

Webinar 

“Pourquoi repenser vos processus de gestion collaborative des approvisionnements”

Jeudi 17 juin 2021

Agenda de notre webinar – 60 minutes

1	Introduction : what's up at Generix Group ? Christophe VIRY, Product Marketing Manager GENERIX
2	Comment la gestion collaborative des approvisionnements répond aux enjeux de la Supply Chain Christophe VIRY, Product Marketing Manager GENERIX
3	7 raisons de repenser votre gestion collaborative des approvisionnements, Christophe VIRY, Product Marketing Manager GENERIX
4	Illustration concrète avec la démonstration de Generix Collaborative Replenishment Quentin CENSIER, VMI expert & avant-vente
5	Questions & Réponses



Introduction : what's up at Generix Group ?

01

Christophe Viry

Generix Group – Product Marketing Manager



Notre mission

**Offrir à nos clients une
plateforme de services digitaux
pour optimiser la performance
de leur supply chain**



Notre approche

**Très collaborative, pour
accompagner nos clients vers les
plus hauts niveaux de
performance**

Notre plateforme au service de la performance de votre supply chain

Supply Chain Execution Services
Pilotage des entrepôts et optimisation des transports

Omnichannel Sales Services
Pilotage de la relation et de l'expérience client



Collaboration & Visibility Services
Animation de processus collaboratifs de la supply chain

