



# Les Rois de la Supply Chain 2009

<b>SOCIETE UTILISATRICE</b>	
Nom de la société :	SPERIAN PROTECTION
Secteur d'activité	Equipements de protection individuelle (gants, chaussures, vêtements, dispositifs de protection etc...)
Chiffre d'affaires annuel	754 M€ en 2007
Effectif	6 000
Nom et fonction du représentant (signataire du document)	Vice President Logistics & Supply-Chain EMEA
N° de téléphone	+ 33 (1) 49 90 70 41
e-mail	<a href="mailto:phassoun@sperianprotection.com">phassoun@sperianprotection.com</a>
<b>SOCIETE PARTENAIRE</b>	
Nom du partenaire (qui a fourni tout ou partie de la solution)	TXT e-solutions
Nom du représentant (signataire du document)	Gilles Alais
N° de téléphone	01 55 80 79 40
e-mail	Gilles.alais@txtgroup.com
<b>PROJET réalisé depuis 2006</b>	
1. Problématique	<p>La complexité des processus logistiques liés à la croissance du groupe et à sa forte présence internationale a amené Sperian Protection à restructurer et à optimiser sa Supply Chain en mettant en place un S&amp;OP qui impliquait de revoir le processus de gestion de la demande.</p> <p>Cette restructuration s'inclut dans un concept plus global de « One Stop Shopping » qui a pour objectif d'assurer une présence de l'ensemble de la gamme de produit dans n'importe quel point de vente à travers le monde.</p> <p>Plusieurs éléments expliquent la complexité de la chaîne logistique chez Sperian :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 75% de la production est réalisée en interne via 31 sites de production répartis en Europe et en Amérique, et 25% via des sous-traitants asiatiques (en Chine, Malaisie, Corée...).</li> <li>- Sperian gère 150 fournisseurs au total</li> <li>- le portefeuille clients est varié, du petit distributeur spécialisé jusqu'au grand distributeur générique et réparti à travers le monde.</li> <li>- la gamme de produit est large et profonde, 8 gammes pour un total de 15 000 skus.</li> </ul>
2. Solution mise en œuvre (type d'organisation, de logiciel, d'équipements, autres...)	Mise en place d'une solution de planification collaborative des prévisions des ventes, TXTDEMAND.
3. Objectif	Améliorer la fiabilité des prévisions des ventes et la collaboration entre les différentes filiales.
4. Description de l'application (20 lignes maxi)	La solution TXTDEMAND est intégrée avec l'ERP Sap et gère la quasi-intégralité de la gamme de produits Sperian Protection. La prévision est calculée sur la base de statistiques avancées, combinées aux algorithmes correspondant aux différents profils de produits. Les résultats sont ensuite soumis pour validation de

	de produits. Les résultats sont ensuite soumis pour validation aux planificateurs, commerciaux et responsables régionaux. Chaque acteur collabore à distance à l'élaboration du plan, en examinant la portion qui le concerne, en l'enrichissant grâce à sa propre connaissance du marché et en proposant les modifications qu'il juge nécessaires. L'interface de type Excel, associée à la possibilité de travailler « par exception » simplifie l'activité quotidienne des utilisateurs qui travaillent de manière plus efficace et participent de façon encore plus active au processus.
5. Périmètre de l'application (fonctions, pays, sites, populations... concernés)	7 planificateurs / 35 commerciaux / 8 responsables régionaux de la zone Europe, Moyen-Orient et Afrique.
6. Date de mise en œuvre	Novembre 2006
7. Durée de la mise en place	2 phases d'implémentation Nov 2005 et Nov 2006
8. Nombre d'utilisateurs concernés	50 utilisateurs
9. Difficultés rencontrées et réponses apportées	
10. Résultats obtenus (qualitatifs et quantitatifs)	Fiabilité des prévisions a augmentée de 35 points sur les 3 dernières années et se situe à 62% Les stocks de produits obsolètes ont baissé de 7%. Bonne implication de l'équipe de vente et bons retours grâce au gain de temps par la gestion par exception, à l'interface utilisateur convivial et aux formules plus de prévisions plus fiables. Uniformisation du processus de planification des prévisions à travers le groupe.
11. R.O.I. estimé	Augmentation de la fiabilité des ventes a entraîné une augmentation de 15% de la disponibilité produit et par la même une augmentation du taux de service
12. Perspectives d'évolution	Création en septembre 2008 d'une cellule dédiée à la gestion des forecasts avec « fine-tuning » et création de nouveaux algorithmes spécifiquement adaptés aux trends de ventes des produits de l'entreprise
13. En quoi cette solution est-elle innovante ?	Une véritable démarche collaborative associée à une conduite de changement impliquant un vrai commitment des country managers mesurés sur la fiabilité de la prévision et non plus uniquement sur le chiffre d'affaire.
14. En quoi le projet a-t-il impacté les performances de l'entreprise ?	L'entreprise a pu bénéficier d'une croissance de + 36% depuis 2004 en partie liée à l'amélioration du taux de service, alors que les stocks sont stables en nombre de jours de ventes (77 jours en moyenne en 2004 pour 74 jours en 2008)
15. Le projet a-t-il une dimension développement durable ? (Si oui, précisez)	