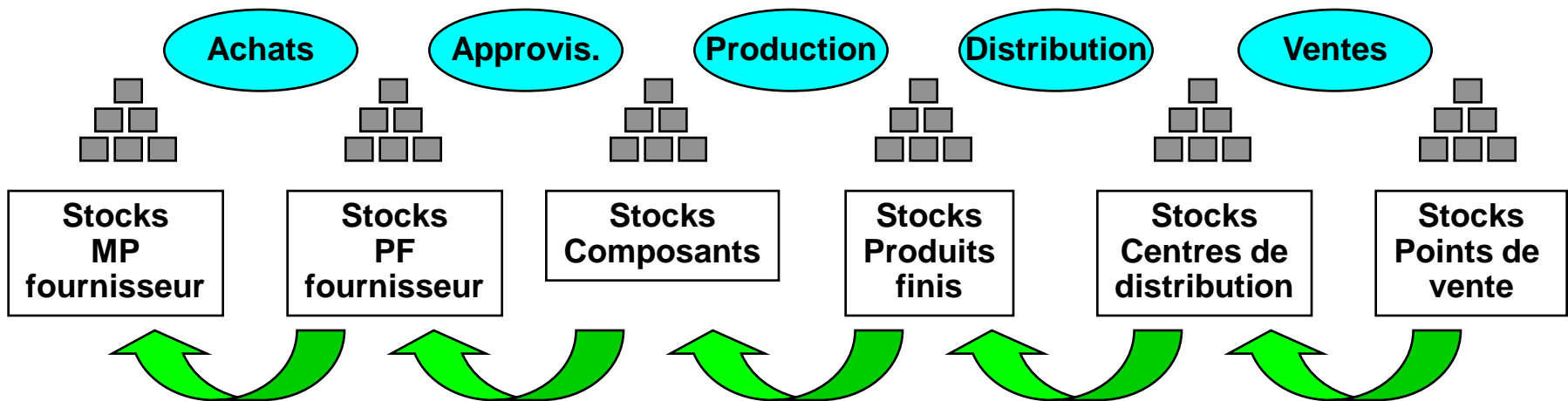


Supply Chain et collaboration clients-fournisseurs

**Entretiens de Rungis
24 septembre 2009**

L'organisation traditionnelle



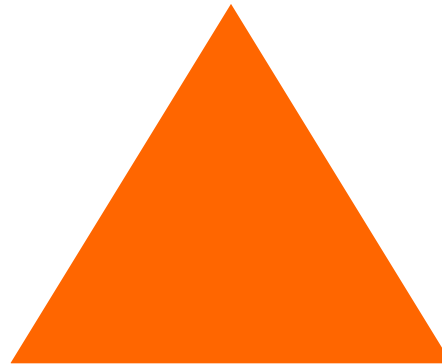
Gestion indépendante de chaque stock

Processus fragmenté

Les missions de la supply chain

Service au client

- *Disponibilité des produits*
- *Qualité des produits*
- *Délais de livraison*
- *Qualité de service*



Réduction du BFR (stocks)

- *Matières premières*
- *En cours*
- *Produits finis*

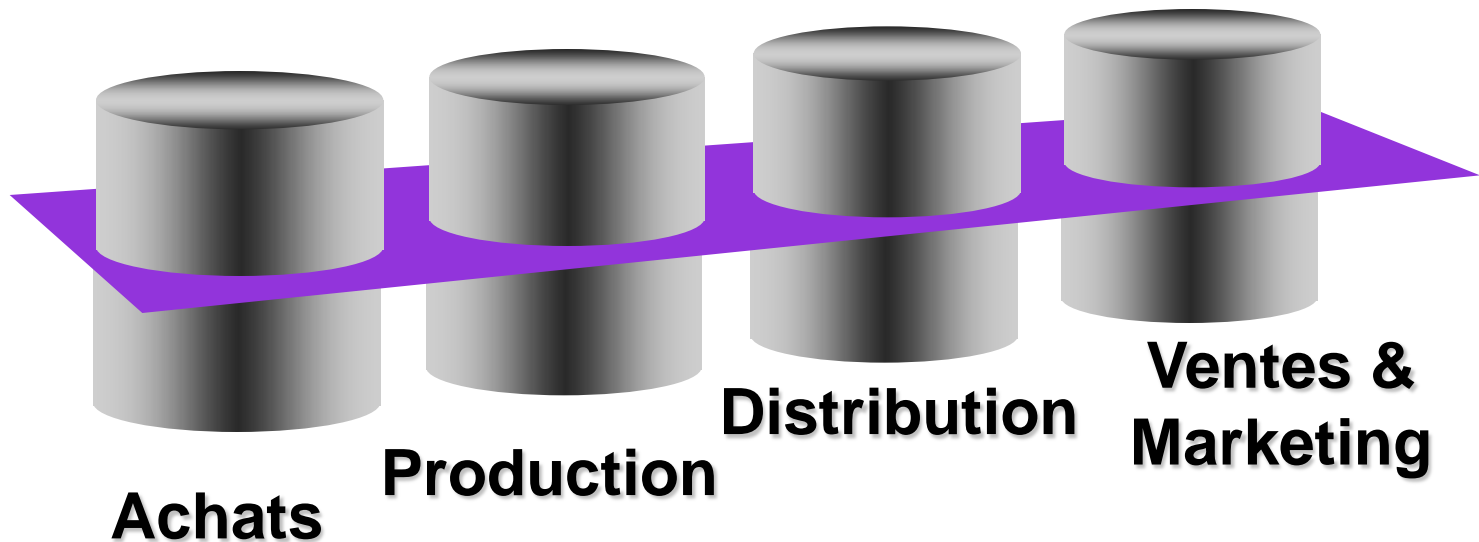
Réduction des coûts

- *Optimisation de l'utilisation des capacités et des transports*
- *Productivité des opérations*
- *Élimination des gaspillages*

