
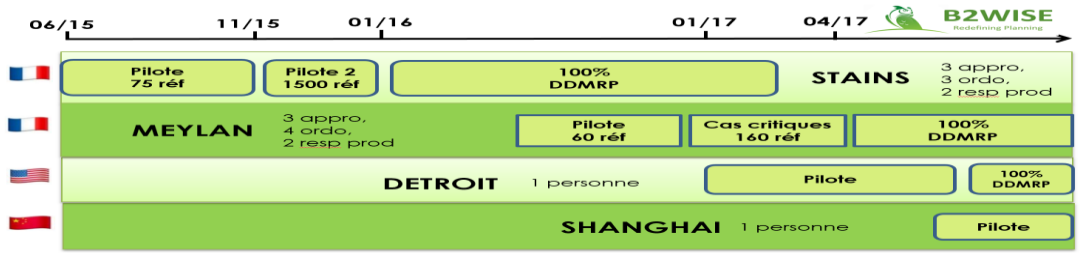


SOCIETE UTILISATRICE	
Nom de la société :	Sames-Kremlin
Secteur d'activité	Equipements de pulvérisation industrielle
Chiffre d'affaires annuel	170M€, 2 usines en France et 17 centres de distribution (filiales) dans le monde
Effectifs	800 personnes : 200 à Stains (93), 200 à Meylan (38) et 400 dans les filiales dans le monde
Nom du représentant	Leila BOUHALI, responsable supply chain à Stains et chef de projet DDOM
N° de téléphone	
e-mail	
SOCIETE PARTENAIRE	
Nom du partenaire	B2Wise France
Nom du représentant	Laurent VIGOUROUX, DG
N° de téléphone	
e-mail	
PROJET DEMAND DRIVEN OPERATING MODEL CHEZ SAMES-KREMLIN réalisé depuis 2015	
1. Problématique	<p>Sames-Kremlin est une ETI qui évolue dans un contexte international (80% d'export) et très concurrentiel (3ème mondial). Nous proposons 2 grandes catégories de solutions :</p> <ol style="list-style-type: none"> Les équipements standardisés de pulvérisation (peinture, colle, vernis, poudre,...) à destination des industries et des artisans dans le monde entier. Cela représente 18 000 références d'équipements et de pièces de rechange, le tout réalisé à partir de 15 000 composants (MTS / ATO). Plus de 70% des commandes sont reçues avec un engagement d'expédition sous 5 jours. Les projets spécialisés (cabine de peinture, robots...) dédiées notamment aux constructeurs automobiles (MTO / ETO), à livrer sous 4 mois. Le défi est de synchroniser tous les composants du système, c'est-à-dire entre 2 et 5 000 composants par projet. <p>Situation initiale insatisfaisante :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Plainte des clients : Taux de service de 40%, avec des livraisons partielles et des surcoûts pour réduire les retards • Perturbation du flux en production : 30% des OF à lancer ont des ruptures composant • Références en stock non pertinentes et globalement trop de stock, ~140j de couverture dont plusieurs centaines de K€ d'obsolètes par an • Pas de vision, manque de prévisions fiables, moins de 60% d'adhérence aux prévisions
2. Solution mise en œuvre (type d'organisation, de logiciel, d'équipements, autres...)	<p>Demand Driven Operating Model (DDOM)</p> <p>Nous avons créé un système stable, flexible et agile en nous appuyant sur les commandes réelles fermes de nos clients pour promouvoir les flux dans notre horizon opérationnel tactique pertinent de 5 jours.</p> <p>Pour cela, nous avons mis en place une tour de contrôle pour piloter nos 45 000 buffers stock (fabrication Stains & Meylan et distribution Chine & US), tout en nous appuyant sur nos buffers temps et capacitaires pour adapter au mieux nos capacités aux besoins clients. Sur nos 2 sites, nous générons et priorisons en moyenne 200 commandes fournisseur et 300 ordres de fabrication par jour, visuellement en fonction du niveau de remplissage des buffers avec une équipe supply chain de 14 personnes.</p> <p>Le cœur de cette mécanique est mieux connu sous le nom de Demand Driven MRP. Pour changer nos paradigmes, plus de 110 personnes ont été sensibilisées, formées à la gestion des flux et à DDMRP.</p> <p>Nous nous appuyons tous les jours sur le logiciel B2Wise.</p>
3. Objectif	<p>Accélérer les flux dans la supply chain :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Améliorer le taux de service client tout en apaisant les tensions dans la supply chain (depuis les filiales de distribution, vers les sites de production jusqu'aux fournisseurs) 2) Diminuer les délais de livraison et réduire les stocks. 3) Augmenter notre agilité pour répondre rapidement à l'évolution de notre marché
4. Description de l'application (20 lignes maxi)	<p>B2Wise est un logiciel « DDMRP Compliant », validé par le Demand Driven Institute. Ce logiciel pure player DDMRP est accessible par une plateforme internet en mode SAAS. B2Wise s'interface directement à notre ERP Movex.</p>