B2B Integration Services
Intégration et collaboration Multientreprises

COLLABORATIVE NETWORK



CA 2020-21 : **80,3 M€** -1%
47 % Integration & Collaboration B2B



En bourse depuis 1998
+170 % en 3 ans



EBITDA 2019-2020: 13,5 M€ +60%
EBITDA 2020-2021 S1: 5,4 M€



14 % du C.A. en **R&D**, **+ 18 %**
64 % revenus récurrents



+60 pays déployés
43 % du C.A. International

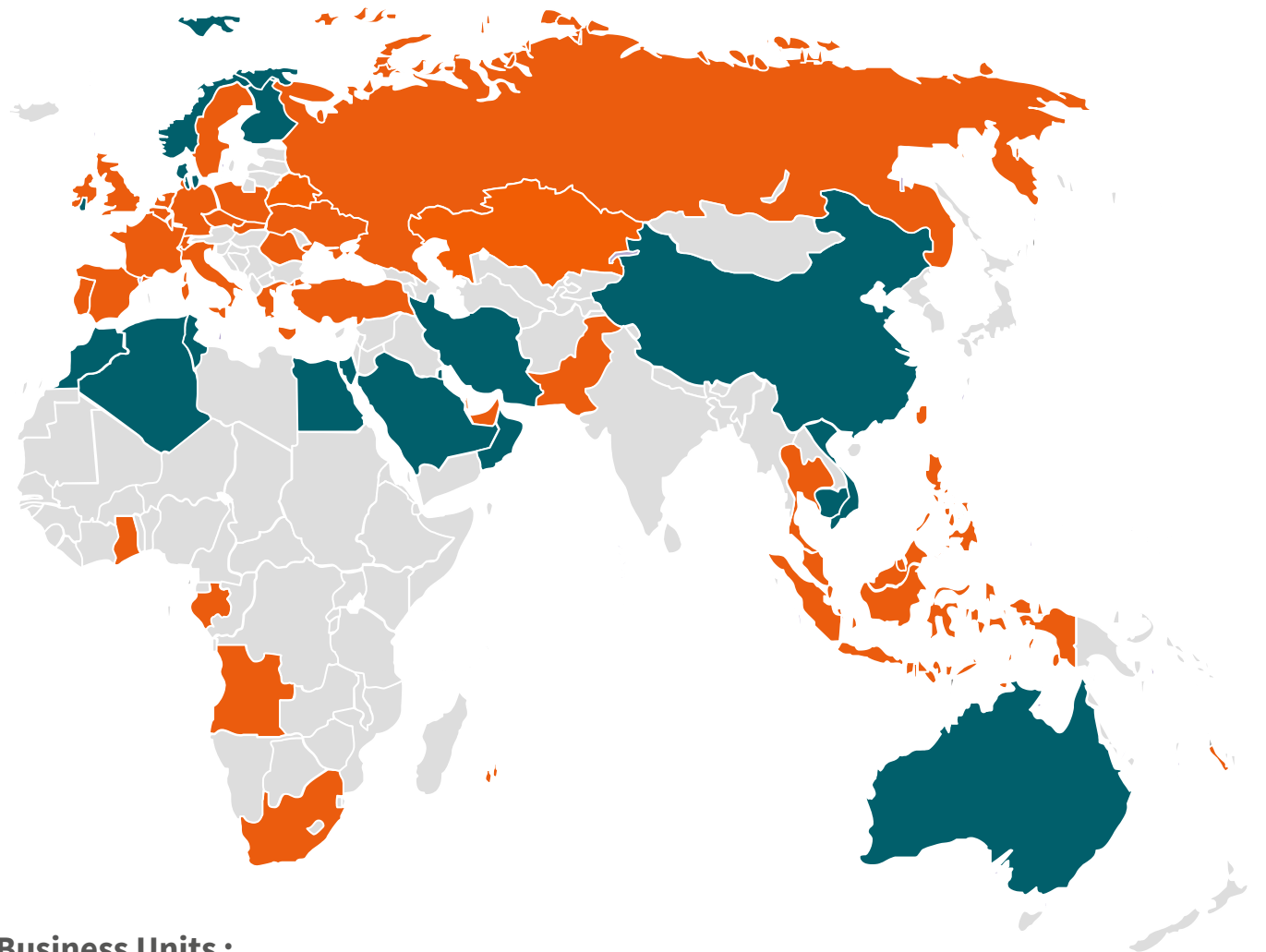


770 Collaborateurs
46 % en France
54 % à l'international

Forte présence internationale

● **+40 pays**
couverts en direct
10 Business Units

● **+25 pays**
couverts en indirect
45 Revendeurs

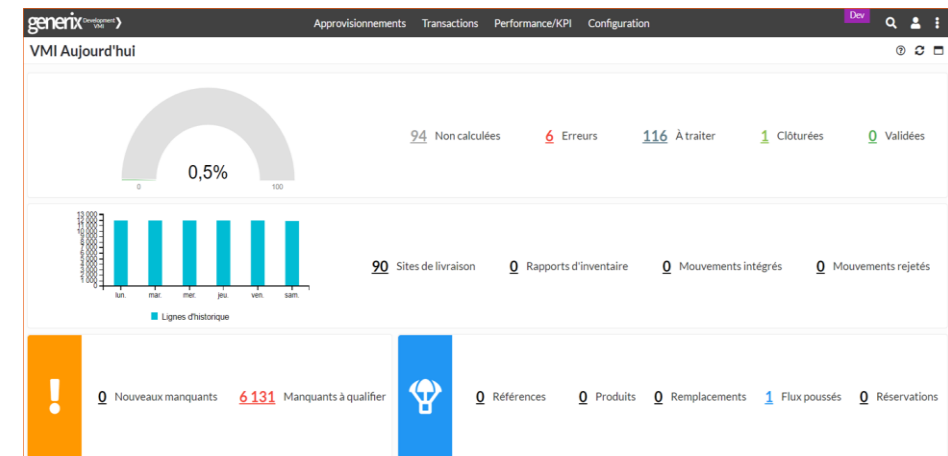


10 Business Units :
France, Benelux, Italie, Espagne, Portugalx2,
Russie, Brésil, Noram, Roumanie

Gestion collaborative des approvisionnements : 30 années d'expérience

- » Introduction du VMI en Europe avec une première expérience en 1988 Unisabi/Promodes/Generix
- » 2 grandes phases de déploiements avec la solution EWR
 - 1) Les leaders du FMCG emboitent le pas derrière Mars et P&G et déploient les processus VMI/CMI. Principalement sous la pression des groupes de distribution (Carrefour, Metro, Ahold, Casino, AH, ...)
 - 2) Les industriels de toutes tailles accèdent à la gestion collaborative des approvisionnements via différentes formes de mutualisation. L'initiative vient des industriels, des 3PL et des distributeurs (e.g. Carrefour 3C)
- » Nouveau paradigme, les industriels sont pro-actifs et créent de nouvelles offres de valeurs (delivery, consignment, VMI, ...) et les pratiquent s'entendent sur de nouvelles industries
- » En 2019, GENERIX lance sur le marché **Generix Collaborative Replenishment**, nouvelle génération de solution cloud native

- » Plus de 30 années d'expertise
- » + 200 Clients en direct (hors 3PL)
- » + 4 000 utilisateurs
- » 90 % en SaaS
- » 40 pays déployés



Generix Collaboration Replenishment : Nouvelle génération de solution

- » Solution native pour le cloud, développée avec le Socle GENESIS-GSCH
- » Répondant aux attentes et enjeux identifiés via l'expérience des 8 membres de notre Customer Advisory Board

» Principaux bénéficiaires

- » Gestion combinée des différents processus d'approvisionnement
- » Interface utilisateur moderne, intuitive, améliorant l'expérience utilisateur
- » Amélioration de la productivité de l'utilisateur, traitement automatique, configuration par l'utilisateur
- » Optimisation des performances de réapprovisionnement avec diverses innovations
- » Tableaux de bord d'analyse et la gestion en temps réel des indicateurs opérationnels et opérationnels
- » Déploiement automatisé pour le cloud (CI & CD)

» Solution éprouvée avec 3 Early Adopters





Comment la gestion collaborative des approvisionnements répond aux enjeux de la Supply Chain ?

02

Christophe Viry

Generix Group – Product Marketing Manager

Les fondamentaux de la Supply Chain

- » La Supply Chain considère tous les flux liés aux activités de production, de transport et de stockage d'un produit ou d'un service comme l'extraction des matières premières, les transferts d'un point à l'autre, les stockages intermédiaires, le système de distribution jusqu'au client final.
- » La Supply Chain doit livrer le bon produit, au bon moment, au bon prix, au bon client avec la bonne qualité tout en intégrant à présent des fondamentaux durables et sociétaux
- » C'est une **fonction intégratrice de différentes activités réalisées par différents acteurs.**
- » Elle fluidifie **les interfaces entre les activités. Plus les acteurs collaborent, plus ils partagent l'information plus la Supply Chain est performante.**
- » L'approvisionnement est l'un des principaux maillons, sa performance conditionne celle de la Supply Chain dans son ensemble. Pour être efficient, la fonction d'approvisionnement a besoin
 - » **Précision et justesse des stocks ainsi que des prévisions**
 - » **Partage des moyens et des informations**
 - » **Des nouvelles technologies**

La Supply Chain en 2021

- » **La Supply Chain est l'un des nouveaux moteurs de croissance et d'innovation des entreprises**
 - » Les champions économiques et e-commerce doivent leur succès à leur machine de guerre logistique et aux innovations associées.
 - » Les chaînes de valeur individuelles se transforment en chaînes de valeur collectives
- » **Son optimisation passe par**
 - » La capacité à créer des offres innovantes et plus performantes
 - » Le contrôle, la visibilité globale
 - » La synchronisation des intervenants
- » **Cela implique**
 - » Des processus repensés, ouverts et collaboratifs
 - » Une digitalisation des processus et vision platformisée
- » **Elle est au cœur de la gestion de la crise sanitaire**



