



WEBINAR
**Pourquoi repenser vos processus
et solutions de gestion collaborative
des approvisionnements**

Session du 1^{er} décembre 2020
Christophe VIRY, PMM GENERIX GROUP



AGENDA DE LA WEBCONFÉRENCE

» Introduction

- » Generix Group
- » Les processus de gestion collaborative des approvisionnements

» Bénéfices et réponses aux enjeux de la Supply Chain

» 10 raisons de repenser vos processus et solutions de gestion des approvisionnements

» Démonstration de Generix Collaborative Replenishment

» Webinar 60 minutes, 3^{ème} session

 **ÉMISSION LIVE** Vendredi 13 mars 2020 à 10h00
Comment la gestion collaborative des approvisionnements contribue-t-elle à la performance de la Supply Chain ?



SOURCES

Enquêtes GENERIX Group

- » « Usage actuel et besoins futurs des solutions de VMI », enquête GENERIX auto-administrée auprès de 80 utilisateurs originaires de 10 pays, en mai-juin 2018
- » « Gestion des risques opérationnels de la Supply Chain », enquête GENERIX auprès de 145 entreprises, en 2015
- » « Fidélité : la riposte des français face à l'ingratitude des marques », Sondage confié à TOLUNA en 2015 (1000 personnes)

Etudes et rapport

- » « When to say Yes to consignment stock and how to link to VMI to balance benefits », **GARTNER** 2017/19
- » « The resurgence of VMI – How manufacturers improve availability while reducing costs & inventory », **GARTNER** 2016
- » « Retailer-Supplier Supply Chain Collaboration Survey », enquête **GARTNER** auprès de 213 managers, 6 pays, 2017
- » Supply Chain vision 2019-2020, Livre blanc **ASLOG**, 2019
- » Les enjeux de la Supply chain 4.0, Etude **Mc Kinsey**, 2017

generix GROUP
COLLABORATE > ACCELERATE

Les bénéfices de l'approvisionnement en mode collaboratif



generix GROUP
COLLABORATE > ACCELERATE

Gestion partagée et mutualisée des approvisionnements
Découvrez les 10 modèles de référence et leurs bénéfices



generix GROUP
COLLABORATE > ACCELERATE

7 conseils pour réussir votre projet VMI



generix GROUP
COLLABORATE > ACCELERATE

Generix Collaborative Replenishment
Améliorer les niveaux de services client, maîtriser les stocks, réduire les coûts, accroître les volumes de ventes grâce à la gestion collaborative des approvisionnements





CA 2019-20 : **81,1 M€** +6%
CA 2018-19 : **76,6 M€** +10 %



En bourse depuis 1998
+100 % en 2019



EBITDA 2018-19 : **8,5 M€** +49 %
EBITDA 2019-2020 : **13,5 M€** +60%



13 % du C.A. en **R&D**
65 % revenus récurrents



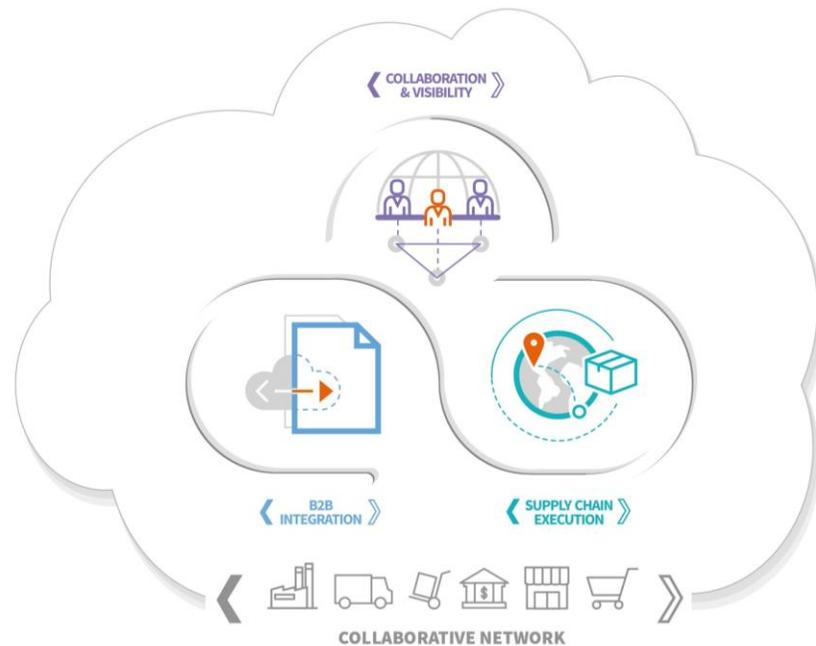
+60 pays déployés
+40 % du C.A. International



