Citwell

Accélérateur de transformation

EXPERTISE

DEMAND DRIVEN ADAPTIVE ENTERPRISE - DDMRP

contact@citwell.com

SOMMAIRE

VOS PROBLÉMATIQUES 3
NOS CONVICTIONS..... 4
NOS SOLUTIONS ET SAVOIR-FAIRE 5
VOS GAINS 6
NOS RÉFÉRENCES..... 6

Devenir Demand Driven :
Transformer votre Supply Chain vers un modèle orienté flux,
piloté par la demande réelle.

VOS PROBLÉMATIQUES

Performance

- Accélérer le flux.
- Augmenter drastiquement le taux de service.
- Réduire les Lead Time perçus.
- Optimiser les niveaux de stock.

Finance

- Augmenter le ROI.
- Réduire les immobilisations liées aux stocks et les coûts de stockage.
- Gagner des parts de marché.

Robustesse / Résilience

- Protéger le flux en empêchant la propagation de la variabilité (amont, aval, management …).
- Mettre en place un modèle de pilotage basé sur la demande réelle.
- S’affranchir des prévisions pour le pilotage opérationnel de la Supply Chain.

Humaines

- Partager une culture commune du flux.
- Rendre durable la performance de l’organisation.
- Développer les compétences et savoir-faire nécessaire à la mise en place d’un modèle Demand Driven.

NOS CONVICTIONS

Le flux est le cœur de la Supply Chain :

« Tous les bénéfices sont directement liés à la vitesse du flux de matière et d'information »
(G.W. Plossl)

Le flux est le cœur de la chaine logistique, il doit être placé au centre du raisonnement.
Ainsi les efforts doivent être concentrés vers :

- L'organisation du flux
- L'accélération du flux
- La protection du flux
- La traction du flux par la demande client

Les modèles historiques ne répondent pas au contexte actuel :

- **Les défis Supply Chain du contexte actuel sont la diminution des cycles de vies**, l'augmentation de la diversité des produits et des flux ainsi que la croissance de la variabilité.
- **Le MRP, basé sur les prévisions, est une méthodologie complexe** envoyant des signaux complexes et non priorisés.
- L'application du Lean est, en pratique, restreinte au cadre des ateliers de production et peut parfois mener à la dispersion.
- Ces deux concepts portent chacun des concepts forts et pertinents qu'il faut arriver à orchestrer.

Les Hommes sont le moteur de la performance :

- Afin de replacer le flux au centre des attentions, **un changement de culture doit avoir lieu.**
- Tout changement aussi dimensionnant doit être accompagné et **impliquer les collaborateurs de tout niveau et tout département**.
- Le changement s'anticipe, s'évalue, s'accompagne à travers une méthodologie éprouvée.
- Dans **une entreprise Demand Driven mature, les opérationnels ont une vision systémique de l'entreprise**.

La mise en place d'un pilote prouve l'efficacité de la méthode :

La mise en place d'un pilote avant généralisation de la méthode permet de :

- **Obtenir des résultats rapidement** sur le ROI et le service client.
- **Convaincre les utilisateurs et les décideurs** de l'applicabilité tout au long de la chaîne.
- Mesurer les **impacts du changement.**
- Propager le pilote au travers des gammes de production.

Les indicateurs de pilotage de performance et financier participent au problème :

- L'arbitrage sur la base des coûts standards de fabrication crée des optimums locaux biaisés par la manière de mesurer les coûts (ex : une usine peut diminuer son PRI en fabricant de gros volumes de produits inutiles car non vendus).
- **Avec Demand Driven, les KPI de performance sont réorientés** pour mesurer d'un côté l'impact de toute décision sur le FLUX, et de l'autre sur le ROI, alignant l'entreprise sur les vrais gisements de résultats avec une vision systémique.

NOS SOLUTIONS ET SAVOIR-FAIRE

Sensibiliser et former au Demand Driven MRP / Thoughtware before software

En amont d'un projet, il est essentiel d'installer la philosophie Demand Driven :

- Animation de **Serious Games** (DDBrix Factory).
- **Sensibilisation des intervenants** aux concepts du Demand Driven.
- Animation de **formations à la méthodologie Demand Driven** (DDP, DDL, journées découverte).
- Accompagnement à la **certification Demand Driven** (CDDP, CDDL).

Définir le périmètre et construire le pilote :

- Animation d'**ateliers participatifs pour identifier les périmètres potentiels** par rapport aux contraintes de l'entreprise.
- **Simulations sur les périmètres potentiels pour la mise en œuvre du pilote** et les gains associés.
- **Positionnement stratégique et dimensionnement des buffers.**
- **Simulations des résultats et des gains**.

Accompagner le lancement du pilote :

- **Adaptation de l'outil pilote Citwell** ou pilotage de l'adaptation de votre outil pilote.
- **Suivi de la mise en œuvre du pilote**.
- **Formation des utilisateurs** à l'outil pilote.
- Paramétrage des données.

Accompagner le changement, avec l'approche IMCM :

- Analyse des de l'approche sur les rôles et des responsabilités.
- **Accompagnement à la modification des KPI** et des incentives de performance.
- **Analyse globale des impacts de définition** du plan de changement.
- Assistance au déroulement du plan de changement (communication, formation, coaching…).

VOS GAINS

La production est tirée par la demande, les stocks de produits finis correspondent donc à l'attendu client.

- Le taux de service augmente drastiquement (en général 97-100% On Time Delivery).
- Diminution des ruptures (par 2 ou 3).
- En conséquence le chiffre d'affaires augmente.

Lead Time :

- Le temps d'attente des pièces entre deux machines diminue, le Lead Time en est réduit d'autant.
- Le Lead Time perçu par le client est réduit par le positionnement stratégique des buffers.
- **Jusqu'à 80% de réduction dans certains verticaux**. Du gain même dans des entreprises matures en Lean.

Stocks & coûts totaux de la Supply Chain :

Les stocks diminuent sur l'ensemble de la chaîne logistique :

- Diminution des immobilisations liées aux stocks – **Typiquement 25 à 45% de réduction**.
- Diminution des coûts de stockage (espace, dégradation, dépréciation …).
- Diminution des coûts de gestion des urgences (envois express, modification des plans de production, envois partiels/multiples, etc.).

Humain et turnover :

Des opérationnels plus sereins et partageant la même orientation

- Le mécanisme DDMRP permet aux opérationnels de la planification **une vision claire, intuitive et partagée des priorités.**
- Le mode de pensée Demand Driven permet de faciliter la **prise de décision transverse** en **clarifiant les enjeux pour l'entreprise**.
- Les **processus de planification moyen-terme deviennent plus efficaces** et (un peu) moins consommateurs de temps en préparation de données.

NOS RÉFÉRENCES

Citwell

Accélérateur de transformation

Cabinet de conseil en management, créé en 2004, spécialiste de la Supply Chain, des Opérations, du Service Clients et de la Conduite du Changement, CITWELL accélère la transformation des entreprises et accompagne le changement au niveau organisation, processus et systèmes d'information.

@ Citwell 2017