

“ Définir clairement les règles du jeu ”

Jérôme BOUR, DDS



Jérôme BOUR, PDG de DDS.

Entretien réalisé le jeudi 14 septembre 2023 par Frédéric LEGRAS, Directeur du Portail FAQ Logistique dans le cadre du dossier : « Comment optimiser la collaboration avec votre écosystème ? »

Pourquoi et avec qui collaborer en Supply Chain ?

En Supply Chain, l'objectif premier de la collaboration est de favoriser le respect de la promesse client en veillant qu'à chaque point clé de la chaîne d'approvisionnement, le bon produit soit disponible en quantité appropriée au bon moment. On parle d'OTIF (On Time In Full). Ensuite, en instaurant les bons niveaux d'échange et de coopération entre les intervenants, il est possible de favoriser l'optimisation des aspects économiques et environnementaux.

Les industriels et distributeurs ont intérêt à intégrer dans une telle démarche l'ensemble des acteurs échangeant des flux physiques bien sûr, mais également informationnels, financiers ou documentaires. Il s'agit donc, dans une logique de Supply Chain étendue, de partir des fournisseurs de ses propres fournisseurs et d'aller jusqu'aux clients, en passant par les divers intermédiaires intervenant tout au long de la chaîne (prestataires, entreposeurs, transporteurs, etc.).

“ L'acteur qui a le plus de poids dans la relation joue un rôle majeur ”

C'est d'ailleurs généralement l'acteur ayant le plus de poids dans la relation, qui joue un rôle moteur. C'est donc à lui que revient la tâche d'embarquer ses transporteurs, mais aussi ses fournisseurs.

Il me semble également important d'avoir à l'esprit que les entreprises étant composées de multiples entités échangeant des flux, les mêmes principes de collaboration doivent s'appliquer en interne. Encore plus lorsque différents systèmes d'information sont en place au sein de chaque filiale ou pays, sans une vision unifiée de l'organisation et des systèmes.



Vous souhaitez optimiser vos tournées de livraison ?

En quoi les enjeux environnementaux favorisent-ils la collaboration ?

L'aspect environnemental va donner lieu à des enjeux de collaboration de plus en plus forts.

D'abord, la collaboration permet d'affiner les calculs d'émissions de CO2. Aujourd'hui, les entreprises utilisent encore souvent des éléments de calcul théorique. Plus elles rentrent dans la collaboration et plus l'échange d'informations avec les transporteurs leur permettra de baser leurs calculs sur des éléments précis, en particulier liés aux compositions de flotte.

En découle ensuite la possibilité d'agir sur les bons leviers pour réduire significativement son empreinte. Nous sommes par exemple en train d'introduire dans nos solutions de nouveaux éléments autour de la capacité à piloter précisément le mix énergétique des camions utilisés, dont l'impact est significatif sur les émissions.

Enfin, il s'agit également d'impliquer le client destinataire au moment où il passe sa commande. C'est d'ailleurs ce qu'on commence à voir dans le e-commerce avec une estimation des gains liés à la consolidation des articles en une seule livraison, plutôt qu'à des expéditions échelonnées.

Quels sont les grands bénéfices associés à la visibilité ?

La visibilité est devenue un des éléments usuels d'une relation commerciale.

Nos habitudes d'achat en ligne ont largement déteint sur l'ensemble du BtoB. Un industriel ne peut plus se contenter de vendre un simple produit, mais doit aussi s'engager sur des délais et sur une transparence accrue sur le déroulement de la livraison. Respecter cette promesse passe par la visibilité.

Celle-ci induit également d'autres effets bénéfiques :

- La confiance qu'elle permet de générer entre les acteurs favorise la diminution des niveaux de stocks de sécurité.
- En informant les partenaires suffisamment tôt, ceux-ci peuvent réduire les coûts de non-qualité. L'exemple classique sur le transport est celui du recours en urgence au mode aérien quand l'entreprise se rend compte trop tard que sa commande n'a pas embarqué à temps dans les camions. Avec la visibilité, elle peut anticiper le problème et trouver une solution alternative moins onéreuse.



L'annonce est supprimée.

[Afficher les détails](#)

e-book pour le Transport

Optimiser l'efficacité et le contrôle de la livraison du premier au dernier kilomètre



Téléchargez



generix group

9 clés pour choisir le WMS le plus adapté à vos besoins actuels et futurs

EN SAVOIR PLUS



reflex live logistics Logistics software disponible sur Google Cloud

Optimize logistics everywhere

Magasins

Demander une demo

generix group

Faites de votre WMS la pierre angulaire de votre performance logistique

TÉLÉCHARGER LE GUIDE

DDS

CAS CLIENT

DDS & Astemo

DÉCOUVRIR LE CAS CLIENT

OPTIMISÉ PAR Google

Inscrivez-vous à notre newsletter

Votre e-mail

VALIDER

Autres témoignages

B. GRUBER | ALPEGA TMS

“Embarquer ses partenaires dans une recherche de bénéfices communs”

F. BOIZARD | HARDIS GROUP

“Relever conjointement les défis Supply Chain”

I. BADOC | GENERIX GROUP

“Passer de la réaction à l'anticipation”

J. BOUR | DDS

“Définir clairement les règles du jeu”

J.-P. MOULY | ZETES

“Collaborer pour reprendre la main sur sa Supply Chain”

Comment favoriser la collaboration ?