+700 Collaborateurs
50% en France
50% à l'international

GENERIX GROUP, NOTRE MÉTIER

- » Fondé en 1990, notre métier est la Supply Chain Collaborative. Nous aidons nos clients à améliorer leur performance, à innover et à tenir la promesse faite à leurs clients
- » Une offre, plateforme majeure en SaaS : **Generix Supply Chain Hub**
- » Nous opérons nos services en SaaS depuis 1999 en fournissant les services managés associés
- » **6000 clients** principalement dans la distribution, l'industrie et la prestation logistique



generix SUPPLY CHAIN HUB

2 major service portfolios

1. Supply Chain Execution
2. B2B Integration & Collaboration

GENERIX SUPPLY CHAIN HUB : 20 SERVICES APPLICATIFS

- Generix Supplier Portal
- Generix Carrier Portal
- Generix Customer Portal
- Generix 3PL Portal

- Generix EDI Services
- Generix Invoice Services
- Generix Customs Services
- Generix Banks Services
- Generix Archive Services
- Generix Data lake, Reporting,



- Generix Order Tracking
- Generix Collaborative Replenishment
- Generix Onboarding Services

Gartner

- Generix Warehouse Management
- Generix Transport Management
- Generix Manufacturing Execution
- Generix Enterprise Assets Management
- Generix Yard Management
- Generix Order Management

01

Introduction

**Processus de gestion
collaborative des
approvisionnements**

ORIGINE DE LA GESTION COLLABORATIVE DES APPROVISIONNEMENTS (GPA/VMI)

» Elle est l'un des premiers processus de coopération inter-entreprises

- » 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

» **Le concept est repris par DDMRP, Lean, 6 sigma, théorie des contraintes, ...**

» Nécessite une **volonté de coopérer, faire confiance, partager l'information** / négociations commerciales.

L'EXPÉRIENCE DE GENERIX GROUP

» Introduction du VMI en Europe avec une première expérience en 1988 Unisabi/Promodes/Generix