Synthèse des principaux enjeux de la Supply Chain

Enjeux de la Supply Chain en 2021

1. Être un levier de performance, productivité, maîtrise des coûts dans un environnement concurrentiel
2. Devenir un axe de croissance et d'innovation, créer des services à valeur différenciante
3. Apporter l'agilité, capacité d'accompagner les opportunités rapidement
4. Supporter l'explosion du e-commerce et de la gestion du commerce unifié
5. Réagir à la volatilité des affaires, nouveaux comportements des consommateurs, cycle courts
6. Piloter l'activité en temps réel, avec une visibilité globale, analyser les données, prédire
7. Permettre l'entreprise étendue, connectée, la plateformisation de la Supply Chain

Enjeux de la Supply Chain en 2021

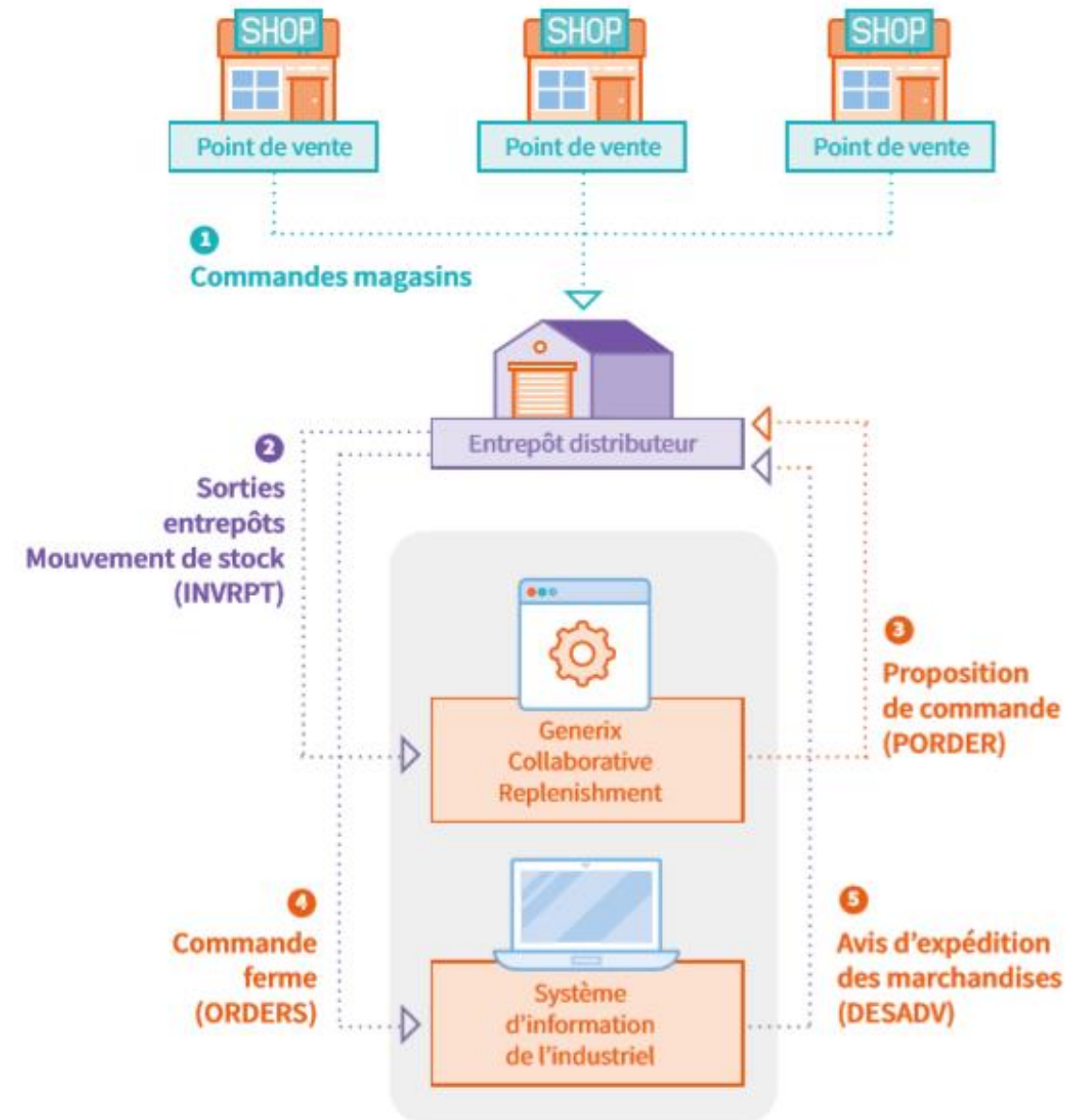
8. Réussir sa transformation digitale, tirer parti des nouvelles technologies (cloud, IA, big data, ...)
9. Répondre aux contraintes de logistique urbaine massifiée, durable, gestion du dernier Km, flux colis
10. Garantir la traçabilité de bout en bout, engagement éthique/Bio, sécurité alimentaire, ...
11. Evoluer pour être durable, écologique, lutter contre gaspillage, réduire l'empreinte carbone
12. Porter la responsabilité sociétale de l'entreprise, gérer le capital humain
13. Adopter les évolutions technologiques dans l'entrepôt: capteurs, RFID, IOT, mécanisation, ...
14. Être résiliente, réagir aux crises sanitaires, donner le niveau de service nécessaire

Origines de la gestion collaborative des (re)approvisionnements

- » **Elle est l'un des premiers processus de coopération inter-entreprises, industrie-commerce**
 - » Née en 1988 d'une volonté entre P&G et Walmart de mettre fin à des relations commerciales « Lose-Lose »
 - » Etendue par la suite en Europe avec le premier cas d'étude Promodes-Unisabi présenté au CIES de 1988.
- » **La démarche Efficient Consumer Response est née**
 - » **De la volonté de satisfaire le client final**
 - » **En partageant l'information et le processus**
 - » **En traitant les inefficacités tout le long de la chaîne de création de valeur.**
- » **La gestion collaborative des approvisionnements se déploie aujourd'hui**
 - » Sur de nombreux processus de la GPA aux entrepôts massifiés en passant par le pooling, multipick, ...
 - » Des modèles de livraison multiples : clients, magasins, entrepôts cross dockés, e-commerce
 - » Et implique des modèles de mutualisation combinés : industriels, distributeurs, 3 et 4 PL
- » Nécessite une **volonté de coopérer, faire confiance, partager l'information** / négociations commerciales.

