

Supply Chain

by Agrostar

n° 3 - juin 2003

LE SYSTÈME D'INFORMATION DE LA SUPPLY CHAIN ALIMENTAIRE

ÉDITO



Supply Chain by Agrostar prend son rythme de croisière et vous apporte chaque trimestre un éclairage sur l'actualité, les solutions et les projets de *supply chain execution* dans le secteur alimentaire.

Pour ce numéro de printemps, nous avons choisi de présenter le dispositif logistique d'une PMI agroalimentaire dont la caractéristique est de gérer de très fortes fluctuations de commandes à différentes périodes de l'année. Cette entreprise leader sur le marché des poissons fumés auprès de la grande distribution vient d'opérer une refonte de sa chaîne logistique qui donne d'excellents résultats en matière de productivité et de service client.

Cette expérience prouve qu'en univers à forte contrainte, seul un pilotage synchronisé du flux produits et du flux commandes permet une chaîne logistique efficace.

Autre sujet d'importance, la validation de la nouvelle étiquette logistique aux normes GENCOD qui permettra la traçabilité totale des unités logistiques. Voilà un bon sujet de collaboration entre les acteurs. Enfin, CGE&Y nous apporte sa parole d'expert à travers les résultats d'une vaste étude sur l'utilisation des prestataires logistiques.

Bonne lecture à tous !

Serge Capitaine
Président d'Agrostar



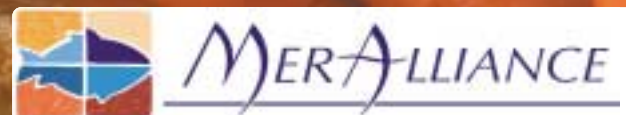
AGROSTAR
Food • Supply Chain • System Solutions

ACTUALITÉ

L'étiquette transport

RÉPONSES LOGISTIQUES
LA GESTION DU MULTI-SITE

GRAND TÉMOIN



PAROLES D'EXPERTS

Étude CGE&Y sur les prestataires logistiques

Le rôle stratégique des systèmes d'information

L'AGENDA

Vos prochains rendez-vous

ACTUALITÉ

Nouveauté : l'étiquette transport normalisée EAN France

Les standards EAN : une façon simple et efficace de partager et d'échanger les informations métier inter-entreprises.

Validée le 3 avril, l'étiquette transport EAN France est née de la réflexion du groupe de travail GENCOD auquel s'est étroitement associé Stef-TFE.

Sur l'étiquette logistique, la partie transport, destinée à l'acheminement de la marchandise, permet de suivre les colis d'une expédition et d'en assurer le routage jusqu'au destinataire.

Construite conformément aux normes internationales, l'étiquette logistique EAN est un standard utilisable par l'ensemble des acteurs de la chaîne d'approvisionnement (Expéditeur, Transporteur et Destinataire), qui assure une traçabilité logistique sans faille et contribue à l'efficacité de toute la chaîne.

À noter quelques nouveautés : Le partage d'un numéro d'expédition émis par l'expéditeur, l'indication du quantième de colis dans l'expédition et enfin l'insertion du code de routage dans le code à barres EAN 128. En clair apparaît la mention distincte du destinataire final au delà du destinataire livré pour le cas des commandes alloties.



Anticiper la réglementation et les normes

TFE Online, le service d'information logistique sur le net du groupe Stef-TFE, intègre d'ores et déjà la nouvelle étiquette. "Ainsi, les utilisateurs du portail e-send (déclaration de mise en expédition) bénéficient des avantages rendus possibles par la technologie, tout en anticipant les contraintes futures des normes de nos métiers." précise Jean-Louis Andlauer, directeur de l'Informatique Transport.



RÉPONSES LOGISTIQUES

Le savoir-faire multi-sites d'AGROSTAR



La solution Agrostar APPLICATIONS qui intègre et pilote en temps réel les flux d'informations, physiques et financiers, s'adapte parfaitement au contexte multi-sites : **plates-formes intégrées ou externalisées, multi-établissements, multi-sociétés et multi-ateliers.**

Les services commerciaux, les lieux de stockages et les sites de production sont des organisations éclatées, souvent distantes les unes

des autres et qu'il convient de faire fonctionner au quotidien. La solution Agrostar APPLICATIONS, par son concept «total multi-sites», intègre l'ensemble dans un niveau global et assure, par la gestion d'une base de données unique, la circulation transversale de l'information.

La solution permet concrètement de réorganiser instantanément la production, les préparations - quel que soit le site - et d'anticiper la logistique associée pour satisfaire la commande. Cela est d'autant plus crucial que dans le secteur alimentaire frais les commandes doivent être traitées immédiatement.

Ainsi la visibilité parfaite et le pilotage de l'activité de l'entreprise en temps réel génèrent l'amélioration de la performance commerciale, une productivité industrielle accrue ainsi que la maîtrise de la traçabilité !





La recette de MerAlliance : qualité globale, transparence et maîtrise de la traçabilité.