» 3 grandes phases de déploiements

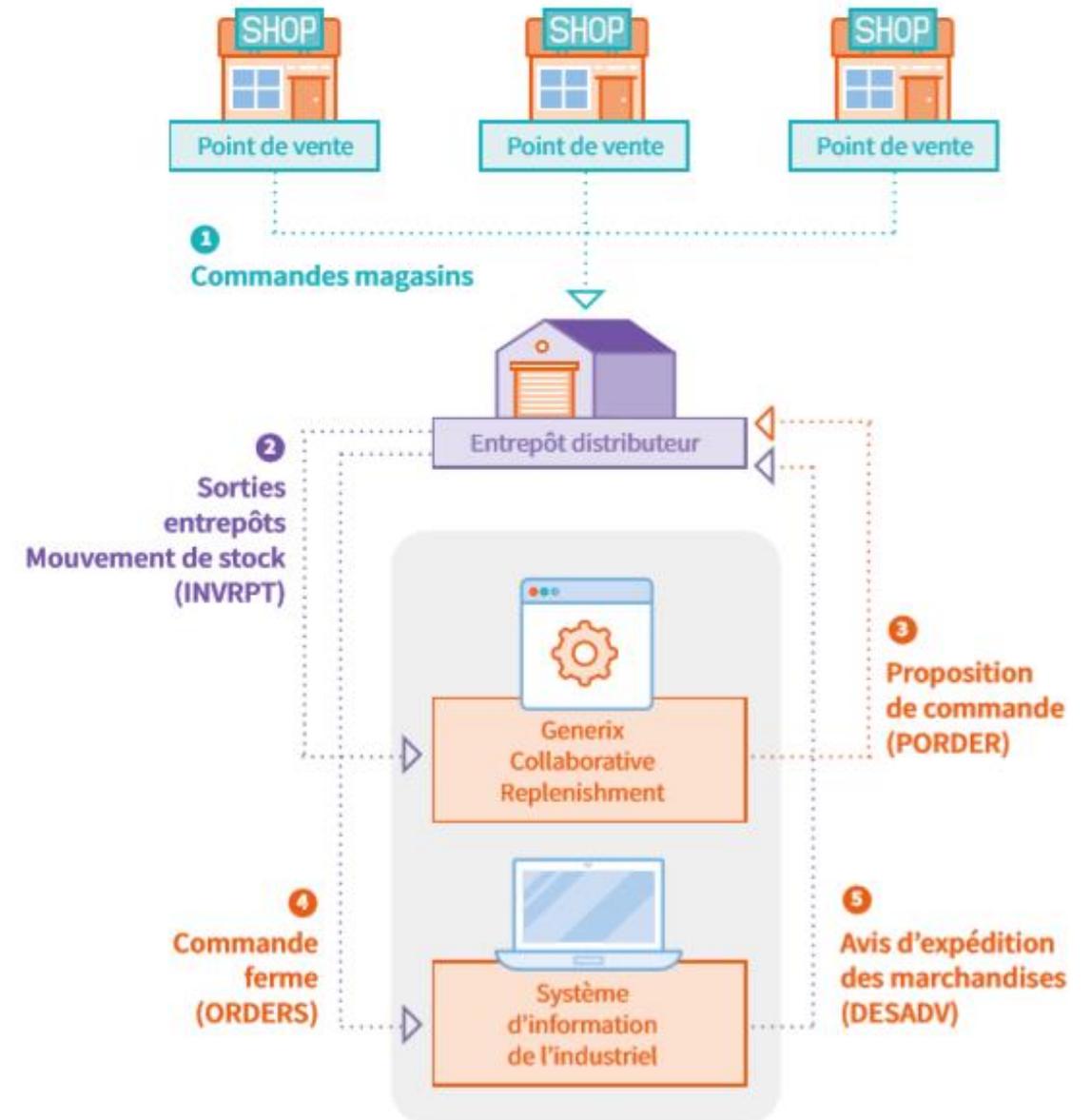
- 1) Les leaders du FMCG emboîtent le pas derrière Mars et Colgate et déploient les processus VMI/CMI. Principalement sous la pression des groupes de distribution (Carrefour, Metro, Ahold, Casino, ...)
- 2) Les industriels de toutes tailles accèdent à la gestion collaborative des approvisionnements via différentes formes de pooling. L'initiative vient des industriels, des 3PL et des distributeurs (e.g. Carrefour 3C)
- 3) 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

- 
- » Expertise since for over **30 years**
 - » **+200** direct customers (FMCG, 3PL)
 - » **4 000 users**
 - » **90 %** on SaaS platform
 - » **40** deployed countries