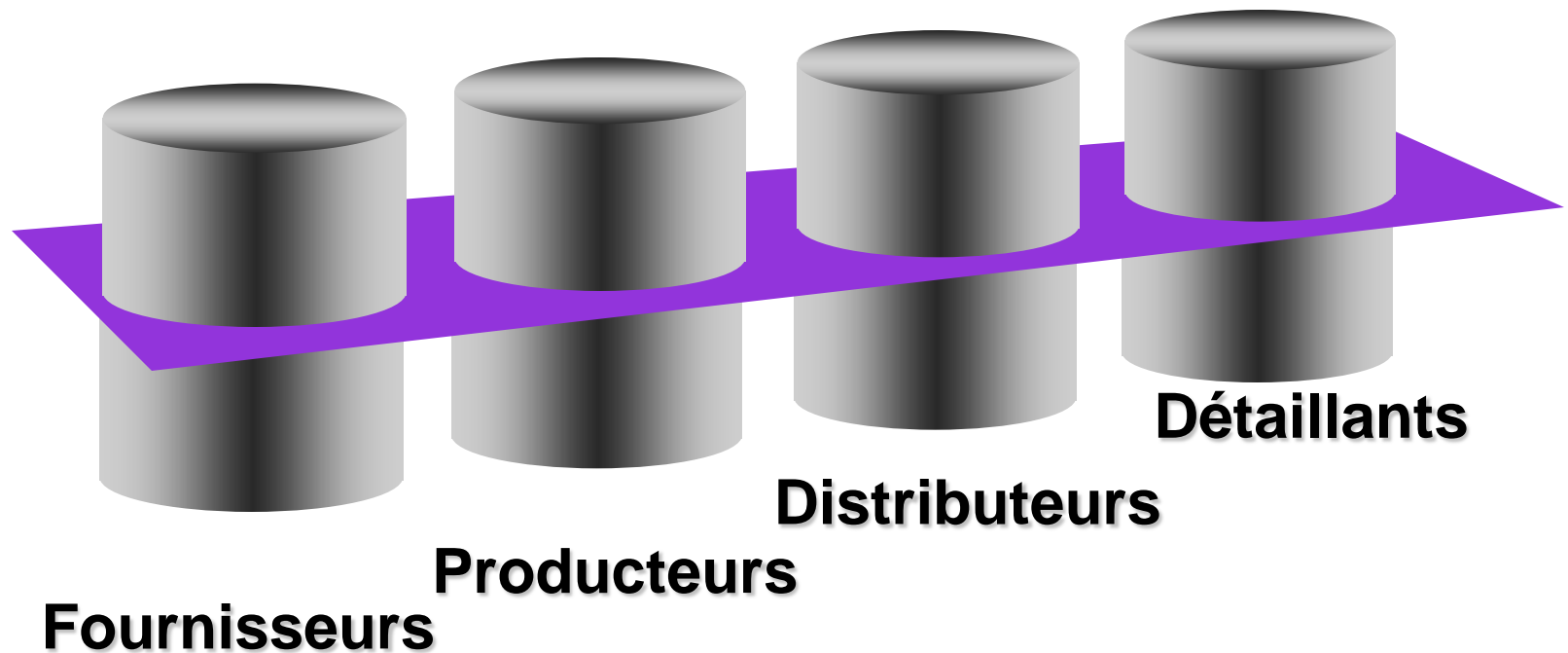
Supply Chain Management

- **Vision globale de la chaîne logistique**
(au lieu de fragmenter les responsabilités dans les divers domaines fonctionnels : achats, production, distribution, ventes)
- **Sa conception est une décision stratégique**
Toutes les fonctions sont concernées du fait de son influence sur les coûts et sur la compétitivité commerciale
- **Les stocks sont considérés dans une autre perspective**
Ils constituent le dernier moyen d'équilibrage et non le premier
- **Les systèmes logistiques et les systèmes d'information doivent être intégrés**
On ne peut plus se contenter d'interfaces