MerAlliance, société de commercialisation des marques Armorik, Narvik, Profumer est spécialisée dans les poissons fumés et surimi. Basée à Quimper, dans le Finistère, MerAlliance approvisionne en poissons fumés toutes les enseignes nationales de la grande distribution. Cette position de leader et partenaire de la GMS, Gilles Charpentier, son Président, la revendique : "notre vocation, c'est la MDD".



"Pour être crédibles sur ce marché nous nous appuyons sur deux fondamentaux, la technologie et une démarche de qualité globale devenue Développement Durable" poursuit-il.

Lancée en 1994, cette démarche est d'ailleurs remarquée et couronnée en 1998 par le Ministère de l'Industrie et reçoit le 1^{er} prix qualité en France toutes catégories.

Depuis, la société a obtenu la certification ISO 9001 et 14001 sur les aspects environnementaux. Elle est également en cours de certification 18001.

Ces éléments crédibilisent le produit puisqu'ils n'ont pas de marque propre mais cela ne suffit plus. MerAlliance se positionne également comme "apporteur de solutions", ajoute Gilles Charpentier, en maîtrisant l'information qui accompagne le produit tout au long de la chaîne d'approvisionnement (traçabilité amont, usine, aval, livraison, ...). Les systèmes d'informations métiers (Agrostar APPLICATIONS pour la supply chain execution) organisés autour d'une base de donnée centrale contribuent ainsi à garantir un taux de service supérieur à 99% !

MerAlliance en chiffres

- ➔ 1^{er} producteur français de saumon fumé en volume
- ➔ 68 millions d'euros de CA en 2002
- ➔ 460 salariés à l'année
- ➔ plus de 4000 tonnes de poisson fumé par an
- ➔ 2 usines en Bretagne (Quimper et Landivisiau)
- ➔ À la veille des fêtes de fin d'année :
 - 25 % du CA annuel
 - 85 000 colis semaine
 - plus de 2000 lignes de commandes par semaine
 - jusqu'à 1200 salariés
 - usines organisées en 3x7, 6 jours / 7.

Laurent JAMIER
Directeur de la supply chain
MerAlliance



Le cas MerAlliance



Contexte de MerAlliance

Début 2002, dans le cadre de sa croissance externe, de sa stratégie basée sur la qualité globale et, pour toujours mieux servir ses clients issus à 90% de la GMS, le groupe souhaite mettre en place un pilotage opérationnel, en temps réel, de ses flux logistiques et commerciaux.

La solution doit piloter la logistique dans un contexte multi-sites (2 plates-formes distantes de 70km), gérer la forte saisonnalité de l'activité (25% des ventes en décembre) et optimiser la performance commerciale.

La démarche de MerAlliance

En juillet 2002, des choix organisationnels sont opérés et donnent naissance à MerAlliance. Cette entité constitue la société de commercialisation des 3 marques propres et gère de façon transversale les fonctions centrales du groupe dont la Supply Chain dirigée par Laurent JAMIER.

Parallèlement à cette mutualisation, la recherche d'une solution système d'informations logistique et commerciale, est lancée, sans aucun a priori, et se concrétise par le choix d'Agrostar APPLICATIONS.

«Face aux ERP généralistes du marché, nous avons fait le choix d'un partenaire métier» précise le Supply Chain Manager.

Une équipe projet multi-sites, multi-services est montée et mène à bien la mise en œuvre du projet avec des démarrages dès la fin 2002.

"C'était le premier projet informatique interne d'importance et Agrostar a su jouer son rôle de partenaire" insiste Laurent JAMIER. En plus d'une couverture fonctionnelle riche et de la parfaite adéquation aux besoins du groupe, la capacité à accompagner, fédérer et structurer les équipes internes dans un tel projet est la véritable clé du succès !

Les résultats obtenus

- La création d'une administration des ventes centralisée
- L'uniformisation du processus de préparation de commande sur les 2 plates-formes
- Une forte réactivité : 45 minutes entre réception de la commande et le départ du camion
- Un retour sur investissement de 18-24 mois
- Un délai de mise en œuvre rapide < 6 mois
- Un reporting en temps réel sur l'activité
- Une productivité accrue
- La mise en place d'échanges EDI client et transporteur
- La mise en place de l'EAN 128
- Une traçabilité informatisée et opérationnelle des lots produits
- ...

PAROLES D'EXPERTS

En 2002, pour la 7^{ème} fois, Cap Gemini Ernst & Young, l'Institut Technologique de Georgie et Ryder Systems Inc. ont mené une vaste étude (2.000 sociétés nord-américaines, européennes et asiatiques contactées, 260 réponses) sur l'utilisation des prestataires logistiques (les "3rdPL") et la satisfaction des chargeurs à l'égard de leurs prestations.

En substance, il en ressort que si les chargeurs se disent plutôt satisfaits de leurs prestataires sur les fonctions de base qui leur sont confiées, ils attendent d'eux une capacité accrue à être force de proposition. Ils souhaitent une évolution forte de leur périmètre d'intervention notamment sur des fonctions de pilotage et de collaboration, et ne leur font pas pour l'instant confiance pour s'adapter à ces nouvelles exigences.

