



13. PEPSICO France – DELOITTE Conseil

SOCIETE UTILISATRICE	
Nom de la société :	PEPSICO France
Secteur d'activité	Industrie Alimentaire
Chiffre d'affaires annuel	> 700 M€
Effectif	~ 500 salariés
Nom et fonction du représentant	Jean-Paul GUICHARD, Directeur Supply Chain Boissons
SOCIETE PARTENAIRE	
Nom du partenaire	DELOITTE Conseil
Nom du représentant	Olivier PERCHE, Nicolas BOUNIOL, Senior Manager Supply Chain
PROJET réalisé de 2009 à 2010	
1. Problématique	<p>PepsiCo a fait évoluer sa chaîne logistique pour répondre à 3 questions :</p> <ul style="list-style-type: none"> ☐ Comment gérer la complexité des opérations liée à une forte croissance, à la fois interne et externe ? ☐ Comment répondre aux nouvelles exigences des clients sur 3 circuits de distribution différents ? ☐ Comment contribuer à la stratégie environnementale du groupe ?
2. Solution mise en œuvre (type d'organisation, de logiciel, d'équipements, autres...)	<p>MUTUALISATION EN 4 DIMENSIONS !</p> <p>PepsiCo a développé des synergies sur l'ensemble de ses opérations logistiques, de la production à la livraison :</p> <ul style="list-style-type: none"> Dimension 1 : Mutualisation des outils de production Dimension 2 : Mutualisation des plateformes Dimension 3 : Mutualisation des commandes Dimension 4 : Mutualisation du transport
3. Objectif	<ul style="list-style-type: none"> ☐ Améliorer le service client ☐ Contenir les coûts logistiques ☐ Réduire les émissions de CO2
4. Description de l'application (20 lignes maxi)	<p>1 – Mutualisation et relocalisation des outils de production : Transfert et consolidation des volumes sur des sites d'embouteillage travaillant avec d'autres acteurs du marché des boissons (marques distributeurs et nationales concurrentes) pour se rapprocher des clients</p> <p>Rapatriement des opérations de repacking sur les sites d'embouteillage pour limiter le déplacement des produits</p> <p>2 – Mutualisation des plateformes : Partage des sites d'entreposage avec les autres acteurs du marché en privilégiant la localisation des stocks dans les usines, et permettant la distribution au départ des sites de production</p> <p>3 – Mutualisation des commandes : Mise à disposition des clients <i>Hors Domicile et Export</i> du <i>Customer Web Portal On Demand</i> de Siweb permettant la saisie de commandes combinant à la fois les Boissons et l'Épicerie (Lourd-Léger)</p> <p>Gestion mutualisée des approvisionnements (GMA) en combinant les Boissons PepsiCo et les MDD produites par Refresco.</p> <p>4 – Mutualisation du transport : Mise en place de la solution TMS On Demand de Generix Infolog permettant le co-pilotage du transport avec d'autres partenaires (livraisons mutualisées, saturation des chargements)</p>

5. Périmètre de l'application (fonctions, pays, sites, populations... concernés)	<ul style="list-style-type: none"> ǒ Réseau logistique Boissons, France Export DOM TOM ǒ Circuits GMS & Hard Discount, Hors Domicile, Export ǒ Partenaires = Generix, Siweb, OranginaSchweppes, Refresco, L'Européenne d'Embouteillage, Norbert Dentressangle ǒ Nb usines (avant = 27, après = 17) ǒ Nb entrepôts (avant = 14, après =10) ǒ Nb de transporteurs (40)
6. Date de mise en œuvre	2009 – 2010
7. Durée de la mise en place	2 ans
8. Nombre d'utilisateurs concernés	Plus de 500 personnes
9. Difficultés rencontrées et réponses apportées	<p><u>Les difficultés rencontrées</u> : Réussir à faire évoluer les 4 dimensions de la chaîne logistique, à la fois sur les composantes Organisation, Processus et Systèmes, sans impacter le service client et dans un planning agressif</p> <p><u>Les réponses apportées</u> : méthode de déploiement robuste, agilité des solutions déployées et maîtrise des investissements, pragmatisme et déploiement progressif s'adaptant aux réalités opérationnelles, choix de partenaires de confiance, supports ponctuels par des expertises appropriées aux différentes solutions à mettre en œuvre</p>
10. Résultats obtenus (qualitatifs et quantitatifs)	<p>Améliorer le service client</p> <ul style="list-style-type: none"> - Rationalisation du nombre de commandes hors domicile -20% - Praticité et convivialité du Customer Web Portal - Baisse des stocks clients via mutualisation jusqu'à -50% <p>Contenir les coûts logistiques</p> <ul style="list-style-type: none"> - 85 % de volume produit en France via transfert de volumes de production de 10 sites étrangers - 80% de flux directs usine <p>Réduire les émissions de CO2</p> <ul style="list-style-type: none"> - 2 000 t de CO2 économisées
11. R.O.I. estimé	Nombre de mois de ROI = 6 mois
12. Perspectives d'évolution	<ul style="list-style-type: none"> ǒ Déployer la mutualisation des livraisons sur les différents clients GMS ǒ Mutualiser les livraisons avec Orangina Schweppes sur le circuit Hors Domicile ǒ Mutualiser le transport amont et aval avec nos partenaires et nos clients ǒ Mettre en place un outil de planification de production On Demand mutualisé avec nos fournisseurs
13. En quoi cette solution est-elle innovante ?	<ul style="list-style-type: none"> ǒ Relocalisation en France d'activité de production ǒ Mutualisation Lourd-Léger (Boissons & Chips) sur le circuit hors domicile ǒ Développement de plateformes logistiques en usine ǒ Mise en œuvre de solutions collaboratives Cloud Computing pour la gestion du transport et le portail de commandes client ǒ Mutualisation des livraisons avec d'autres industriels et marques MDD ǒ Processus de GMA partagée entre deux industriels sans 4PL
14. En quoi le projet a-t-il impacté les performances de l'entreprise ?	La mutualisation en 4D mise en place par le département Supply Chain est un outil de développement de l'activité et a contribué à la forte croissance du CA ces dernières années.
15. Le projet a-t-il une dimension développement durable ?	Oui. 2 000 t de CO2 économisées via la réduction du nombre de kilomètres et l'amélioration de l'occupation des moyens de transport.