La supply chain interne : l'intégration à travers les barrières fonctionnelles

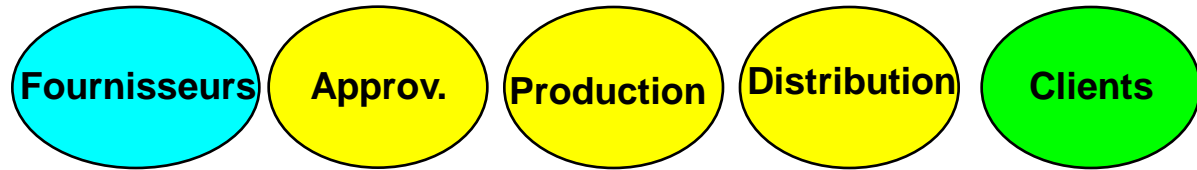


La supply chain externe : l'intégration inter-entreprises

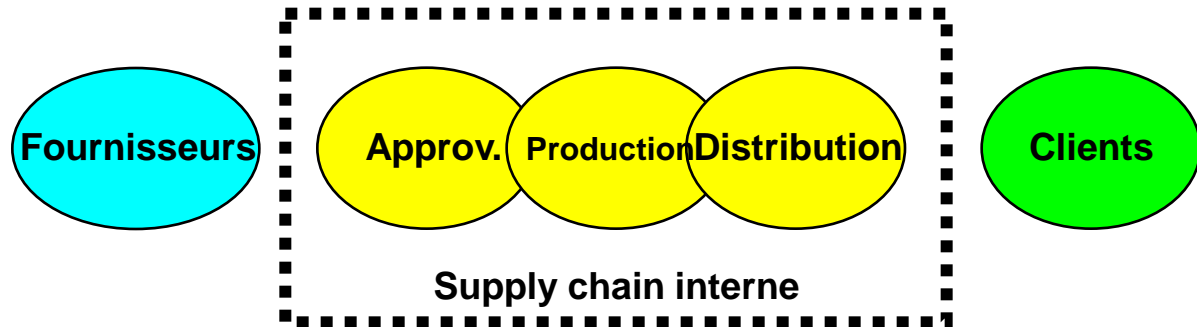


Le degré d'intégration de la Supply Chain

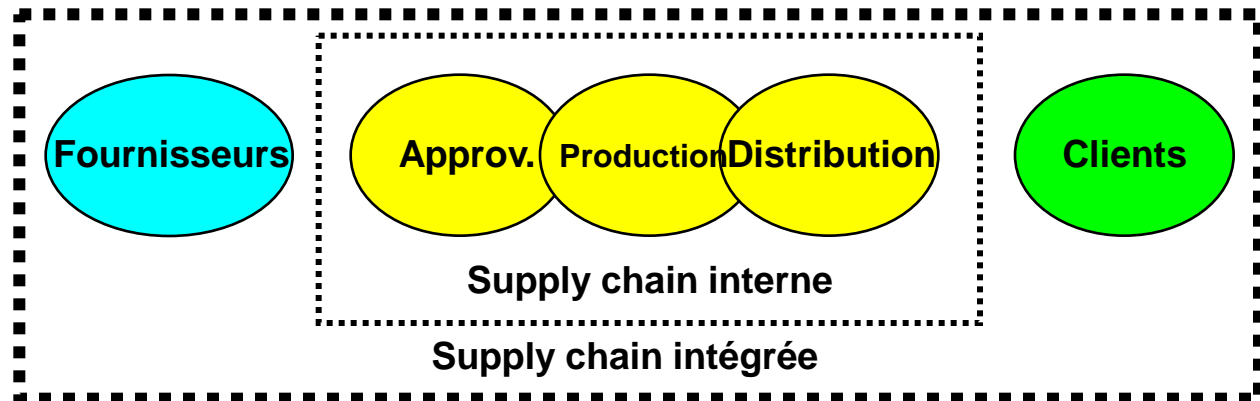
Niveau 1:
Entités
indépendantes
(silos)