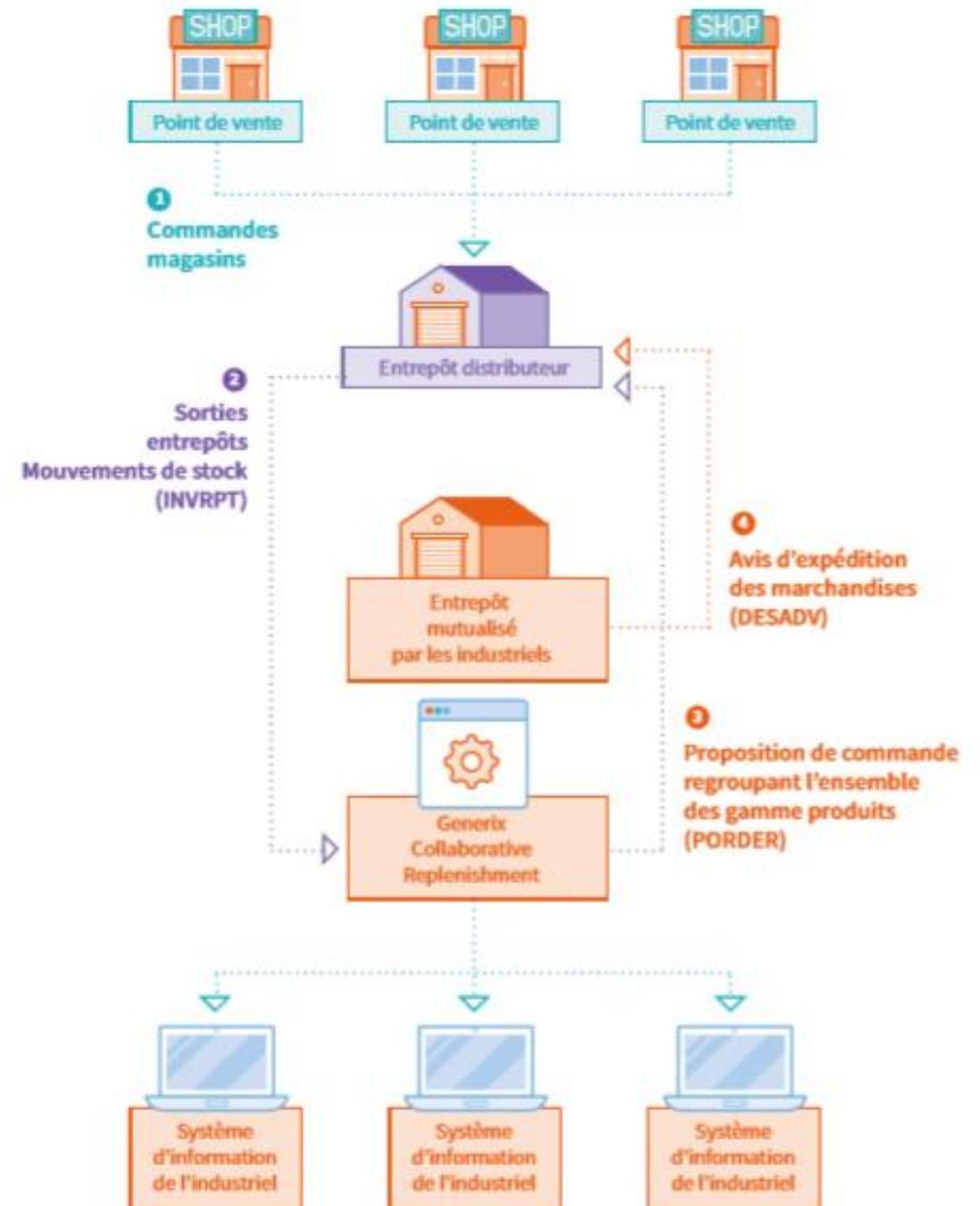
CMI (GPA), VMI

- » 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

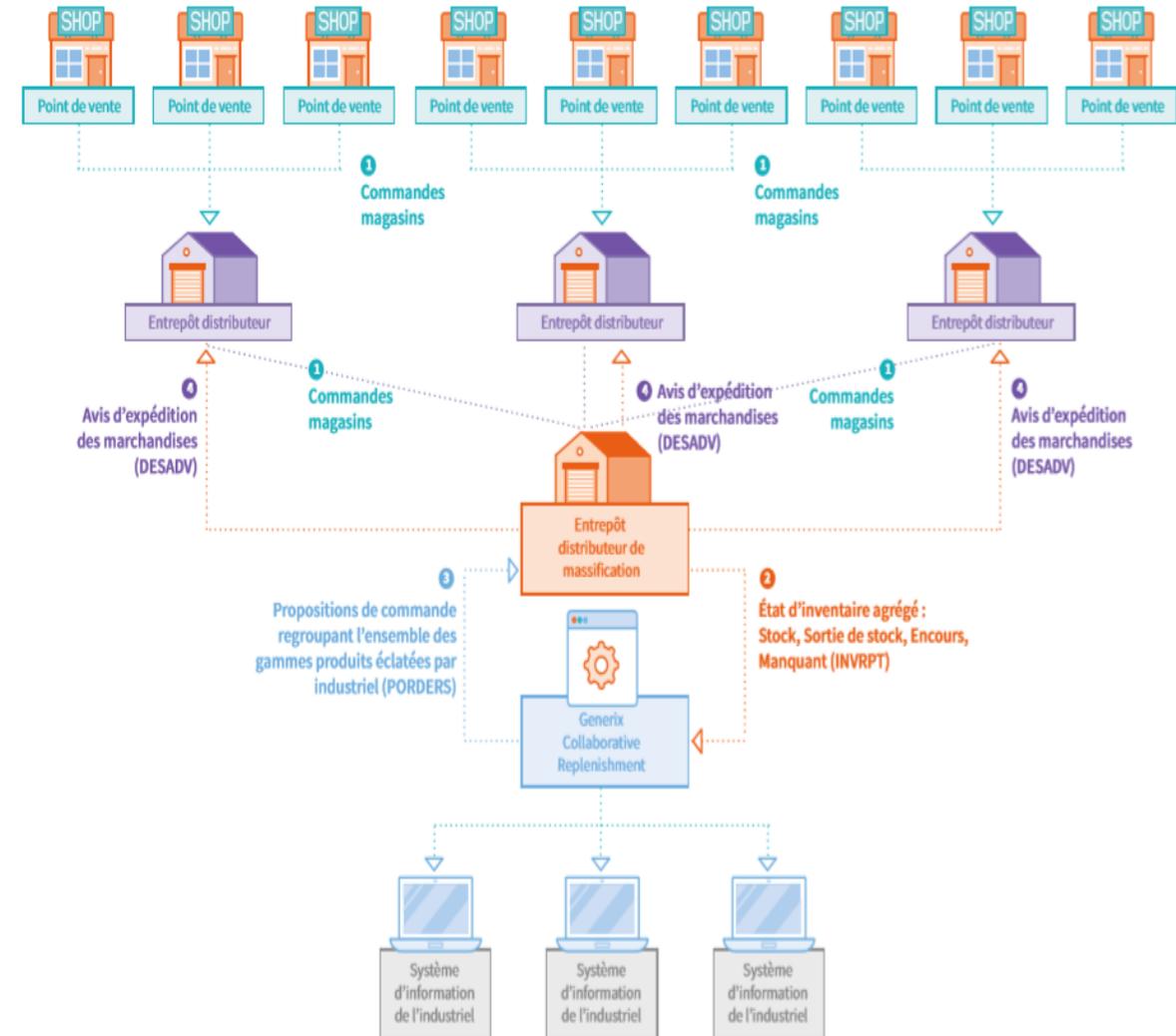
- » Mutualisation entre industriels avec plusieurs niveaux possibles
- » Stockage des produits sur un entrepôt commun géré par un 3PL en position d'arbitrer
- » Calcul des propositions de commandes en considérant l'intégralité des gammes, quotas
- » Optimisations transport : camions pleins & mixtes, 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, ...