Sur chaque maillon de la chaîne, les acteurs s'inscrivent dans une relation contractuelle client-fournisseur avec des volumes de commandes à honorer, des engagements en termes de performance à respecter, etc. Chacun essaye, et c'est bien naturel, de maximiser son profit.

La réussite d'un tel projet passe donc par une **définition claire des règles du jeu**, une **répartition équitable des gains**, et la **mesure dans le temps du bon respect des règles** par chacun.

- Une définition claire des règles du jeu.

Chacun doit savoir ce qui sera attendu de lui et fixer ses conditions contractuelles et tarifaires en fonction.

Prenons l'exemple d'un chargeur et de son transporteur. Si ce dernier doit remonter des informations dans un délai imparti, cela entraînera pour lui une certaine charge qu'il lui conviendra de valoriser au moment de la remise de son tarif transport. C'est idéalement au moment de l'appel d'offres que ces éléments doivent être définis. Cela permettra de fixer le niveau de service attendu.

- Une répartition équitable des gains

En cas de désalignement des intérêts, les intentions de collaboration ne se matérialiseront pas dans les faits. Prenons le cas de la collaboration dans le domaine des approvisionnements. Dans une approche de gestion des stocks par le fournisseur (VMI), le distributeur comme le fournisseur vont retirer un intérêt de la démarche. Le distributeur n'a pas à supporter les stocks. Le fournisseur, lui peut ajuster son activité en fonction de la demande réelle. C'est une forme de collaboration que nous adressons avec notre solution Fluid-e qui permet de gérer efficacement les stocks avancés.

- Une mesure dans le temps

La capacité à mesurer ce qui se passe sur le terrain est primordiale. Il est pour cela nécessaire de définir et de **partager des indicateurs communs**. Leur suivi garantira que chacun agit conformément aux règles établies au préalable.

Reprenons l'exemple de la relation entre un transporteur et son donneur d'ordre. De la même manière qu'on attend du transporteur qu'il s'engage à gérer les flux physiques, il est tout aussi crucial de lui demander de garantir un flux d'informations fiable. Par conséquent, il est impératif de pouvoir mesurer la performance de l'acteur concernant la transmission de l'information en elle-même. **La data doit en fait être monitorée au même titre que le flux physique.**

Quelles sont les solutions techniques disponibles ?

Il existe aujourd'hui des **plateformes dédiées**, relativement simples à mettre en œuvre, facilitant l'échange d'informations entre les différents intervenants.

Certaines permettent en particulier de **surmonter un des principaux obstacles à la collaboration**, celui de **l'utilisation par chaque acteur de sa propre nomenclature produits**. Si un fournisseur et ses clients ne parlent pas le même langage, ils risquent fort de ne pas se comprendre. Avec une plateforme en mesure de gérer des références multiples, un lien sera en permanence fait entre les différents référentiels des partenaires de la Supply Chain (fournisseurs, clients, transporteurs, etc.). Les échanges seront donc fluidifiés.

“ Définir une vision claire et partagée du processus ”

Chez DDS, nous adressons ce besoin aussi bien avec notre TMS, qu'avec Fluid-e, notre solution de pilotage collaboratif des approvisionnements.

Il convient néanmoins de garder à l'esprit que **les systèmes ne sont qu'un moyen et que l'élément clé réside dans la définition d'une vision claire et**

partagée du processus, ainsi que des rôles de chaque intervenant. Cela implique de préciser les actions à entreprendre, les informations à échanger, les documents à générer, etc.

Comment se décline l'offre de DDS sur ce volet de la collaboration ?

La **collaboration est au cœur de notre offre**. Nous proposons un large éventail de possibilités d'un point de vue technologique en termes d'échange d'informations (portails web, échanges API, EDI et XML). C'est un élément clé pour que chaque acteur, quelles que soient sa taille et sa maturité informatique, puisse participer à la remontée et à l'échange d'informations.

Sur le transport, nous organisons quotidiennement la collaboration avec les prestataires et les clients sur le flux aval et avec les fournisseurs sur le flux amont. **Nos TMS intègrent nativement cette couche collaborative** à travers un portail collaboratif transporteur. Le même portail peut aussi être utilisé pour coopérer avec les destinataires.

De façon similaire, **notre solution dédiée au pilotage des approvisionnements, Fluid-e, intègre cette couche de collaboration**. Elle permet le partage d'un certain nombre d'informations entre les différents acteurs : les niveaux de stock, les besoins de réapprovisionnement, les données d'avancement de production, les mises à disposition des commandes par les fournisseurs, etc.

L'objectif est de **faciliter le travail en commun entre un distributeur et son écosystème de fournisseurs** avec souvent en plus d'autres tiers (des prestataires logistiques) dans l'idée d'avoir le bon niveau de stock par produit sur chacun des sites logistiques.

La solution est adoptée par plusieurs distributeurs. Ces derniers communiquent à leurs fournisseurs leurs niveaux de stock en toute transparence où qu'ils se trouvent dans la chaîne. Ensuite, un processus collaboratif de calcul des besoins est mis en place. Le fournisseur communique sur la manière dont il va gérer l'avancement des commandes jusqu'à l'expédition des marchandises depuis ses plateformes.