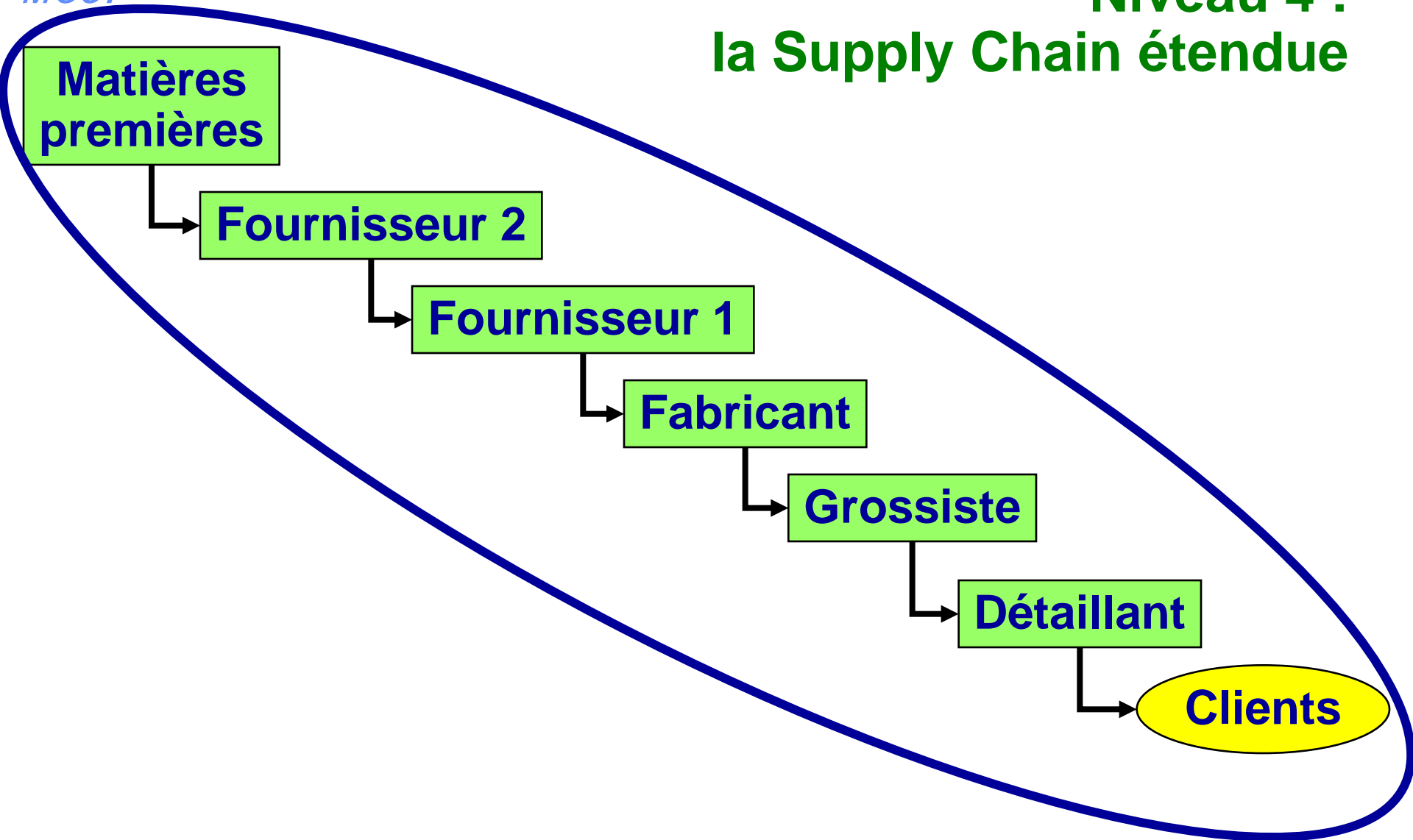
Niveau 2:
Integration
interne



Niveau 3:
Supply-chain
intégrée

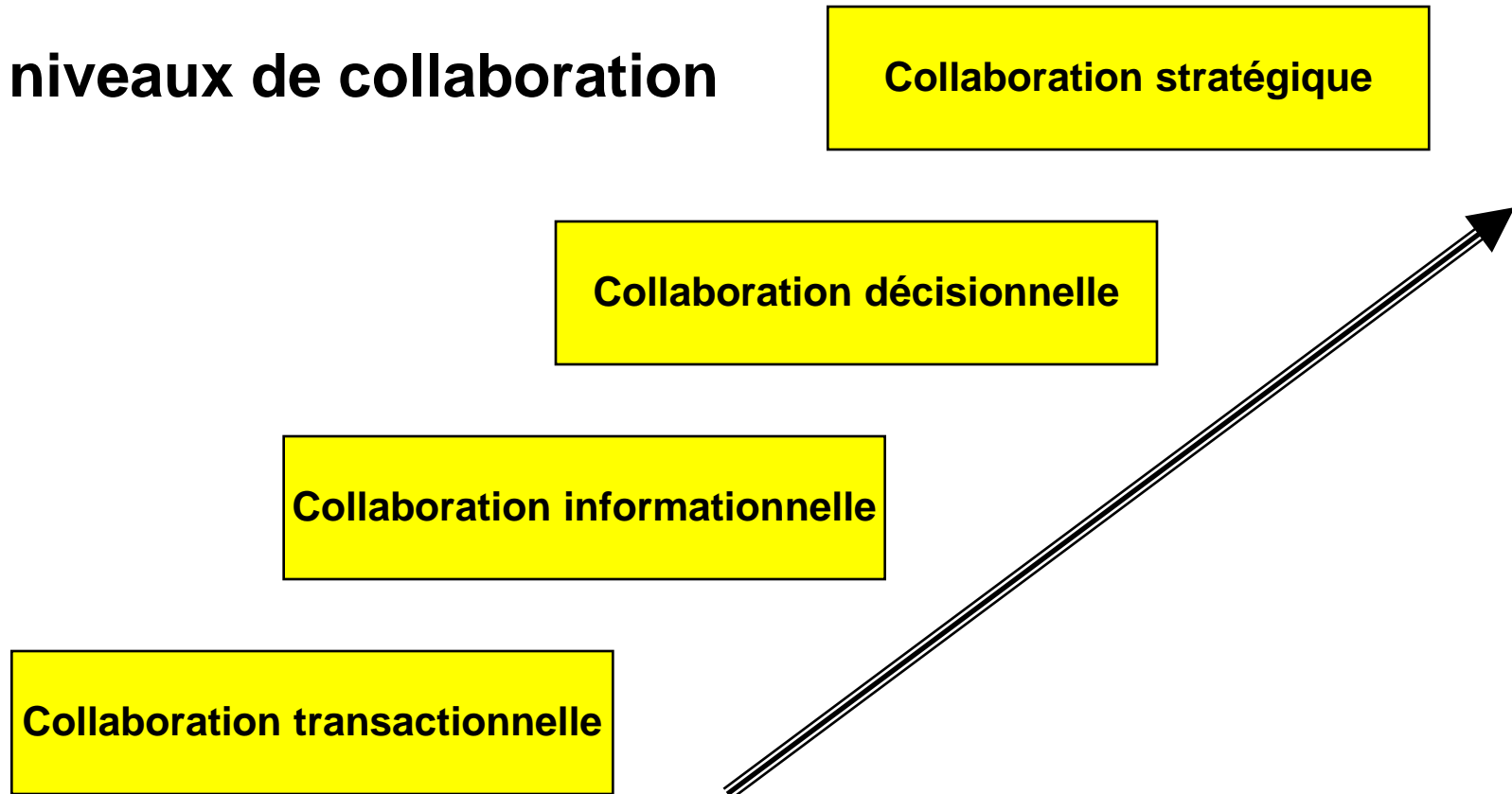


Niveau 4 : la Supply Chain étendue



Les niveaux de collaboration

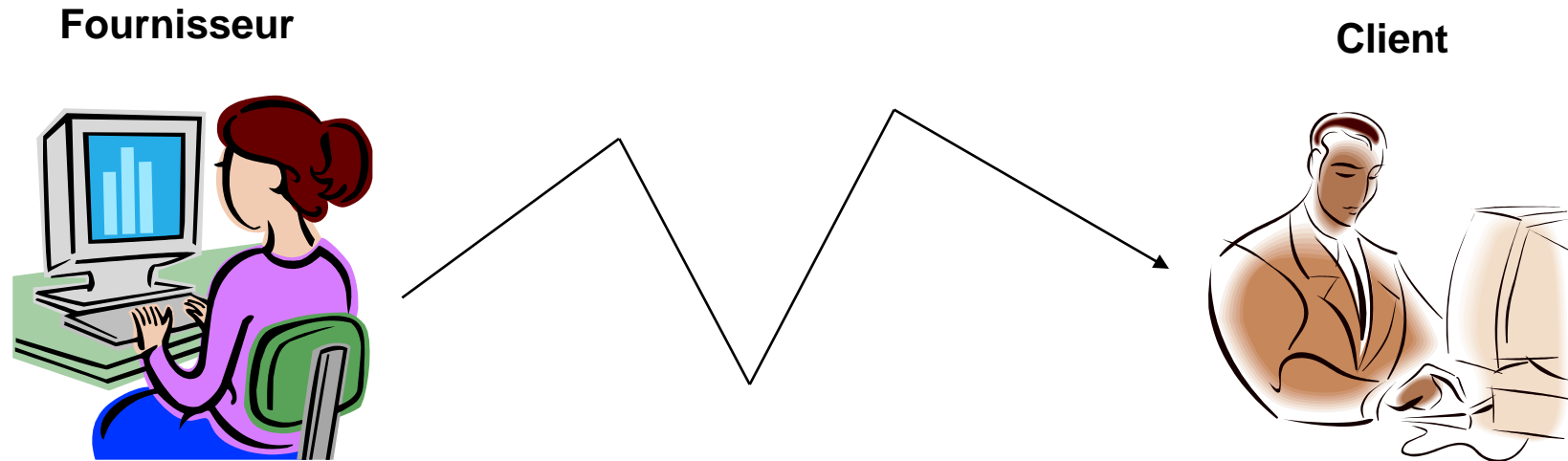
4 niveaux de collaboration



1. La collaboration transactionnelle

- **Consiste à accroître l'efficacité des transactions entre entreprises**
(réduction des coûts et des erreurs, vitesse)