	<p>Cette solution permet de positionner les buffers aux endroits stratégiques, dimensionner et simuler le comportement de ces buffers en fonction des historiques et des paramètres clefs. B2Wise intègre une gestion dynamique des buffers, par exemple pour anticiper la fermeture occasionnelle des fournisseurs sans être en surstock à la réouverture. Le planning est tiré par la demande réelle des clients. La priorisation visuelle permet de protéger efficacement les flux et de synchroniser l'arrivée du matériel des fournisseurs, des différents ateliers (client interne et externe) et dans le réseau de distribution.</p>
<p>5. Périmètre de l'application (fonctions, pays, sites, populations... concernés)</p>	
<p>6. Date de mise en œuvre</p>	
<p>7. Durée de la mise en place</p>	<p>Process Pilote DDMRP, 6 mois - People / compétence, 3 mois - Tools Start B2Wise, 2 mois</p>
<p>8. Nombre d'utilisateurs</p>	<p>52 personnes utilisent quotidiennement B2wise</p>
<p>9. Difficultés rencontrées et réponses apportées</p>	<p>Le principal frein rencontré est le changement de paradigme à tous les niveaux... ou comment passer d'une entreprise « cost-centric » à une entreprise « flow-centric » :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Dans les ateliers, les opérateurs fabriquaient sur la base des prévisions et comprenaient mal les fluctuations demandées par l'ordo. Maintenant, la prime à la productivité a laissé sa place à une prime aux « buffers rouges » qui permet de mettre les besoins réels des clients (interne et externe) au cœur de la fabrication. - Changement des problématiques dans les usines... avant c'était : « j'ai pas les pièces pour produire !! », après, c'est : « j'ai pas les ressources pour produire !! ». - Pour privilégier le flux, nous avons adapté les tailles de lot (achat et production) à la consommation, même si c'est au détriment du coût unitaire.
<p>10. Résultats obtenus (qualitatifs et quantitatifs)</p>	<p>Les responsables supply chain partent en vacances sereinement maintenant ;-) Les supply chain sont apaisées, avec une meilleure vision des problèmes et des actions préventives sont mise en place. Nos fournisseurs livrent les composants dont nous avons besoin pour livrer nos commandes clients et le planning est stabilisé dans l'usine. Par exemple, les références du 1^{er} pilote ont eu un réel succès commercial. Même si cela reste difficile, on arrive assez bien à répondre à l'augmentation des ventes de 100% depuis 1 an. La supply chain se positionne comme un réel support au commerce.</p> <ul style="list-style-type: none"> - -25% stock globalement - Augmentation du taux de service départ usine +40 points, soit 80% - Taux de service dans le réseau de distribution très proche de 100% - Plus de références obsolètes depuis la mise en place de B2Wise
<p>11. R.O.I. estimé</p>	<p>11 mois = couts de (formation + conseil + logiciel) / gains en (baisse du stock de 25% + disparition obsolescence + augmentation des ventes)</p>
<p>12. Perspectives d'évolution</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Fin du déploiement vers 100% des centres de distribution te 15/17 filiales en 2018 - Déploiement vers les fournisseurs - Mise en place du DDS&OP (Demand Driven Sales & Operation Planning) - Gestion des projets spécialisés en DDMRP (buffers composants déjà mis en place)
<p>13. En quoi cette solution est-elle innovante ?</p>	<p>Demand Driven Institute a rendu la méthode DDMRP publique en 2011 aux USA, en 2013 en France grâce à Fapics. La vision globale du Demand Driven Operating Model (DDOM) date de 2016. Sames-Kremlin est une des premières entreprises françaises à avoir un DDMRP suffisamment mature pour permettre de piloter le DDOM.</p>
<p>14. En quoi le projet a-t-il impacté les performances de l'entreprise ?</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Meilleur chiffre d'affaire historique depuis 10 ans avec une augmentation de la marge (chiffres confidentiels) - Dans le secteur des pièces de rechange, si votre produit n'est pas sur étagère, alors le client va voir un compétiteur, et il met des années à revenir. B2Wise nous permet d'avoir des alertes pertinentes pour anticiper ces ruptures et prioriser les flux, d'où la faisabilité du doublement des ventes de certaines références en 1 an.
<p>15. Le projet a-t-il une dimension développement durable ? (Si oui, précisez)</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Baisse des retards fournisseurs, donc baisse des livraisons expresses - Moins de stress dans les équipes - Développement des emplois en France grâce à une meilleure compétitivité

Signature et cachet du représentant de la société partenaire

SAMES KREMLIN **SAINT-ETIENNE**

SAS au capital de 12 738 000 € - RCS Grenoble 572 051 688
N° Identification TVA : FR36 572051688 - Code APE : 2829 0
Siège social et Etablissement principal : 13, chemin de Malacher F-33240 MEYLAN
Etablissement de STAINS : 150, av. de Stalingrad F-93240 STAINS TEL : 01 48 00 10 27

Signature et cachet du représentant de la société partenaire

