



# CANDIDAT

## FORUM DES ROIS DE LA SUPPLY CHAIN 2013

### DOSSIER 2

SOCIETE UTILISATRICE	
Nom de la société :	<b>LECTRA</b>
Secteur d'activité	Lectra conçoit et fabrique des équipements de CFAO (Conception et Fabrication Assistée par Ordinateurs) dédiés aux entreprises qui utilisent des textiles, du cuir, des tissus industriels ou des matériaux composites dans la réalisation de leurs produits. Elle produit également les logiciels et services associés. Lectra équipe en particulier les grands noms de la mode et de l'automobile : Louis Vuitton, Christian Dior, Faurecia, Johnson Control...
Chiffre d'affaires annuel	206 M€
Effectif	1350
Nom et fonction du représentant	
N° de téléphone	
e-mail	
SOCIETE PARTENAIRE	
Nom du partenaire	<b>AZAP</b>
Nom du représentant (signataire du document)	
N° de téléphone	
e-mail	
PROJET réalisé depuis 2010	
1. Problématique	<p><b>Comment la Supply Chain est devenu le moteur de la Stratégie de Lectra ?</b></p> <p>Les revenus récurrents des contrats de maintenance (pièces de rechange, consommables) sont essentiels dans la stratégie de Lectra car ils permettent d'absorber les coûts fixes.</p> <p>Lectra souhaite apporter un service après-vente différencié selon que le client a un contrat de maintenance (livraison 24h/48h) ou non pour son équipement.</p> <p>Ce service client est à assurer dans un contexte de 10 000 références réparties sur une plateforme centrale à Bordeaux et dans 15 plateformes sur 5 continents</p> <p><b>Comment la Supply Chain a mis en œuvre un système pour répondre à cette stratégie de différenciation de service tout en maîtrisant ses stocks multi-échelons?</b></p>
2. Solution mise en œuvre (type d'organisation, de logiciel, d'équipements, autres...)	Mise en place d'un pilotage centralisé des Prévisions et des Approvisionnements en s'appuyant sur le logiciel <b>AZAP</b> de pilotage des flux. Adaptation de l'ERP pour différencier le type de service de la prise de commande. Développement d'outils de contrôle pour s'assurer du respect de cette différenciation par les acteurs locaux.
3. Objectifs	<p>Mettre en place une stratégie de service de différenciation et amélioration du service client</p> <p>Maîtriser son BFR</p> <p>Optimiser la localisation des stocks multi-échelons</p>
4. Description de l'application (20 lignes maxi)	<p>Centralisation du dimensionnement des stocks filiales pour les clients et pilotage central des approvisionnements de la plateforme et des filiales.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>. Conduite de changement pour expliquer aux filiales le respect de la différenciation du service entre clients avec et sans contrat.</li> <li>. A partir de l'historique de ventes, AZAP calcule les Prévisions et les stocks de sécurité de la plateforme centrale pour 8 000 pièces détachées et 2 000 consommables. Cette plateforme alimente les clients européens</li> </ul>

	<p>et les filiales.</p> <p>Selon la localisation de chaque client et selon s'il a un contrat ou non, AZAP dimensionne les stocks locaux de chaque filiale. En effet si le client ne peut être servi par la plateforme centrale dans les délais exigés il est servi du stock local (ex : les stocks italiens sont calibrés sur les consommations des clients sous contrat du sud de l'Italie non accessibles sous 24-48 heures par la plateforme centrale)</p>
5. Périmètre de l'application (fonctions, pays, sites, populations... concernés)	Calcul de prévisions, de stocks de sécurité, de réassorts. 1 stock central + 15 stocks internationaux sur tous les continents.
6. Date de mise en œuvre	Début 2011
7. Durée de la mise en place	1 an
8. Nombre d'utilisateurs concernés	200 à 300 personnes impactées par le projet
9. Difficultés rencontrées et réponses apportées	<p>Changement de culture des filiales, prise en main de la maison mère.</p> <p>Déclinaison d'une stratégie commune de Groupe.</p> <p>Réponse par une implication forte de la DG et de la Direction des Services : nombreuses visio conférences avec les acteurs locaux pour expliquer et rassurer.</p>
10. Résultats obtenus (qualitatifs et quantitatifs)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Taux de service plateforme logistique centrale passé de 93 % à 97 %.</li> <li>- L'amélioration du taux de service a entraîné une croissance de + 5% de la souscription de contrat de maintenance à comparer avec une diminution les années précédentes.</li> <li>- Diminution des coûts de transport en urgence car il n'y a pratiquement plus d'urgences clients liées à un contrat arrêté (ex pièce de rechange manquante) à comparer avec 3-4 urgences/semaine auparavant</li> <li>- Optimisation du regroupement des produits à livrer vers les filiales et donc diminution du nombre de livraisons.</li> <li>- Les filiales sont libérées de la gestion des stocks et approvisionnements et peuvent consacrer leur temps à la vente et au service client.</li> <li>- Maintien des niveaux de stocks mais répartis différemment pour un meilleur service et réduction des obsolescences</li> </ul>
11. R.O.I. estimé	1 an environ
12. Perspectives d'évolution	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Mise en place d'un taux de service au niveau de la filiale, c'est-à-dire mesurer le taux de service réel pour le client final</li> <li>- Rechercher des prestataires transport avec des tarifs palettes avantageux à comparer avec les choix précédents de prestataires avec des tarifs à l'unité intéressants.</li> </ul>
13. En quoi cette solution est-elle innovante ?	<p>La Supply Chain est le support primordial de la stratégie de service de la société.</p> <p>La stratégie de service différenciée par segmentation client a été possible grâce à la mise en place de cette solution centralisée de pilotage des Prévisions, des Approvisionnements et des Stocks.</p> <p>Aujourd'hui, cette maîtrise totale du taux de service et des stocks permet à l'entreprise de piloter son taux de service et son BFR.</p>
14. En quoi le projet a-t-il impacté les performances de l'entreprise ?	Le projet a permis d'accroître le nombre de clients sous contrat et donc les revenus récurrents. Ces revenus récurrents sont essentiels dans la stratégie de Lectra car ils permettent d'absorber les coûts fixes.
15. Le projet a-t-il une dimension développement durable ? (Si oui, précisez)	Oui, car on effectue plus de grosses livraisons et on utilise moins les transports urgents. Il y a donc une réduction sensible des émissions de CO2.