 - **Transmission de documents formatés par moyens électroniques**
 - » **Commandes, Avis d'expédition, Factures...**
 - **Préfacturation (pour le compte du fournisseur)**
 - **Mise à disposition de catalogues électroniques**
 - » **Pré-référencement, portail**

L'EDI (Echange de données informatisées)

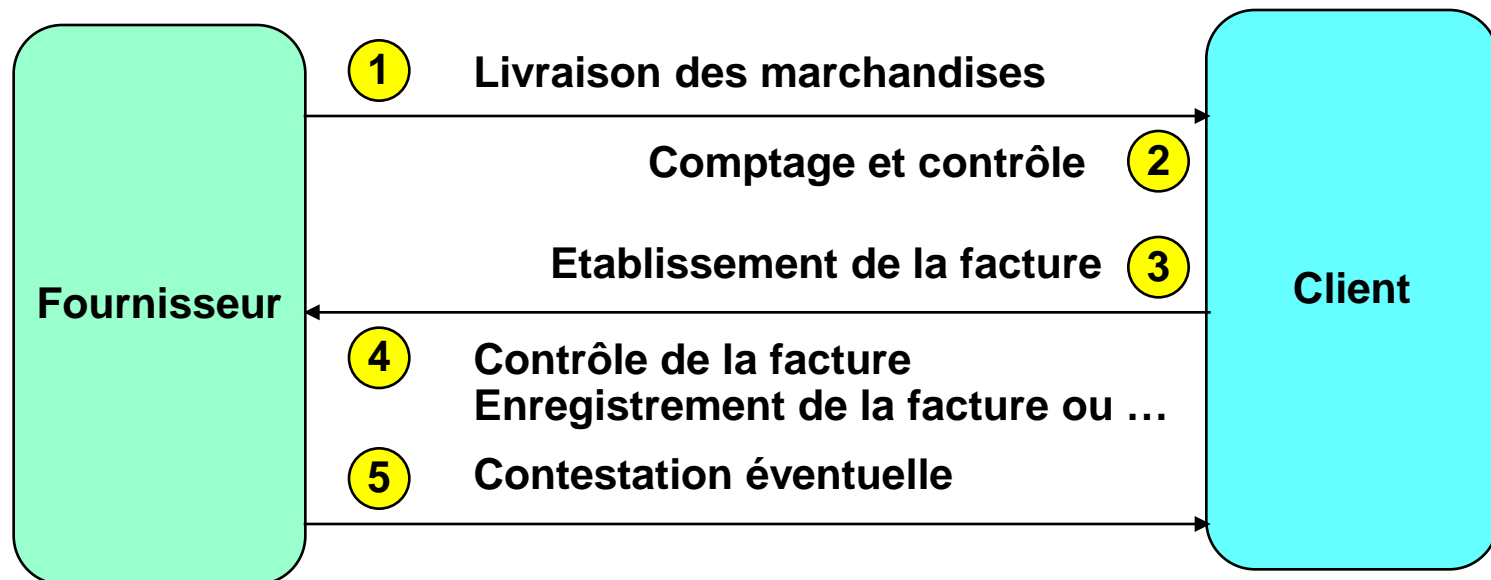


- **Transmission de documents dématérialisés**
 - Commandes, avis d'expédition, ...
 - Factures
 - Protocoles standards (Gallia, EDIFACT)

