



# Avec Fapics, boostez votre compétitivité !

in

Suivez l'actualité internationale sur la  
**page LinkedIn Fapics entreprise.**  
Rejoignez le **groupe Adhérent-es Fapics**  
et bénéficiez des privilèges ★

Avec Fapics **boostez votre carrière**  
**et la compétitivité de votre entreprise**  
avec les bonnes pratiques  
du Supply Chain Management.

Demand  
Driven  
INSTITUTE

APICS



Pour **en savoir** plus et pour **adhérer**,  
rendez-vous sur **www.fapics.org.**



the  
COOL  
connection

THE FRESH CONNECTION  
the ultimate sales chain experience

Simulez en équipe le processus  
Sales & Operations Plan  
avec les serious games  
**The Fresh Connection**  
et **The Cool Connection.**





ASSOCIATION FRANÇAISE DE SUPPLY CHAIN MANAGEMENT



Village Fapics des supporters  
DDMRP





ASSOCIATION FRANÇAISE DE SUPPLY CHAIN MANAGEMENT





# Leading Companies Throughout the World Have CDDPs

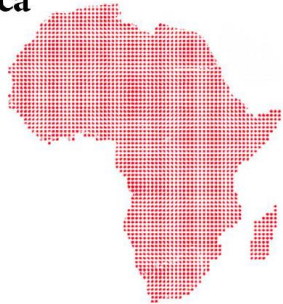
## Europe



## America



## Africa



## Asia & Middle East



## Australia



## Latin America







# Et si ce n'était pas de la faute des fournisseurs ?

---

Application DDMRP dans un  
environnement ETO

**Anthony Fouqué**

Europe Supply Chain Director

Formateur Demand Driven

November 2015

## Envie de...

Ne plus vous soucier des ruptures de votre Supply Chain externe/interne

*En essayant de plier une cuillère par la pensée*

Trouver un moyen de diviser vos stocks et votre de retard par 50% ?

*Tout en regardant la télé (mais du sport tout de même !)*

# Présentation

- **Diplôme d'Ingénieur en logistique + Mastère Spécialisé Entrepreneurs à l'EM Normandie**



- **Profil Théorie des Contraintes (TOCFE, Thinking Processes, Throughput Accounting)**



- **10 ans d'applications TOC: TP, DBR, Supply Chain Solution, DDMRP dans l'Aéronautique, Oil & GAS**



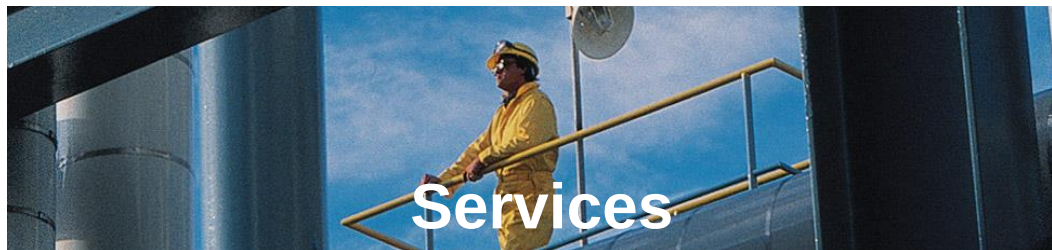
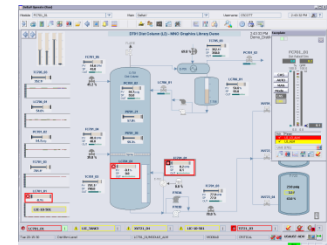
# Quel était notre problème principal?

## Les fournisseurs!!!





# Emerson Process Management



## Direction de la solution

# Changer de posture managériale



# Dilemme du planning



- Seul le planning dans le système mesure l'impact de ces évènements dans toute la chaîne
- La prise en compte de ces évènements assurent la livraison



Intégrer les  
événements  
internes/externes

Mettre à jour le  
planning



Fournir notre  
engagement aux  
clients  
internes/externes



Geler le  
planning



- Geler les dates permet à toute la chaîne de garder le cap initial
- Geler les dates permet de garantir aux clients notre connaissance de sa priorité
- Un planning stable a plus de chance d'être tenu