Bénéfices et réponses aux enjeux de la supply chain

LA PERFORMANCE DES APPROVISIONNEMENTS CONDITIONNE LA PERFORMANCE DE LA SUPPLY CHAIN



« La Supply Chain désigne la chaîne d’approvisionnement. Il s’agit maillon après maillon, **d’estimer au plus juste les besoins, les disponibilités et les capacités**, afin de mieux synchroniser les éléments de la chaîne d’approvisionnement et de fabrication. C’est le moyen de **servir les clients selon les exigences de prix, de délai et de qualité.** »

- » « Pour supporter la pression sur les coûts, temps de livraison, volumes, ... les entreprises doivent faire **preuve d’agilité dans leur approvisionnements, diminuer les niveaux et les coût des stocks ce qui implique plus de précision sur les prévisions** »

- » **L’amélioration de la performance des approvisionnements passe par**
 - » **La précision et justesse des stocks, prévisions, prédictions**
 - » **La mutualisation des moyens**
 - » **Le partage, la collecte et le traitement des informations, la qualité des données**
 - » **L’utilisation des nouvelles technologies**

LA GESTION COLLABORATIVE DES APPROVISIONNEMENTS

RÉPOND A LA RECHERCHE DU JUSTE EQUILIBRE COUT – PERFORMANCE



Cf Enquête GENERIX sur les enjeux des SC manager

« La capacité à équilibrer efficacité et réduction des coûts avec des mesures qui soutiennent la croissance est aujourd’hui un prérequis pour un Supply Chain manager »,
Gartner 2015

« *Improve availability while reducing costs and inventory* » (Rapport VMI Gartner 2019)

Les enjeux les plus importants

Quels sont, selon vous, les principaux enjeux actuels des Supply Chain Managers ?



Les enjeux les moins importants

- > Fiabiliser et enrichir les indicateurs de performance
- > Améliorer la visibilité sur les opérations internes et externes
- > Moderniser les moyens logistiques
- > Exploiter le potentiel du numérique et du Big Data
- > Améliorer l'agilité pour traiter de nouveaux flux

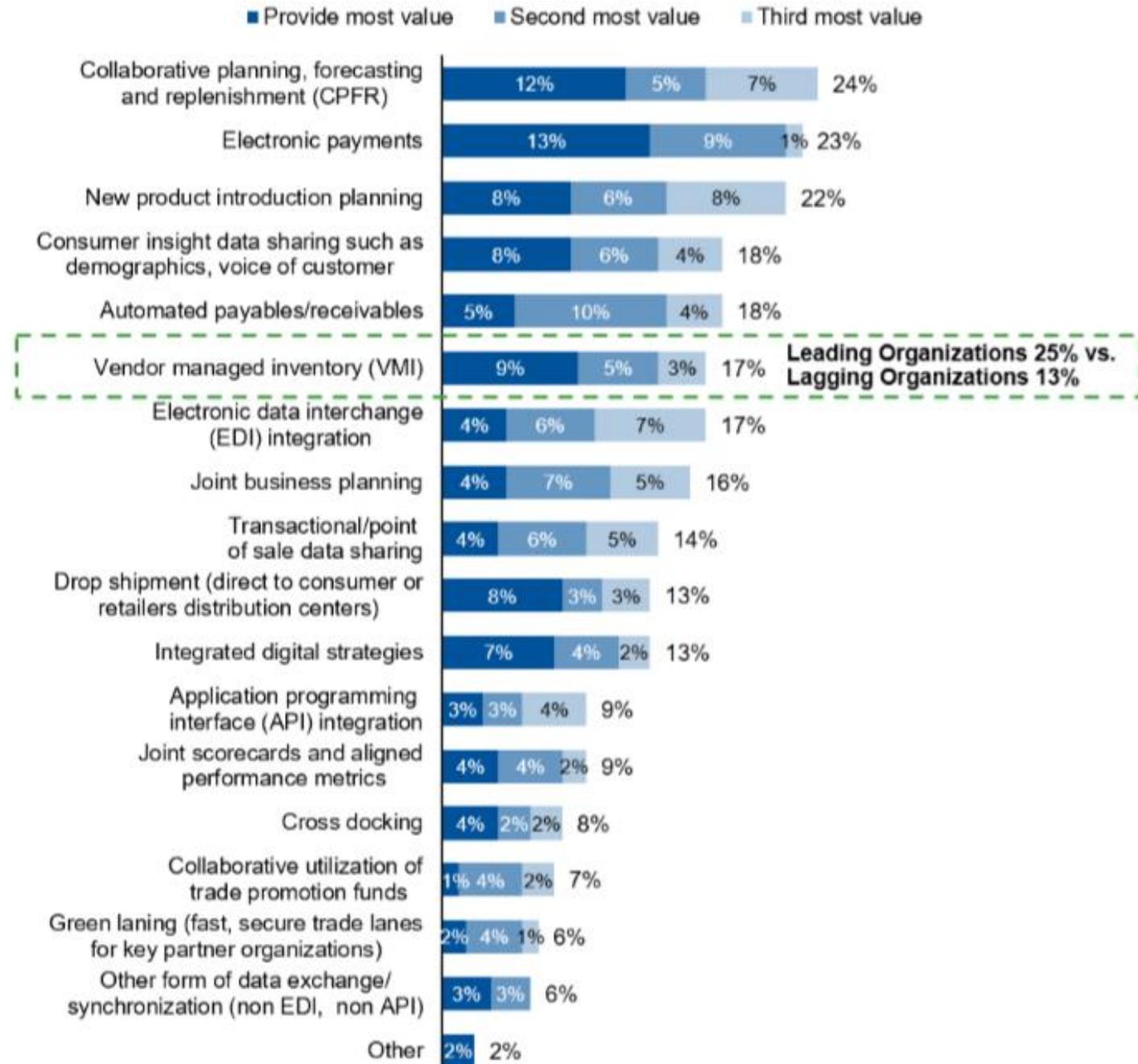
TOP 3 « PROVIDE MOST VALUE »