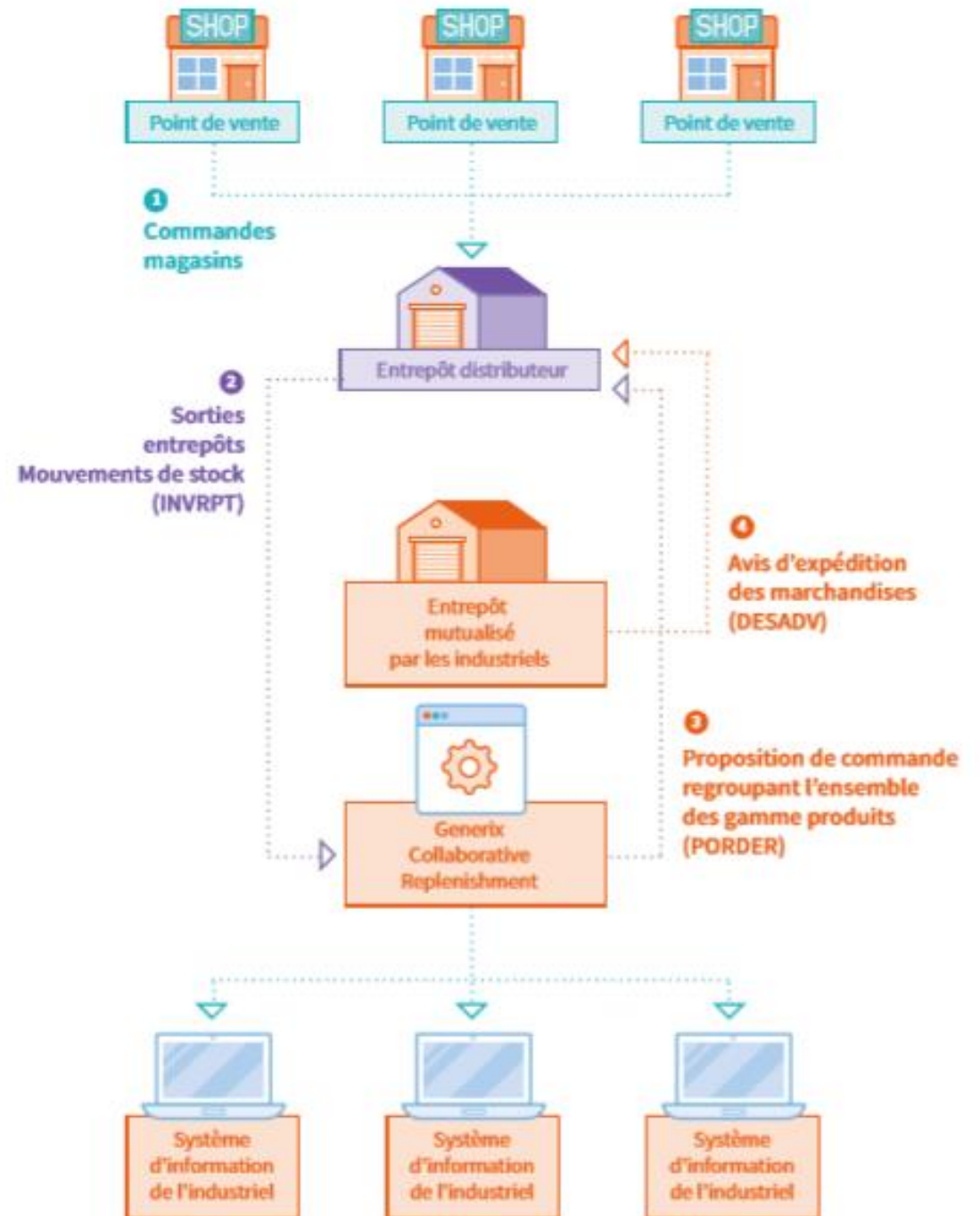
CMI (GPA), VMI

- » Le distributeur transmet par EDI des informations d'état des stocks, sorties, encours, manquants, ...
- » L'industriel calcule une prévision de consommation ou besoin
- » Puis il élabore une proposition de commande sous contraintes : stock, promotions, seuils, quotas, capacité transport, météo, planning... et selon le contrat avec son client
- » Dans le modèle CMI, la proposition est validée par le distributeur qui adresse une commande « ferme » à l'industriel
- » La GPA point de vente est une variante



