

Article sur le FOWCASTING (concept d'André MARTIN)

Les leçons apprises de la Conférence d'André MARTIN au CNAM du 26 avril 2007

Nul besoin de revenir longuement sur l'environnement de contraintes (niveau de rentabilité, réglementation sécuritaire et alimentaire, raréfaction des ressources de matières premières et capacités de transport, hyper-concurrence,...) et la volatilité des demandes des consommateurs (dispersion des comportements, métro-urbains, promotions, low cost attitude, renouvellement des gammes et références....) que nous connaissons tous

Bref le tournis pour tous les acteurs du supply side (approvisionneurs, manufacturiers, planificateurs, prestataires logistiques) !!! et le développement et la pratique du DRP (Distribution Resource Planning) depuis une dizaine d'années n'a fait que modérer cette réalité

Rappel : DRP est un processus de gestion en cascade qui détermine les besoins des localisations de stocks qui garantit que les sources d'approvisionnement pourront répondre à la demande

Les principales données traitées dans le cadre de ce processus sont :

- les prévisions de vente par unité de stock et par dépôt
- les commandes clients à date
- les stocks disponibles à la vente par unité de stock et par dépôt
- les délais de la supply chain (achat, production et distribution)
- les politiques de stock de sécurité
- les quantités minimum d'achat, production et distribution

elles permettent une simulation des besoins en ressources dans le temps à savoir :

- les références dont on aura besoin, où et à quelle date ?
- les besoins en capacités de transport par type de véhicule et par dépôt
- les besoins en main d'œuvre, équipements par dépôt
- les besoins en investissement de stock
- les volumes de production et/ou achat par produit et source d'approvisionnement

Partant d'une réalité stable dans le temps, celle du niveau rémanent, et semble-t-il incompressible des ruptures en linéaire, aux alentours de 8 à 9% du nombre des références présentes (aussi bien aux USA qu'en Europe), les recherches se sont développées pour le réduire dans le contexte qualifié ci-dessus.

Dans le cadre d'une Conférence organisée par la Chaire de Logistique des Professeurs ZIV et JOUENNE au CNAM, Mr André MARTIN, spécialiste de l'intégration des chaînes de distribution et père concepteur du DRP, est venu présenter à la Communauté des Logisticiens et Experts de la Supply Chain son dernier concept dit de « FLOWCASTING »

De quoi parle-t-on ?

Tout d'abord, du constat que 100% de ce qui devrait être « prévisionné » est calculé et que 100% de ce qui devrait être calculé est prévisionné

Ensuite du constat que 97% des produits approvisionnés en points de vente le sont par leur propre réseau de distribution (autrement dit le réseau des plate-formes des distributeurs) et les

méthodes de réapprovisionnement sont encore bien souvent disparates, basiques (le point de commande est encore largement pratiqué) et très éloignées de la variété des événements se produisant sur un point de vente (ruptures, promotions, mise en avant, aspects de concurrence locale....)

Le résultat, malgré la mise en œuvre du DRP depuis une douzaine d'années, amène à constater la résistance de ce taux de ruptures en linéaire de l'ordre de 8 à 9%

Aussi, fort de ce constat, dans un état d'esprit très innovant (think out of the box), et empreint d'une réflexion partagée avec Mr J ORLICKY sur le fait de ne jamais « prévoir ce que vous pouvez calculer », André MARTIN en a dégagé un nouveau paradigme dénommé FLOWCASTING qui repose sur une simple idée :

- le seul endroit où il est juste et pertinent de faire de la prévision est sur le Point de Vente (head of the Retail Supply Chain), et elle doit être faite entre tous les acteurs concernés par la connaissance des événements du magasin
- cette prévision donne un ensemble de données, unique , homogène et connu de tous dans la chaîne
- à partir de cette prévision, unique et partagée, et les flux de la chaîne étant modélisés, tout le reste doit être calculé (planification des stocks, approvisionnements, niveau de ressources humaines, mètres carrés, équipements, etc...)

La planification des flux commence en point de vente et l'exécution des flux se termine en point de vente

Toutes les actions et informations (que ce soit en calcul de prévision ou calculs de planification) sont sujettes à enrichissement et révision par les acteurs de la chaîne

Les premiers pilotes opérés sous la conduite de Monsieur MARTIN ont donné des résultats spectaculaires :

- réduction du niveau des stocks de 50% en quelques semaines
- réduction des coûts de la supply chain de 1 à 6% du niveau des ventes
- retour des ruptures en linéaire à un niveau de 1 à 2% du nombre de références

l'enjeu estimé de cette approche aux USA est de 600 milliards de dollars (soit 6% de 10,36 trillions de dollars)

le message est donc clair : « don't forecast but flowcast « !!!

PS en cas de souhait d'approfondissement nous vous recommandons le livre « Flowcasting the Retail Supply Chain » de A MARTIN, M DOHERTY et J HARROP en vente à l'ASLOG 119 rue Cardinet Paris 17^{ème} tél 01 45 53 85 59