La préfacturation

- **Principe**

- Le client établit la facture qu'il attend du fournisseur
- Il l'envoie au fournisseur pour validation
- Le contrôle de la facture est reporté sur le fournisseur



Les catalogues électroniques

- **Mise à disposition par le fournisseur de son catalogue (électronique)**
 - Site internet dynamiques
 - Le fournisseur y publie les informations commerciales, tarifaires, techniques et logistiques
 - Il les met régulièrement à jour, et le client va les y chercher

2. La collaboration informationnelle

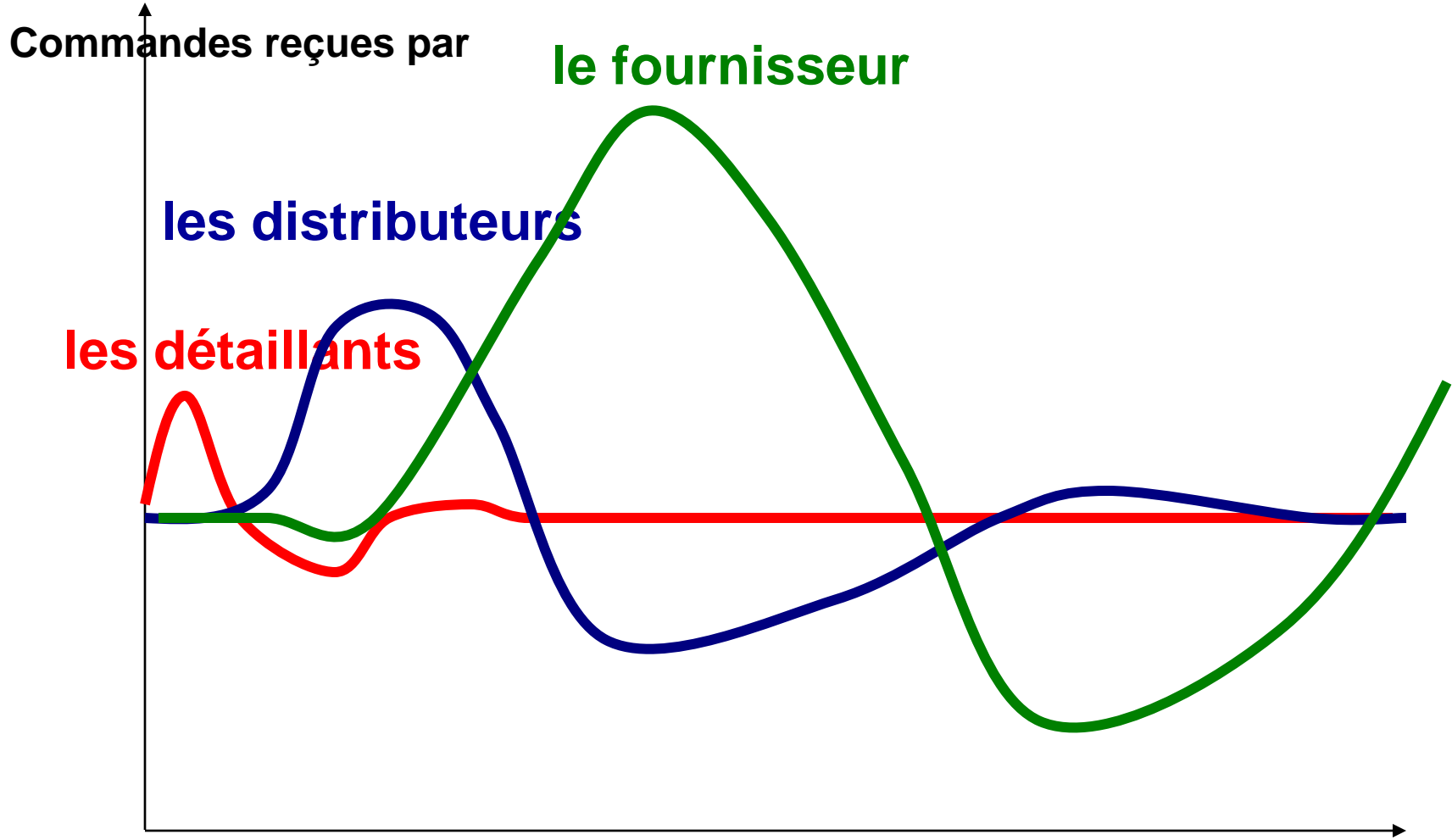
- **Consiste à partager de l'information**
 - **Essentiellement la demande ou les niveaux de stock**
 - » **Prévisions d'activité**
 - » **Ventes réelles au client final**
 - **Sell-in / sell-out**
 - » **Permet d'éviter l'effet bull-whip**
 - **Information sur les promotions planifiées**
 - **Aussi les capacités de production du fournisseur**
 - **Connaissance de l'ATP du fournisseur**