# Comment le coureur amont livre le relais au coureur suivant ?



***Dans une course de relais, les coureurs se passent le relais durant une certaine période, dans une certaine zone et à une certaine vitesse***



# Pourquoi mettre un buffer ?



***Dans certaines Supply Chain, le client attend (statiquement) que les composants lui arrivent à un certain moment, à endroit unique et à un cycle figé!***

# Pourquoi les relayeurs ont une zone de passage de relais ?

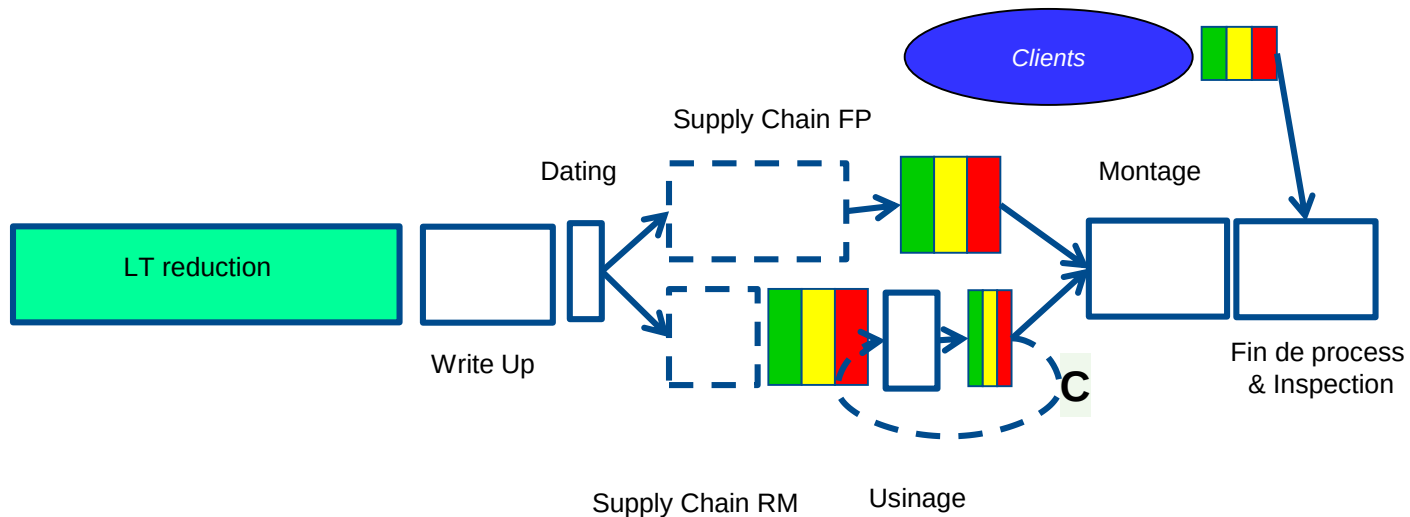
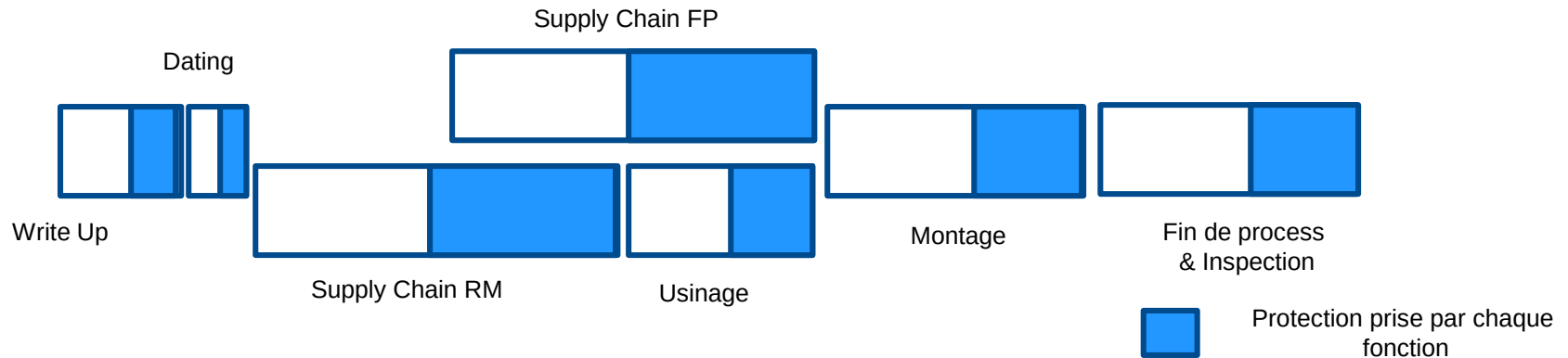