GMA, pooling

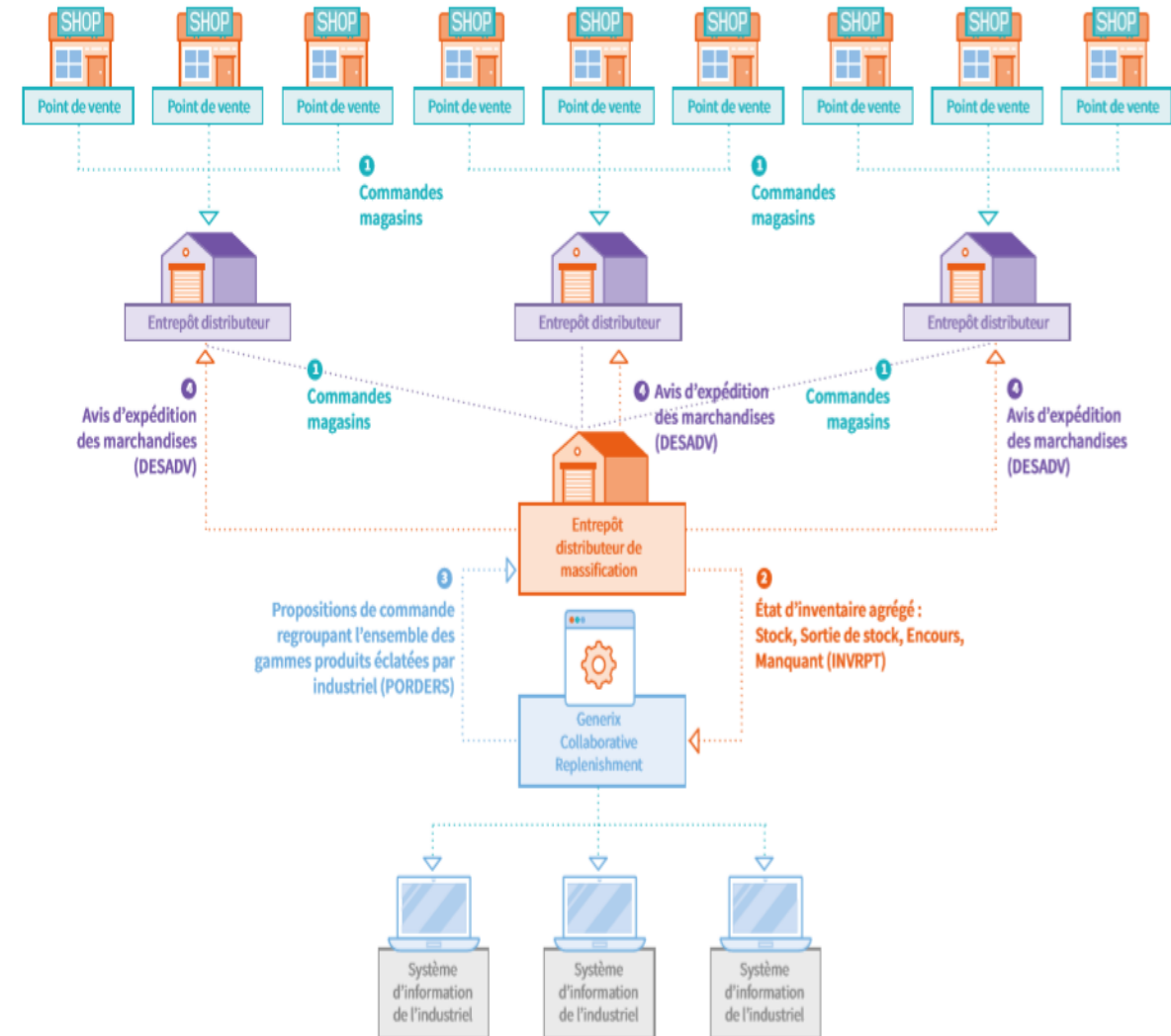
- » Mutualisation entre industriels avec plusieurs niveaux possibles
- » Stockage des produits sur un entrepôt commun géré par un 3PL en position d'arbitrer
- » Calcul des propositions de commandes en considérant l'intégralité des gammes, quotas
- » Optimisations transport : camions pleins & mixtes, fréquences des livraisons
- » Conditions de succès : proximité des acteurs, taille, compatibilité, volumes, ...
- » Variantes : GPA concertée, multipick, multidrop



