

NOUS VOUS PRÉSENTONS LE FORUM DES



ROI de la Supply Chain

Le 17 février 2018 à Paris.

8 finalistes présentent un projet dont le but est d'améliorer leur supply chain.

Les projets ont donc été jugés selon ces critères:

- **originalité du projet**
- **son caractère innovant**
- **son importance stratégique**
- **prise en compte du développement durable**
- **le Return On Investment (ROI)**

LES DIFFÉRENTS PROJETS :



OCP/ SSI Schaefer - Fives Intralogistics - Idec
Cherche à révolutionner le modèle de distribution des produits de santé, pour lutter contre les ruptures de médicaments.

Objectif: passer de 95% de taux de disponibilités à 99,6%. Pour limiter le phénomène d'observance chez les patients.

Solution : création d'une plate-forme de centralisation et de synchronisation des stocks (PCS). Avec un transport de bout en bout et une technologie innovante sur un partage de données permanente entre les laboratoires partenaires.

ROI : 15,9 %

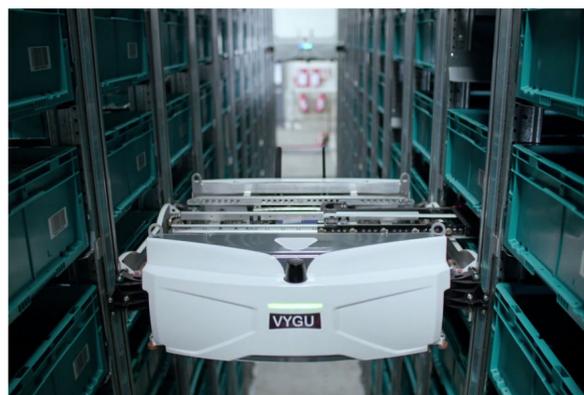
Cdiscount / Exotec Solutions

Améliorer sa performance dans le monde du e-commerce

Objectif: Multiplier par 5 la densité de stockage et la vitesse de préparation de commande, sans stopper la production.

Solution : Exotec innove avec la création de robot assurant la préparation de commande en 3D. Système relié au WMS ce qui favorise l'autonomie des robots mobiles.

ROI : 3 ans



Schindler

Schindler / B2G Consulting

L'ascensoriste doit faire face à la concurrence mondiale effrénée, il cherche à améliorer sa performance opérationnelle, et réduire ses coûts.

Objectif: construire un nouveau modèle appelé SCALE (Supply Chain at Leading Edge) pour une supply chain plus fiable, efficace et rentable.

Solution : aidés par le cabinet B2G, ils ont diagnostiqué les causes grâce au modèle SCOR (APICS) et ainsi construire un plan d'action sur 3 ans . Réorganisation de l'entreprise .

Bridgestone Emea/ Bluecrux - OM Partners

Ce producteur de pneus à des difficultés pour donner des dates fiables de livraison en cas de rupture de stock dans le centre de distribution régional.

Objectif: augmenter la visibilité de 1 à 5 semaines pour les consommateurs, et de 1 à 12 semaine pour les clients distributeurs. Améliorer la fiabilité des ordres de transfert de stock inter-sites de 70 % à 95%.

Solution : Intégration du département service client au département Supply Chain et standardisation de l'organisation des différents sites. Implémentation d'outils de planification performants.

ROI : 2,5 ans



BRIDGESTONE

LES DIFFÉRENTS PROJETS :

**SAMES
KREMLIN**

Sames Kremlin / B2Wise France

C'est un équipementier en pulvérisation industrielle qui réagit face à la rude concurrence et à leurs défaillances, comme le manque de disponibilités des pièces sur la chaîne de production... Il cherche ainsi à améliorer réactivité et performance.

Objectif: Améliorer son taux de service client

Diminuer les délais de livraison et réduire les stocks.

Solution : Intégration du projet Demand Driven Operating Model (DDOM), un système fiable flexible et agile.

Gestion des priorités pour une meilleure optimisation des flux.

ROI : 11 mois

Cetup / Symbio FCell

Le transport urgent est contraint par la faible autonomie des véhicules électriques en logistique.

Objectif: Adopter un comportement éco-responsable, pour participer à la préservation de notre planète.

Solution : Intégrer sur deux Kangoo zéro émission des prolongateurs d'autonomie hydrogène.

L'autonomie du véhicule a été doublée.

ROI : 5 ans



Pil'es / Carsat Rhône - Alpes

Acteur de la chaîne du frais ils doivent faire face aux fortes contraintes organisationnelles comme les flux hypertendus, le sur cadencement des commandes... Tout cela dégrade la performance globale de l'entreprise mais aussi des salariés.

Objectif: Renforcer la performance globale de la filière par la détente, l'anticipation et l'optimisation des flux d'informations et physiques.

Solution : Développement d'une plate-forme collaborative, avec un travail sur les modèles de gestion des flux et de palettisation. Associer tous les maillons de la filière des produits frais.



Tarrerias Bonjean / Savoye

Tarrerias Bonjean est une PMI spécialisée dans le domaine de la coutellerie. La modernisation de leur site de production oblige TB Groupe à refonder son outil logistique pour faire face à la concurrence internationale.

Objectif: Gérer un plus gros volume de commandes dans le respect du service client.

Solution : Amélioration du processus de préparation des commandes avec entre autre, une solution clé en main "good to person" et la mise en place d'un nouveau WMS.

ROI : 5 ans



Tarrerias-Bonjean
COUTELLERIE

RÉSULTATS DU CONCOURS

**CDISCOUNT ET EXOTEC
VAINQUEURS DE 2 PRIX :
LE GRAND PRIX
LE PRIX DE L'INNOVATION**



**Les équipes de
Cdiscount et
d'Exotec.**

**LE COUP DE COEUR DU PUBLIC EST
DECERNÉ A SEMES KREMLIN ET B2WISE
FRANCE :**