***Pour absorber la variabilité !!***

***Les coureurs ont besoin de cette zone pour synchroniser leurs départs & arrivées tout en assurant le transfert physique du relais !***

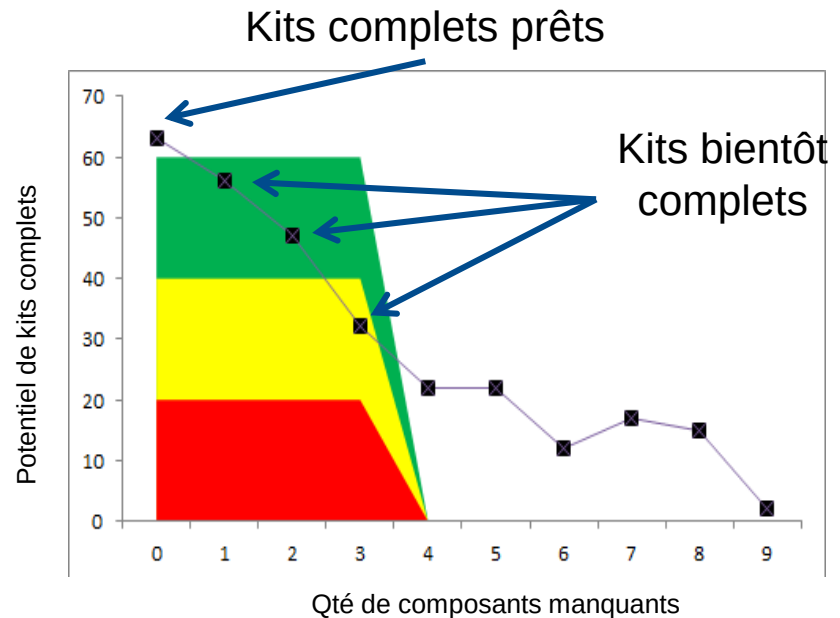
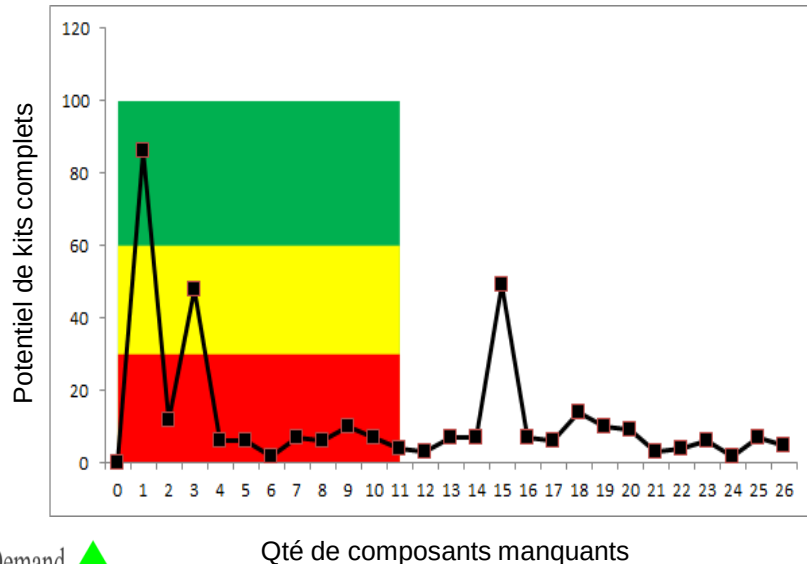


