



Les Rois de la Supply Chain 2009

SOCIETE UTILISATRICE	
Nom de la société :	DELTA PLUS GROUP
Secteur d'activité	Fabricant et distributeur d'Equipements de Protection Individuelle (EPI). Un des 5 leaders mondiaux.
Chiffre d'affaires annuel	152 Mo €
Effectif	700
Nom et fonction du représentant	GILLIARD Nicole – Responsable Marketing Communication
N° de téléphone	04 90 74 20 33
e-mail	nicole.gilliard@deltaplus.fr
SOCIETE PARTENAIRE	
Nom du partenaire (qui a fourni tout ou partie de la solution)	FUTUR MASTER
Nom du représentant	Etienne ALLIER
N° de téléphone	01 46 08 39 62
e-mail	etienne.allier@futurmaster.com
PROJET réalisé depuis 2006	
1. Problématique	Optimiser l'approvisionnement de 20 filiales de distribution à travers le monde et de nos distributeurs dans + de 70 pays sur 5 familles de produits aux normes européennes
2. Solution mise en œuvre (type d'organisation, de logiciel, d'équipements, autres...)	<p style="text-align: center;">RE-ENGINEERING DE LA SUPPLY CHAIN 2004-2008</p> <ul style="list-style-type: none"> - Construction de 2 plates formes logistiques chinoise (5.000 m2) et indienne (3.000 m2) qui modernisent et renforcent notre supply chain dès 2005 avec la mise en place de stocks intermédiaires : situées près des principaux sites de production, elles peuvent stocker les références A de la gamme globale, soit pour une offre commerciale complète au départ de l'Asie, soit pour approvisionner l'ensemble de nos filiales en containers mixtes. - Déploiement du même système informatique d'exploitation dans toutes nos filiales, entre 2004 et 2008, augmentation de notre réactivité avec la visualisation des stocks et mouvements de tous les dépôts à l'instant T. - Analyse des ventes et modélisation de la demande grâce à l'achat de l'outil Futur Master, pour compléter le pilotage de notre Supply Chain mondiale.
3. Objectif	Pilotage efficient de notre supply chain mondiale – Différenciation concurrentielle
4. Description de l'application	<p>Futur Master est constitué d'un module Forecast pour modéliser les ventes et générer des prévisions, et d'un module DRP déterminant par corrélation les besoins en approvisionnement par sourcing. Le prévisionniste assure la modélisation de chaque modèle sur 20 marchés soit 4000 courbes travaillées par exception d'un mois sur l'autre. Il intègre les informations commerciales émanant des Market Units (références, promotions,...) et des Strategic Business Units par gamme (lancements et arrêts de produits, positionnement marketing, cannibalisation...), afin de réajuster ses PV trimestriellement.</p> <p>Une technicienne en charge du paramétrage du DRP guide les approvisionneurs et vérifie la cohérence des besoins nets issus de ces prévisions, afin de planifier soit les approvisionnements direct Fournisseur soit, sur maille hebdomadaire, les embarquements depuis les plateformes Asie vers la plateforme France soit les approvisionnements en flux tendus entre les plateformes Chine ou Inde et les usines de production. Le module d'optimisation de Futur Master</p>

	permet de constituer des containers complets (Equivalents 27m3)
5. Périmètre de l'application (fonctions, pays, sites, populations... concernés)	En 2008 : 35 % du CA du groupe, 3 plates formes logistiques (Inde, Chine et France). 20 filiales de distribution (Europe, Moyen Orient, Amérique du Sud, Asie). Fonctions : achats, approvisionnements, gestion des stocks, process global de gestion de la commande client. Lignes de produits : 5 familles de produits concernées (protection de la tête, des mains, des pieds, du corps et systèmes anti-chute)
6. Date de mise en œuvre	2007
7. Durée de la mise en place	6 ans (re-engineering de la SC) 12 mois (logiciel Futur Master)
8. Nombre d'utilisateurs concernés	20 personnes
9. Difficultés rencontrées et réponses apportées	Le nombre important de famille produits (5), de produits (1500) et de références article (8000) : intégrer graduellement les familles produits en commençant par les plus complexes. Faible fiabilité des fournisseurs asiatiques : monitoring de leur capacité de production et adéquation de nos ordres par rapport à leur planification.
10. Résultats obtenus (qualitatifs et quantitatifs)	Diminution des stocks et coûts de revient locaux des filiales, diminution des stocks de la plateforme France en approvisionnant en flux tendus. Les produits en cascade n'ont plus que 5 semaines de stock de sécurité et 1 semaine de stock de cycle sur la plateforme France, 8 semaines sur les plateformes Asie. Le service client a augmenté de 10 points sur ces produits.
11. R.O.I. estimé	Le re-engineering de la SC a été avant tout décidé pour structurer celle-ci, pour développer un modèle unique sur le marché des EPI avec différenciation et un avantage concurrentiels. Le ROI est estimé à partir de 2010 lorsque nous atteindrons 200 Mo € de CA.
12. Perspectives d'évolution	70% du CA géré sous le logiciel d'ici 2 ans, en poursuivant l'extension du logiciel à nos différentes gammes et en y intégrant les périmètres de nos 2 autres plateformes européennes : Italie et Pologne. A terme tous les approvisionnements des plateformes devraient être gérés grâce à l'outil FM, ces dernières desserviront directement l'ensemble des marchés sans passer par des dépôts intermédiaires qui ont donc vocation à disparaître.
13. En quoi cette solution est-elle innovante ?	Elle nous permet d'être le seul intervenant sur notre marché à livrer en tout point du globe des produits de qualité identique aux normes européennes sur l'ensemble de la protection individuelle, quelque soit le conditionnement souhaité par le client (du conteneur à l'unité).
14. En quoi le projet a-t-il impacté les performances de l'entreprise ?	Limitation de la rupture de stock sur les produits de type A : satisfaction client en hausse. Conquête de nouveaux segments de marché : grands comptes multinationaux. Croissance du CA permanente et supérieure à la concurrence.
15. Le projet a-t-il une dimension développement durable ? (Si oui, précisez)	Réduction importante de la distance et de la densité des flux.