» 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)
- » **Augmentation des ventes** : + **10 à 24 %** (2 % d'augmentation de CA selon GARTNER)
- » **Rotation des stocks** : + **25 %** (selon GARTNER)
- » **Réduction des stock** : - **30 %** (selon GARTNER, IDC, ECR, ...)
- » **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)

LA GESTION COLLABORATIVE DES APPROVISIONNEMENTS FACE AUX 7 PRINCIPAUX ENJEUX DE LA SUPPLY CHAIN

1. **Pression sans précédent sur les coûts, les performances, la résilience et l'agilité**
2. **Intégration des nouvelles technologies, transformation digitale, mécanisation**
3. **Gestion du e-commerce et commerce unifié**
4. **Nouveaux profils, attentes des consommateurs, tenir la promesse**
5. **Création de valeur, nouvelles expériences clients**
6. **Développement durable, RSE, logistique urbaine**
7. **Traçabilité, visibilité, pilotage des flux et des niveaux de service**

LES 5 ENJEUX CLES DE LA SUPPLY CHAIN DE DEMAIN VU PAR L'ASLOG

1. L'intégration des nouvelles technologies digitales dans les process de Supply Chain
2. L'agilité et la résilience des organisations
3. La gestion de l'omni-canal est un impératif
4. L'adaptation et la gestion du capital humain est un vecteur majeur de performance
5. La Supply Chain doit être plus que jamais responsable

Les mots clés sont **satisfaction, agilité et transformation**



L'USAGE DES PRATIQUES COLLABORATIVES EST ENCORE FAIBLE ... ?

- » Les démarches de partenariat client-fournisseur, industriel-industriel se heurtent à la guerre commerciale
- » La culture du partage et de la mutualisation est peu développée
- » Les déploiements sont limités à certains
 - » Zones géographiques
 - » Distributeurs et grands industriels selon leur maturité
 - » Types d'industries et de produits : fond de rayon et FMCG

« Mieux vaut céder un peu que perdre tout »

« Mieux vaut gagner à plusieurs que perdre seul »



POTENTIEL D'OPTIMISATION EXISTE AUSSI POUR LES PLUS MATURE

» Le niveau de rupture est encore améliorable même pour ceux qui pratique la coopération,



- » Le niveau des **ruptures complète en hypermarché** en France stagne autour **de 7 %**
- » Ce qui représente un manque à gagner de **1,3 milliard d'euros pour la filière**
- » **4,1 % du chiffre d'affaire des hypers**, Selon le baromètre annuel IRI-IDC

