

CoopIndus

Coopérer pour industrialiser

Fiche atelier 6 : Optimiser sa Supply Chain

"Le partenaire logisticien est celui qui va voir votre client : pensez à bien définir les exigences de niveau de service pour que votre client ait une expérience positive au point de livraison."

Lien vers vidéo You Tube

https://www.youtube.com/watch?v=4qd8aceAezM&list=PL0P0_3DSF5KqK-lg9Hx5kgLqVjklldwbj&index=6

Intervenants :

Alix Duclos, Gabriel Della-Monica (Hydrao), Vincent Bligny et Emile Rivoire (Hydrao), Stéphane Bulliod (Spartoo), François Thominet (Photoweb)

Animatrice : Stephanie Berard

Compte-rendu :

1) Quel est le minimum à mettre en place d'un point de vue de la Supply Chain au démarrage de mon activité. Pourquoi ? Les processus et les systèmes d'information au service de la planification > gagner en temps et en efficacité.

Déléguer

Il faut commencer par être **convaincu** de son produit.

Faire appel à une Supply Chain c'est faire **confiance** à des « chirurgiens » spécialiste, pour soi-même pouvoir se consacrer à son cœur de métier : le développement produit.

Exemple : faire appel à un logisticien pour déléguer ce qu'on ne sait pas faire en interne.

Il est important d'étudier comment s'alléger de la charge, en sous-traitant une partie qui n'est pas la **valeur clé** de la structure.

La mise en place des partenariats

Il est nécessaire d'avoir un **système d'information** en place qui permette le lien entre les partenaires. Il existe notamment le **pilotage visuel**, qui est facile à mettre en place et est considéré comme l'essentiel des outils du Lean pour la gestion et le suivi. Un autre exemple d'outil : le Kanban.

Il faut faire fonctionner son **réseau** pour trouver les bons partenaires et multiplier ses sources d'approvisionnement pour **sécuriser** sa Supply Chain.

2) Se concentrer sur l'essentiel : la gestion des risques et des points critiques

Quelques conseils d'après des expériences :

- Pour les débuts : utiliser son **Gros Bon Sens** !
- Etre **exigeant** avec ses fournisseurs sur la qualité et les délais pour être dans les temps et livrer aux clients à temps.
- Pour faire appel à une boîte pour la partie logistique : **préciser** le plus possible son besoin et demander à voir les produits, **s'intégrer** dans l'activité du sous-traitant logisticien.
- **Impliquer** les fournisseurs et prestataires dans les différents scénarii qui dépendent des conditions, cela permet de construire ensemble le partenariat

CoopIndus

Coopérer pour industrialiser

3) Comment anticiper les paliers de croissance : la gestion des risques. Anticiper mes besoins en capacité, en ressources humaines, en systèmes d'info ...

L'objectif : une mise en place d'une chaîne de production malléable, qui peut être optimisée pour pouvoir **s'adapter aux paliers de croissance**.

Il faut visualiser son flux logistiques (de la prise de commande à la livraison) comme un fluide et lui appliquer le modèle de la mécanique des fluides. Il s'agit notamment de la théorie des contraintes. Cette approche permet de connaître ce qui va être **limitant** pour l'entreprise pour livrer les produits en bout de chaîne. Trouver l'endroit le plus critique prépare à gérer le palier de croissance et à être **flexible** sur cet endroit critique.

L'objectif final est de réussir à **réinternaliser** la logistique.

4) Le service client et la supply chain Aval : Gestion des commandes, Transport, SAV : comment assurer un service client de qualité dès les premières commandes. S'appuyer sur des partenaires logistiques.

Il ne faut **pas externaliser** ce service. C'est un outil important qui aide à l'**amélioration** du produit, de par le contact direct avec les clients.

Quand on travaille avec un logisticien notamment pour la livraison au client, c'est aussi lui confier son **image de marque**. En effet, pour un retard par exemple, c'est l'image de la marque et non celle du logisticien qui est en jeu, de même pour l'apparence du carton. L'intérêt d'internaliser est de pouvoir personnaliser et **se l'approprier**.