robuste et préalablement efficace, cette avancée numérique aurait-elle un sens ? Améliorerait-elle la rentabilité ?

Les équipes supply chain du constructeur automobile Renault affirment par exemple avoir co-construit avec une start-up un jumeau numérique de leur chaîne logistique. Il recalcule rapidement les scénarios optimaux dès qu'une variable est modifiée sur la chaîne, dès que le processus S&OP donne une nouvelle impulsion.

La supply chain doit s'adapter aux objectifs de profit de l'entreprise, pas l'inverse.

Construire une supply chain agile et transverse libère des solutions fertiles en avantages compétitifs.

Cette décision et son exécution efficace s'appuient sur la traçabilité, sur l'exploitation en temps réel de données fiables et vérifiées, sur l'action coordonnée entre tous les services de l'entreprise et de ses fournisseurs.

Le planning S&OP ou PIC est un must have afin d'offrir le bon produit au bon moment tout en contrôlant les inventaires, en réduisant au maximum le stock de produits finis.

Une grande entreprise de mode a divisé ses frais de transports aériens par 5 tout en améliorant ses livraisons et la satisfaction de ses clients. Pour l'analyse granulaire de la demande client au pas de la semaine (ici, les tailles) les équipes supply chain ont mis en place un outil numérique afin de prendre des décisions précises plus vite, en connexion avec les informations fournissantes les plus actualisées possible.

De nouvelles opportunités de ventes en ont découlé chez un client majeur, ce qui est au delà des prévisions du planning S&OP et même des espérances.



Les leviers d'adaptation à la demande client doivent être actionnés au sein d'un véritable système de management pour garantir l'obtention d'améliorations rapides et leur pérennisation en s'appuyant sur 6 bonnes pratiques :

6 BONNES PRATIQUES

1. Analyser la demande client
2. Optimiser les opérations en entrepôt
3. Utiliser des logiciels superposés à l'ERP
4. Intégrer les données fournisseurs
5. Optimiser les transports
6. Coordonner les services

MESUREZ EN 10 QUESTIONS VOTRE ADAPTATION AUX ENJEUX DE PERFORMANCE SUPPLY CHAIN 4.0		
N°		Oui/Non
1	Avez-vous un processus de planning S&OP en routine hebdomadaire pour aligner tous vos services et tous vos fournisseurs ?	
2	Votre stratégie est omnicanal, vos différents services collaborent de manière fluide et les gains sont constants	
3	Le niveau de reporting et de granularité des données utilisées est adapté à vos challenges de profitabilité	
4	Utilisez-vous toutes les données pertinentes à votre disposition, y-compris les données clients et fournisseurs ?	
5	Votre taux de service est perçu comme satisfaisant pour tous vos clients interrogés régulièrement à ce sujet	
6	Vos lead-times fournisseurs et internes vous permettent d'avoir une rotation de l'inventaire supérieure à 3,0 en réaction aux variations de la demande client	
7	Vous réduisez constamment le stock de produits finis et vous collez à la demande client compte tenu des approvisionnements/ productions nécessitant un temps long ?	
8	Etes-vous en capacité suffisante et constante de livrer à temps vos clients et de répondre à la demande sur les réseaux sociaux ?	
9	Définissez-vous et communiquez-vous sur votre stratégie supply-chain comme un avantage concurrentiel en interne comme auprès de vos fournisseurs ?	
10	Vous tirez le maximum de votre inventaire en le rendant disponible à la vente quelque soit l'endroit où il se trouve	
	Nombre total de OUI →	

Compléter le questionnaire en ligne et
obtenir un diagnostic personnalisé >



Les avantages d'une supply chain performante

Nouvel arrivant sur le marché du retail bricolage-jardinage-maison face à une concurrence fortement implantée, un site de ventes privées structure l'entreprise autour de la performance de sa supply chain.

Pour satisfaire la demande client et assurer sa réputation sur les réseaux sociaux, l'e-commerçant a investi dans l'installation d'une nouvelle machine d'emballage et fait baisser ses coûts de transport.

Sa décision d'investir dans le stock avancé sur les produits à haute-valeur ajoutée lui permet de répondre mieux à la demande et de livrer plus vite, c'est à dire à la vitesse nécessaire pour être plus compétitif que les concurrents.

« La meilleure supply chain ? C'est celle qui nous permet d'aller vite, mais surtout d'aller plus vite que nos concurrents pour satisfaire les attentes de nos clients. »

21000

COLIS PAR SEMAINE

Outre une réponse client améliorée, le système de management de sa supply chain a eu une influence positive sur le coût logistique de l'e-commerçant. Il fait mieux que la moyenne nationale qui s'élèverait à 12% du CA net selon l'ASLOG, Association Française pour la Logistique.

20%

DE REDUCTION DU VOLUME TRANSPORTÉ

La supply chain joue un rôle tactique. Sa performance permet à l'entreprise de se différencier sur un marché qui munit vite en imposant de nouveaux standards d'excellence opérationnelle qui s'améliorent continuellement, face à des concurrents installés.

Pour atteindre ce niveau, la collaboration avec les fournisseurs demeure essentielle et se traduit par des solutions gagnant-gagnant, en harmonisant aussi bien les flux d'informations que les flux physiques. Le traitement des données et des marchandises est plus fluide.



Comment adapter la supply chain aux objectifs de performance

En premier lieu il est nécessaire d'analyser les performances actuelles, identifier les gisements de vitesse, de qualité, d'engagement des équipes, pas seulement celles du département supply.

L'étape suivante est celle de l'alignement entre les objectifs de performance économique de l'entreprise et les capacités projetées de la supply chain.

Ce moment de partage, de discussion, d'alignement doit s'opérer avec rigueur et régularité.

Chaque erreur d'appréciation peut en effet se métamorphoser en immobilisations coûteuses ou en articles vendables ou vendus, mais manquants.

La décision d'investir découle ainsi d'une observation sincère, d'une réflexion posée, et d'une tactique à laquelle chaque partie prenante peut adhérer qu'elle soit membre des équipes supply ou d'autres départements de l'entreprise.

Cependant, le montant de l'investissement n'est pas la garantie de la compétitivité.

l'investissement n'est pas la garantie de la compétitivité

Bien dimensionner préalablement son Rol et utiliser la veille concurrentielle et technologique sont deux actions efficaces à mener pour valider les choix stratégiques.

Comme dans d'autres activités économiques, les potentiels énormes de calcul, de production de données, d'intelligence artificielle, d'automatisation et de robotisation de la supply chain 4.0 ne doivent pas servir à combler les carences d'un

la chaîne managériale. système de management soit inexistant, soit pas assez mûr, soit encore pas assez bien partagé au sein des équipes tout au long de

Un système de management du planning s'impose. Il permet de libérer les collaborateurs de tâches et de questionnements dévoreurs d'énergies et de trésorerie.

Il aligne les équipes, facilite les collaborations et concentre les énergies vers le but commun à tous : **la satisfaction client atteinte par un système qui génère constamment du profit.**

Thierry Martin et Thierry Tanière ont fondé la plateforme d'experts en Excellence opérationnelle OPEXPARTNERS. Depuis plus de 30 ans ils accompagnent les directions générales sur l'amélioration de leur performance opérationnelle et sur leur processus de transformation managériale