Prévisions de la demande et niveaux de stock



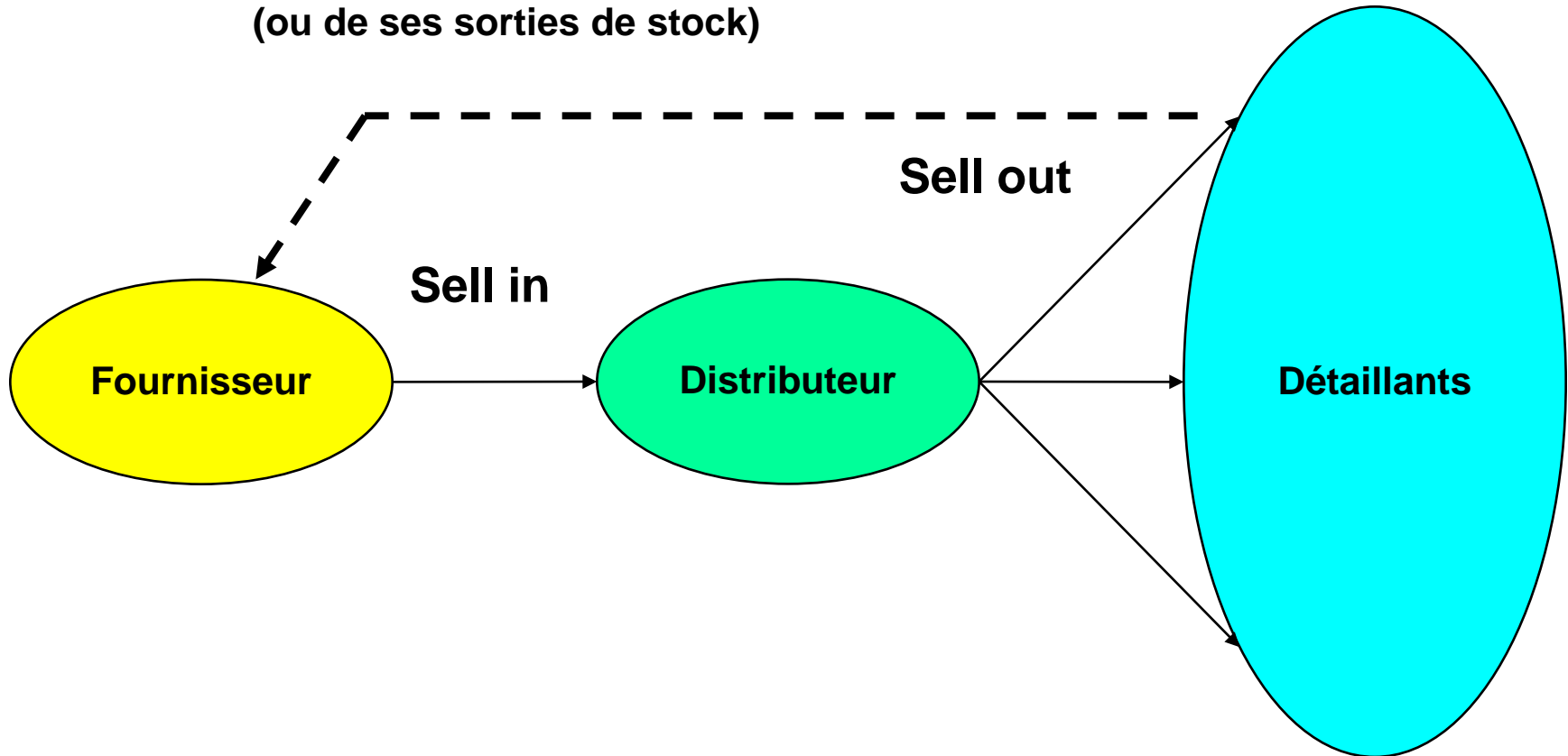
- **Le client transmet à son fournisseur ses prévisions et / ou ses niveaux de stock**
 - Particulièrement important pour les promotions
- **Permet au fournisseur d'anticiper sa propre demande**
- **Difficultés : confidentialité des informations commerciales**

L'effet Bullwhip



Sell In – Sell out

Transmission au fournisseur des ventes réelles du client
(ou de ses sorties de stock)



Capacités de production du fournisseur



- **Le fournisseur transmet à ses clients**
 - ses capacités de production
 - ses délais de livraisons
- **Le client peut organiser son activité en conséquence**

3. La collaboration décisionnelle

- **Prise de décisions en commun entre client et fournisseur**
 - VMI / consignment
 - Promotions
 - Traitement des aléas
 - Assurance qualité fournisseur