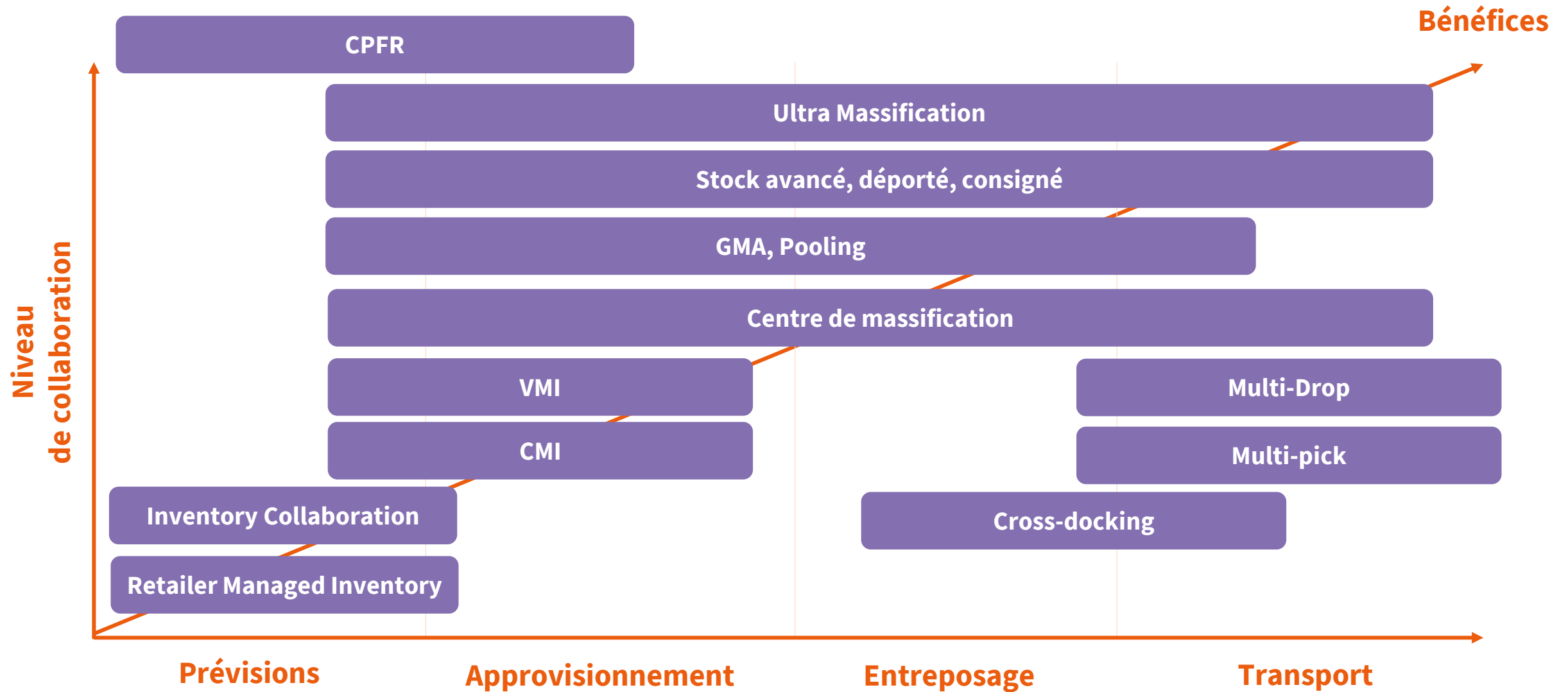
Consolidation, stocks avancés

- » Souvent à l'initiative du client ou d'une offre de prestation logistique
- » Généralement à l'attention d'industriels avec de faibles capacités logistiques ou volumes
- » Le 3PL réalise les opérations de réception, stockage, préparation, expédition, ... en optimisant le remplissage camion multifournisseurs
- » On parle aussi de stocks déportés, magasins de regroupement, stock en consignment, ...

Nouveaux modèles à venir avec l'ultra massification, les contraintes de la logistique urbaine, dernier Km, ...



Positionnement des processus collaboratifs de ré-approvisionnement



Qui collabore avec qui ?

» Plusieurs combinaisons possibles

- » Industriel et retailer, fournisseur et client
- » Industriels multiples vers client(s) unique/multiples
- » Industriels, retailers et 3PLs
- » Retailers multiples

» L'initiative varie

- » Le distributeur, le client en proposant différents modèles, prestations aux fournisseurs
- » Les 3PL avec des offres de services en direct et à travers des distributeurs
- » L'industriel vis-à-vis de ses clients
- » Des groupements d'industriels construisant des offres à valeur ajoutée pour des clients communs



Critères à considérer pour choisir le modèle

Principaux critères

- » Taille de l'entreprise et maturité de sa Supply Chain
- » Volume de vente, rotation
- » Nature des produits, compatibilité avec d'autres
- » Localisation des entrepôts, usines, proximité des acteurs
- » Localisation du consommateur, points de vente (e-commerce, métropoles, ...)
- » Communauté de fournisseurs ou clients communs
- » Stratégie partenariale (filères MDD, premier prix, bio, ...)

Quelles performances

- » Généralement, plus le niveau de collaboration/mutualisation est avancée plus importants sont les bénéfices
- » Mais aussi plus difficile est la mise en œuvre



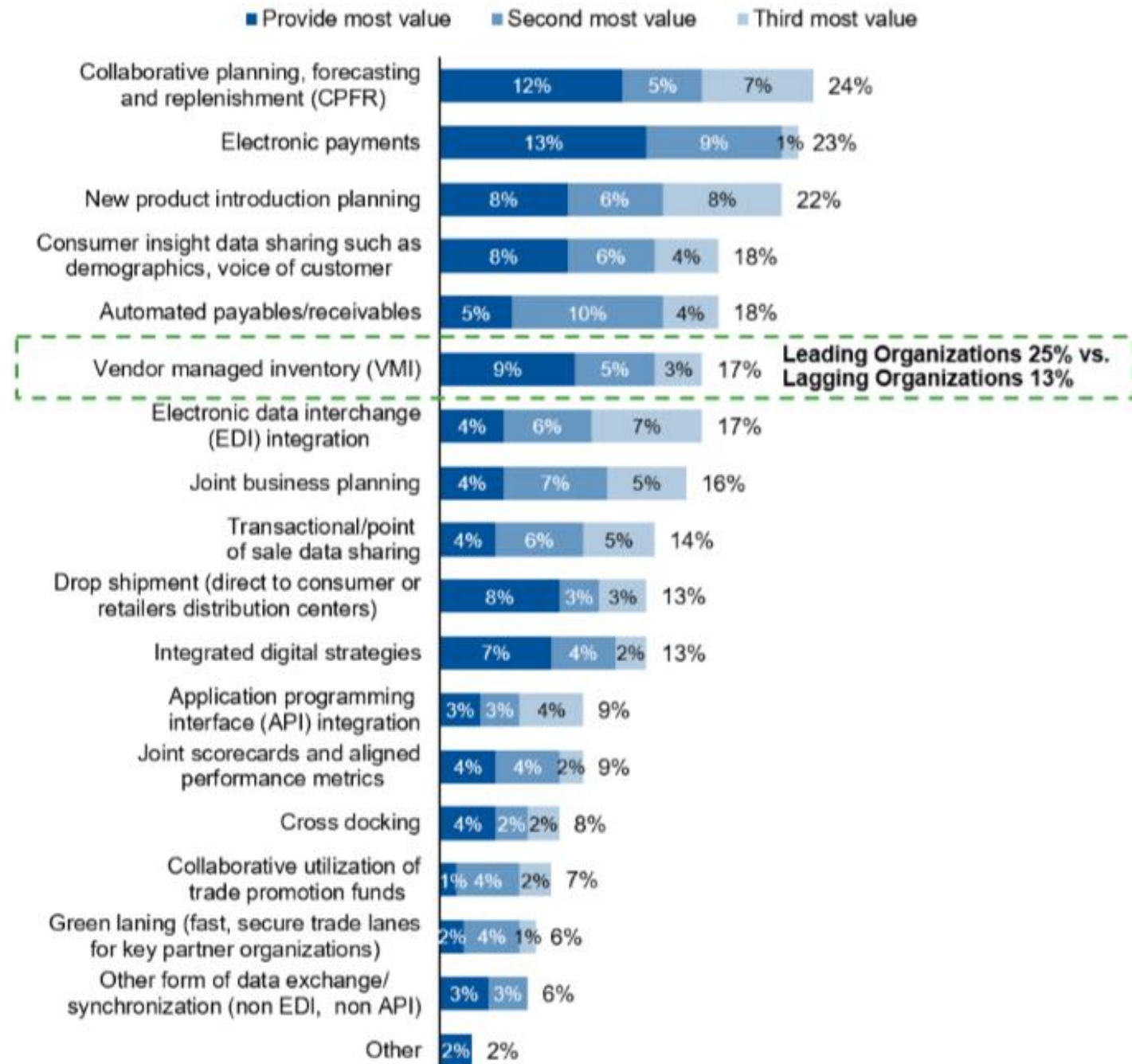
TOP 3 « provide most value »