# Choisir le lieu pour positionner le buffer



# Suivi et exécution

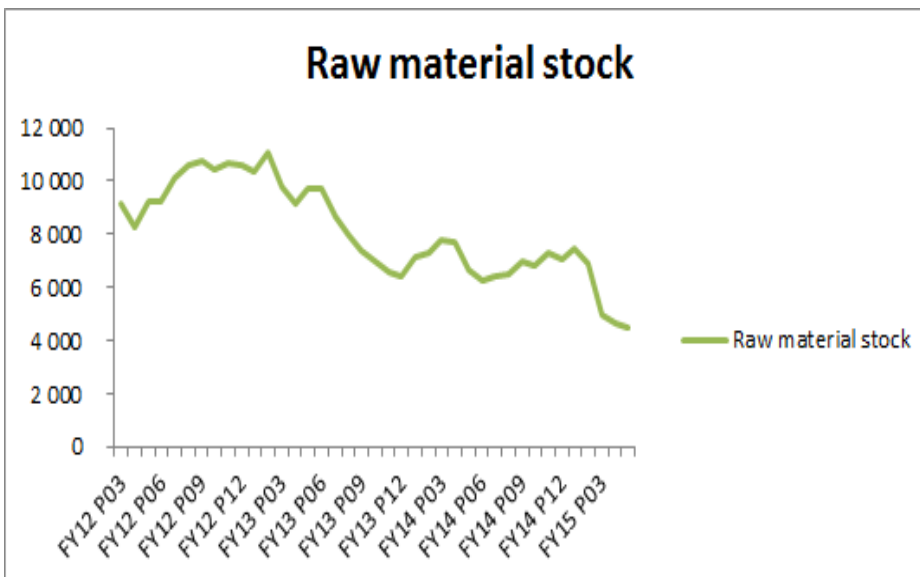
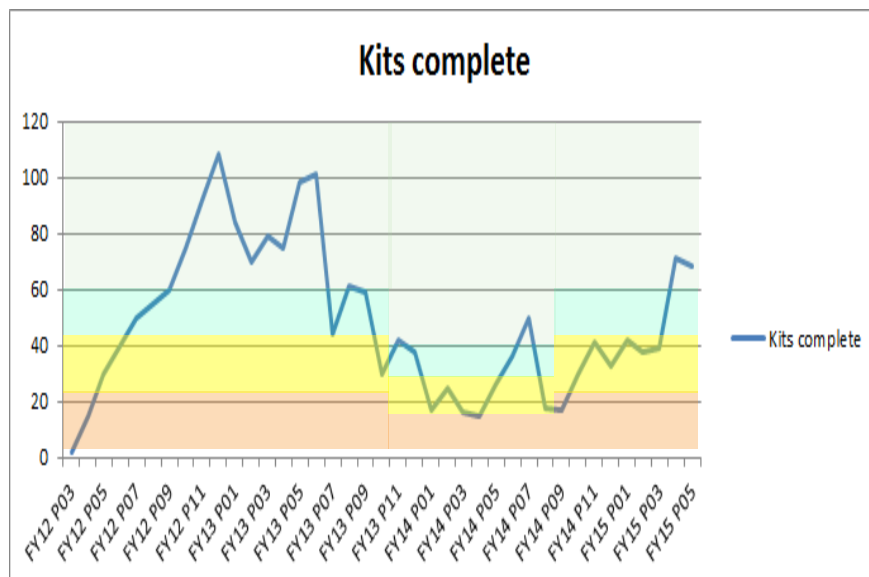
- Seulement 2 indicateurs : Nombre de kits complets + Profondeur de manquants à capturer
- Mise en place d'un outil dans l'atelier contrôlant le nombre de kits complets, le débit d'entrée/sorties, et les kits potentiels





# Résultats opérationnels

|                | Cycles activité | Retard Usine   | Cycle du fournisseur |
|----------------|-----------------|----------------|----------------------|
| KPI T0_2012    | 34S             | 246 (2 en FG)  | 15S                  |
| KPI+12 mois    | 20S             | 105 (31 en FG) | 10S                  |
| % amélioration | -14S            | -57%           | -5S                  |



# Exploiter tous les bénéfices du DDMRP !

Avec la réduction des stocks,

- Allez-vous réinvestir cette trésorerie dans d'autres opportunités (Ressources, Machines, Nouveaux produits, etc.) ?

Avec vos cycles très bas et votre nouveau taux de service,

- Allez-vous développer vos marchés actuels ou des nouveaux marchés ?

Avec votre capacité/capabilité de production,

- Allez-vous *internaliser* des composants que vous achetiez (soit disant à bas coûts) ?

# Questions ?