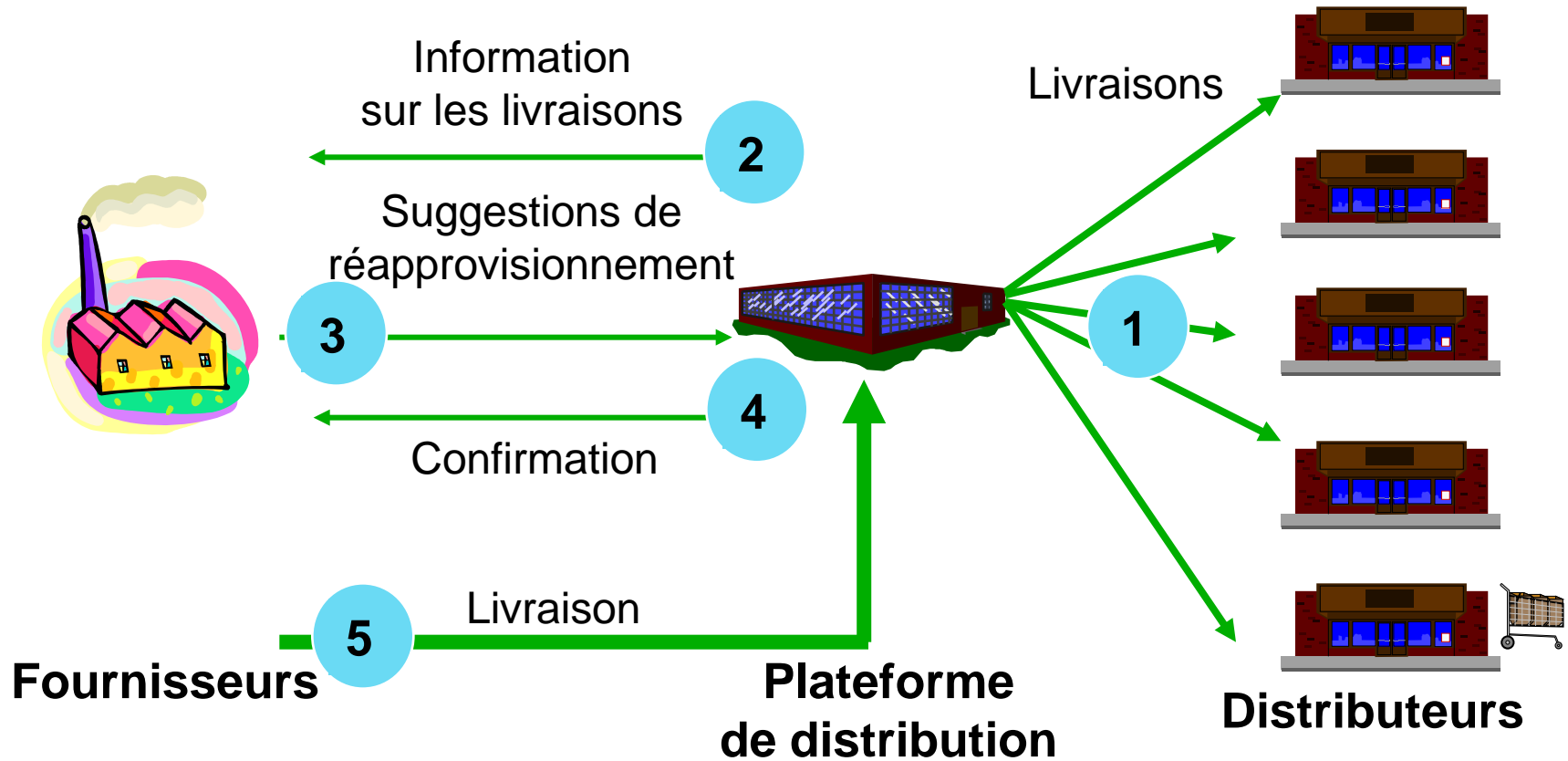
 - Indicateurs partagés

GPA-VMI / Stocks en consignation

- **GPA (Gestion partagée des approvisionnements)
VMI (*Vendor Managed Inventory*)**
 - Principe : le fournisseur est responsable du niveau de stock chez son distributeur
 - Il doit disposer des informations sur la demande de ses produits

- **Stocks en consignation**
 - Principe : les stocks chez le client appartiennent juridiquement au fournisseur
 - Le BFR est supporté par le fournisseur
 - La facturation est déclenchée par l'utilisation des produits par le client

Gestion partagée des approvisionnements



4. La collaboration stratégique

- **Reconnaissance que les acteurs de la supply chain ont des intérêts communs**
- **« Partenariat »**
- **Chaîne logistique gérée en commun**
- **Développement de produits en commun**

Faciliter le travail de ses partenaires : Développer le service

- **En amont :**
 - La transmission de prévisions permet au fournisseur de se préparer et donc de limiter ses variations d'activités
 - Mutualisation / Optimisation des transports
 - Facturation pour le compte du fournisseur
- **En aval :**
 - Préparation de commandes
 - » Prestataire intégrateur multi-secteurs
 - Stockages
 - Emballages adaptés
 - Livraison à domicile

Des questions ?



Table ronde

Animée par Olivier MASBOU, Rédacteur en Chef de FLD



- **Julian BRIZ ESCRIBANO**, Professeur à l'Université Polytechnique de Madrid
- **Gérard BAGLIN**, Professeur à HEC Paris

- **Didier DELMOTTE**, Directeur Général du marché de gros de Lille-Lomme
- **Thierry MOUNEYRAC**, Gérant de Mouneyrac Rungis
- **Bruno DUPONT**, Président de la Fédération Nationale des Producteurs de Fruits
- **Bernard PITON**, Président de l'Union Nationale du Commerce de Gros de Fruits & Légumes

Retrouvez tout le contenu des Entretiens de Rungis en ligne
sur www.rungisinternational.com rubrique Presse/Emploi/Education