» VMI Top 3 des initiatives collaboratives créant le plus de valeur,

» Top 1 pour les entreprises les plus performantes

» CPFR Top 2

Etude Gartner 2017 « *Retailer-Supplier SC Collaboration Survey* », 213 répondants avec interviews, 7 pays



Les bénéfices de la gestion collaborative des approvisionnements

- » **Réduction des ruptures** : - **30 %** (2 points de taux de service selon GARTNER)
- » **Réduction des stock** : - **30 %** (selon GARTNER, IDC, ECR, ...)
- » **Augmentation des ventes** : + **10 à 24 %** (2 % d'augmentation de CA selon GARTNER)
- » **Rotation des stocks** : + **25 %** (selon GARTNER)
- » **Réduction des commandes de reliquats** : - **88 %** (selon études IDC-ECR)
- » **Réduction des retours** : - **50 %** (selon études IDC-ECR)
- » **Taux de remplissage** : de 80 à **100 %** (ECR)
- » **Coûts de transport** : en baisse 10 à - **15 %** (selon GARTNER)
- » **Consommation énergétique** : - **1,2 M litres** gazoles en moins (Exemple pool HECORE)



Quel processus collaboratif face à quel enjeux de votre Supply Chain ?

Enjeux de la Supply Chain en 2021	Inv. Collab	VMI	Pool-ing	Multi-Pick/drop	3C Stock avancé	Ultra-Mass.
Performance, productivité, maîtrise des coûts	✓	✓✓	✓✓	✓✓	✓✓	✓✓
Moteur de croissance et d'innovation, création de valeur	✓	✓	✓✓	✓✓	✓✓	✓✓
Agilité, capacité à accompagner les opportunités,	✓	✓	✓	✓	✓	✓
E-commerce, gestion du commerce unifié	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Volatilité des affaires, nouveaux comportements	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Pilotage en temps réel, visibilité, prédictibilité, phygital	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Transformation digitale, nouvelles technologies	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Logistique urbaine, gestion du dernier Km, flux colis		✓	✓✓	✓✓	✓✓	✓✓
Traçabilité de bout en bout, engagements éthiques	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Responsabilité sociétale, capital humain						
Développement durable, gaspillage, empreinte carbone		✓	✓✓	✓✓	✓✓	✓✓
Evolutions l'entrepôt: capteurs, IOT, mécanisation, ...						
Résilience, gestion des crises sanitaires	✓	✓	✓	✓	✓	✓



7 raisons de repenser la gestion collaborative de vos approvisionnements

03

Christophe Viry

Generix Group – Product Marketing Manager

1 Accompagner la transformation, plateformes de la supply chain

Contexte & enjeux :

- » La pression concurrentielle, le développement de e-commerce et de l'omnicanalité **nécessite la transformation digitale des Supply Chain** : davantage de collaboration, souplesse, d'intelligence, de connectivité, ...
- » **L'heure est à la collaboration** : co-design, co-working, co-packaging, co-funding, ... **appliquée aux approvisionnements** (information, logistique, transport, ...)

Ce que proposent les nouvelles générations de solutions :

- » **Plateformisation de la Supply Chain** digitalisant les processus de la relation client-fournisseur : Purchase to Pay, Source to pay, ... impliquant des offres tels que **VMI as a service**
- » **Dimension collaborative** à chaque phase des processus : approvisionnement, prévision, calendrier, gestion de la course, drop shipping, gestion des litiges, reverse logistic, reconciliation facturation, ...
- » **Synergies entre les apps métiers et les capacités techniques** des plateformes : services techniques (EDI, e-invoicing, API...), innovations technologiques (IA, block Chain, ...) et métier (YMS, TMS, WMS, TMS, ...)

2 Gérer les différents modèles de coopérations, être agile, innover

Contexte & enjeux

- » Les distributeurs s'ouvrent à la collaboration tout en renforçant leur expertise en terme de prévision, de justesse des approvisionnements, de maîtrise des indicateurs et des données au sens large
- » Les critères de sélection des fournisseurs évoluent. **La maturité digitale, la capacité de coopération et la performance des Supply Chain deviennent des critères discriminants**
- » Les industriels **déploient des centres de compétence et doivent gérer des cas d'usage différents** et être en capacité **de saisir les opportunités d'affaires et créer des services concurrentiels**
- » **Gartner conseille aux industriels de proposer à leurs clients des offres « *physical product as a service* » basées par exemple sur des stocks en consignation approvisionnés en VMI**

Ce que proposent les nouvelles générations de solutions :

- » Architecture orientée services : mutualisation, centre de compétence, multi-tenant
- » **Gestion simultanée des différents modèles et processus d'approvisionnement, la cohabitation et le passage rapide de l'un à l'autre en mode agile**
- » Configuration par l'entreprise des **cas d'usages, des moteurs de règles, des profils d'utilisateur**

3 Soutenir les politiques de responsabilité sociétale des entreprises

Contexte & enjeux :