À une période charnière dans l'évolution du marché des prestataires, on voit que chaque partie doit donc parier sur l'autre :

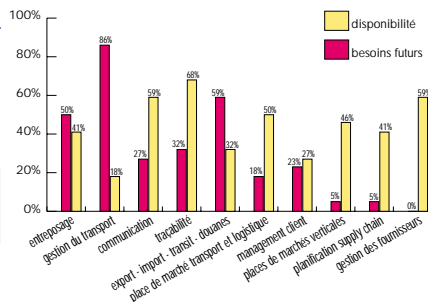
- les prestataires sur la volonté des chargeurs de faire évoluer leurs organisations (on sait tous que le changement c'est difficile !),
- les chargeurs sur la capacité réelle des prestataires à accompagner ces transformations.

Au cœur de la problématique d'externalisation, le sujet "systèmes d'informations" illustre parfaitement cette situation.

En Europe, plus encore qu'aux USA, les chargeurs expriment :

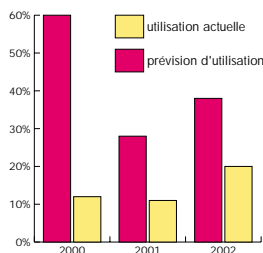
- leur satisfaction globale quant à la disponibilité des SI opérationnels d'exécution (transport, entreposage, import/export)
- mais aussi leurs fortes attentes en matière de gestion de l'information (traçabilité, communication, place de marché, gestion des fournisseurs, pilotage de flux).

Disponibilité actuelle / besoins futurs des solutions IT par type de services (en % de réponse)

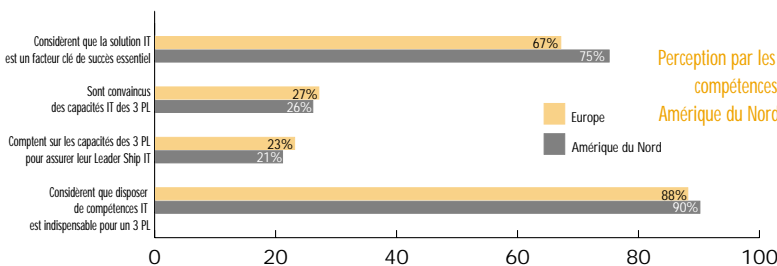


Pour prendre l'exemple des places de marché, après les désillusions de 2001, les attentes sont de nouveau en croissance, notamment sur les places de marché verticales, où les chargeurs estiment que les prestataires peuvent avoir un rôle à jouer.

exemple des places de marché verticales



Cependant, malgré ces attentes fortes et bien qu'ils considèrent que la maîtrise des systèmes d'information est essentielle aux 3PL, les chargeurs accordent peu de confiance aux logisticiens pour les aider par les SI à atteindre une position de leadership ! Ces derniers devront donc démontrer leurs compétences en la matière pour avoir quelques chances de développer des prestations à plus forte valeur ajoutée.



Perception par les clients des compétences des 3 PL : Amérique du Nord et Europe

Cette tâche sera d'autant plus ardue que, même sur certaines fonctions de base, le doute persiste. Il est par exemple étonnant de constater que, malgré un taux d'externalisation de l'entreposage de plus de 70%, la moitié des chargeurs, seulement, fait confiance au WMS du prestataire !...

On comprend ainsi que, si le chargeur hésite à perdre le contrôle de son système d'exécution, le chemin soit encore long avant qu'il ne confie les clés du pilotage et de la planification à un prestataire.

Encore un effort, Messieurs les logisticiens !

Au-delà de la qualité supposée des outils du prestataire, le chargeur, en ne maîtrisant plus son système d'informations, craint, en effet, de se retrouver piégé sans possibilité de réversibilité de l'externalisation. A l'inverse, le prestataire peut raisonnablement argumenter qu'on ne peut pas le juger sur le résultat en lui imposant les moyens, et notamment le système d'informations.

Dans ce contexte, nous sommes convaincus, pour avoir fréquemment piloté ce processus en y apportant notre expertise et une nécessaire neutralité, que la phase de préparation de l'externalisation est fondamentale. Bien définir, en toute transparence, le périmètre en terme de processus externalisés, de flux et de coût, s'accorder sur les futurs rôles et responsabilités, fixer les frontières entre les systèmes d'informations avec comme objectifs permanents la simplification des interfaces, sont autant de facteurs clés de succès.

Alors ne faut-il pas également de votre part ... **encore un effort, Messieurs les chargeurs ?**

Fabrice BONNEAU
Practice Supply Chain Management
Directeur Associé
Antoine PAILLEAU
Département Transport & Logistique
Directeur

mai 2003
Directeur de la publication Serge Capitaine
Rédaction Anne Jan-Lucas
Conception graphique Agence Réseaux
Crédit photos Agrostar, Agence Réseaux, MerAlliance

735, rue Jacques Ange Gabriel
56850 CAUDAN
Tél : 02 97 81 05 84
Fax : 02 97 81 45 75
www.agrostar.fr
g_contact@agrostar.fr



PROGILOG
Au CNIT
La Défense
en 26 et 27 novembre 2003

Contacts
anne.jan_lucas@agrostar.fr

L'AGENDA