- » ECR, IDC, GS1, Consumer Goods Forum déploient leurs travaux sur les thèmes : **développement durable, sécurité alimentaire, santé, bien-être animal**, ... mais aussi l'organisation des **livraisons e-commerce, la logistique urbaine, dernier km**, ...
- » Les consommateurs sont attachés à des nouvelles valeurs et ne font pas confiance à la distribution ou aux grandes marques, ils attendent un discours de preuve

« *Les politiques de RSE vont forcer à la mutualisation entre les acteurs* », Xavier HUA, IDC

Ce que proposent les nouvelles générations de solutions :

- » **Mutualisation du transport, gérer des camions mixtes** : réduire le nombre de km & litre de carburant
- » Développer le **multi-pick et multi-drop** : réduire le nombre de km & la consommation énergétique
- » **Rotation des stocks, fréquences de livraison** pour une meilleure fraîcheur des produits
- » **Prise en compte des DLUO** dans les recommandations d'approvisionnement
- » **Traçabilité des produits et des transferts de responsabilités** renforcées par la Block Chain

4 Améliorer l'expérience et la productivité des utilisateurs

Contexte & enjeux

- » Les Customer Service Manager doivent **améliorer les performances et réduire les coûts** de leur service
- » Les approvisionneurs sont souvent nombreux pour réaliser chaque matin les tâches de validation
- » Dans 65 % des cas, ils passent au minimum 1 heure par jour pour des tâches souvent à faible valeur ajoutée. Par exemple, 82 % des traitements en attente repris manuellement par les utilisateurs correspondent à une référence inconnue ou inexistante

Ce que proposent les nouvelles générations de solutions :

- » **Améliorer l'expérience utilisateur** : nouvelle interfaces, facile à prendre en main, responsive design, paramétrable selon les préférences, scénarios d'usage (affichage, filtre, tableaux de bord, alarmes, ...)
- » **Accroître l'automatisation et des traitements de masse** : navigation optimisée, fonctions « click droit », création /maj des référentiels, création des groupes d'appro., contrôles de la qualité des données
- » **Implémenter le Robotic Process Automation** : tâches routinières avec peu d'intelligence, gestion des lignes rejetées, administration des master data, qualification automatique des manquants, ...

5 Renforcer la performance des calculs, exploiter les nles données

Contexte & enjeux

- › **Les niveaux de services sont améliorables** chez les acteurs les moins matures et des gains minimes de 0,0X % procurent des dizaines de millions d'euros de retour d'investissement au sein des multinationales
- › **Les nouvelles technologies** de collecte de données et d'analyse promettent des niveaux de performance

Ce que proposent les nouvelles générations de solutions :

- › **Exploiter de nouvelles sources de données** : prévision calculée par le client, historiques de consommation & données météorologiques, données des points de vente (stocks, linéaires, sorties caisses), interroger en API des niveaux de stock sur tout le réseau (WMS, OMS), partager les données à l'échelle d'une industrie, ...
- › **Optimiser les algorithmes et règles de calculs** : optimisation du transport (gerbabilité, TMS), prévoir la livraison/déchargement (prise de RDV, YMS), corrections sur les niveaux de stock (clients, fournisseurs), ...
- › **Utiliser l'Intelligence Artificielle pour des prévisions plus précises**. Par exemple AWS Forecast, un service de prévision de séries chronologiques basées sur le machine learning promet 50 % de justesse supplémentaire ...

6 Piloter les opérations au travers de tableaux de bord

Contexte & enjeux :

- » Selon l'enquête de GENERIX Group, les 3 principales attentes sont : améliorer l'expérience utilisateur, la performance des calculs (prévision et recommandation) **et faciliter/renforcer le pilotage**,
- » La maîtrise des KPI est essentielle pour **mesurer, décider, améliorer et défendre ses intérêts**

Ce que proposent les nouvelles générations de solutions :

- » Repenser le service autour de la gestion des indicateurs et des tableaux de bord
- » **Contrôler les opérations en temps réel** : étape par étape, avec des barres de progression, des visions par statut, par en cours et reste à faire, des alertes, ... avec un focus sur le pilotage des opérations promotionnelles (paramètre de substitutions, pré-commandes, stock d'écrêtage, ...)
- » **Déployer des tableaux d'analyse différées** sur des domaines multiples : couverture des stocks, taux de service, rotation des stocks, analyses des manquants, natures de stocks, stocks projetés, ...
- » **Gérer proactivement les indicateurs** contractuels, pénalités, qualification des manquants, responsabilités, ...
- » Aller plus loin grâce aux services liés au big data : traiter des volumes de données inédit, profiter de nouvelles offres comme le data lake, l'analyse prédictive

7 Last but not least : Gérer l'obsolescence technologique Tirer parti du modèle as a service

Contexte :

« *L'obsolescence technologique, un frein pour la croissance des entreprises ... cyberattaques, interruptions d'activité ... Pour les DSI il s'agit d'une bête noire avec des conséquences dramatiques, notamment économiques* », Les échos

D'après l'enquête de GENERIX Group sur les risques Supply Chain, le premier risque cité par 46,4 % des Directeurs Supply Chain est l'indisponibilité du Système d'Information.

Ce que proposent les nouvelles générations de solutions :

- » **Services natifs cloud** garantissant performances, continuité de service, facturation à l'usage, support 24/24, ...
- » **Niveaux de SLA** répondant aux attentes métiers à travers les SaaS, services managés
- » Prise en charge **des politiques sécuritaires** : sécurisation des données, traçabilité des actions, ...
- » **Accréditation des utilisateurs**, gérer les profils, la connectivité SSO, LDAP, ...
- » **Compliance RGPD** : gestion des mots de passe, gestion des purges, chiffrement,
- » **Connectivité par API** au-delà des modèles batch, fichier, asynchrone



Démonstration Generix Collaborative Replenishment

04

Quentin Censier,
VMI Expert & avant vente



Questions & réponses