» Les performances restent aussi améliorables (cf témoignage d'un distributeur français)



- » Des entrepôts avec des taux de service entre 93 et 94 %
- » Des niveaux de stock de 25 jours
- » 20 Millions de produits périmés en stock

LES SOLUTIONS ... SONT SOUVENT OBSOLÈTES

- » Au-delà des aspects culturels, organisationnels, les solutions de gestion collaboratives des approvisionnements sont aussi en cause
- » Cette **ancienne génération de solution**
 - » Ne couvre plus les attentes d'agilité et d'évolutions fonctionnelles
 - » Souffre **d'obsolescence technologique** : entraine des risques et freine le développement
 - » Multiplication de **l'usage de fichiers/programmes Excel** qui illustrent les lacunes des solutions
 - » **Limite la création de valeur**
 - » **N'exploite pas les nouvelles technologies** : cloud, big data, intelligence artificielle ou Block chain
- » **La majorité des solutions sont issue d'une conception datant des années 1990 pensée pour la GPA**
 - » Les offres des pure-players sont en reconstruction et encore peu re-déployées
 - » Sur un marché de niche, les offres intégrées dans les suites ERP ou SC n'ont jamais convaincu
 - » Une nouvelle génération de plateforme collaborative est apparue souvent limitée au partage de données

03

**10 bonnes raisons de
repenser les processus et les
solutions de collaboration**



1 ACCOMPAGNER LA TRANSFORMATION DE LA SUPPLY CHAIN

Contexte & enjeux :

- » La pression concurrentielle, le développe de e-commerce et de l'omnicanalité **nécessite la transformation digitale des Supply Chain** : davantage de collaboration, souplesses, 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 cours, drop shippement, 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, ...)

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

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** : culture, profils consommateurs, étendues géographiques, maturité des distributeurs, qualité des données, ... et doivent être en capacité **de saisir les opportunités d'affaires et créer des services concurrentiels**

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**

4

PERMETTRE LA CREATION DE NOUVELLES OFFRES DE VALEUR, INNOVER

Contexte & enjeux

- › Les industriels doivent être pro-actifs et proposer des services innovants pour se différencier
- › Ils ne **subissent plus la coopération et ont pris conscience des gains engendrés** : productivité, volume de vente, baisse des couts de stock, fidélisation du consommateur, ...
- › Ils se regroupent et de construisent des offres, des pools avec leur confrères et des partenaires 3PL pour massifier les volumes, réduire les coûts de préparation, mutualiser le transport, ...
- › **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 :

- › Supporter une exploitation partagée de la solution tout en conservant des espace de confidentialité : proposition de commande pré-validée individualisée, recommandations groupée, éclatement de commande, gestion de quotas, plan de transport commun, transport de produit mixte, ...

5 SUPPORTER LES CONTRATS DE COOPÉRATION & LES LITIGES

Contexte & enjeux :

- » La distribution n'a pas d'autres choix que **d'innover en testant de nouveaux modèles** : selon la maturité des industriels, la volonté de coopérer, les volumes, les zones géographiques, ...
- » Les retailers s'ouvrent à la collaboration tout en exigeant des **Prof of concept, des SLA précis et mesurables, des engagements forts accompagnés de pénalités**
- » La négociation commerciale garde le dernier mot et **les contrats de coopération sont strictes.**

Ce que proposent les nouvelles générations de solutions :

- » **Administration des KPI de chaque contrat enseigne** dans les moteurs de simulation, recommandations
- » **Pilotage des indicateurs avec plus de précision**, des modules de « revue des performances par enseigne »
- » **Qualification des écarts et sources de pénalités** : analyses automatiques, qualification des raisons
- » **Arbitrage de la responsabilité des manquants** : industriels, entrepôt, 3PL, point de vente (Block chain)
- » D'expérience, **plus l'industriel prend la main, plus il limite les litiges, les ruptures**

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, ...

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 ...

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, ...
- » 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

9 TIRER PARTI DU MODELE AS A SERVICE

Contexte :

- » Les industriels **recherchent des solutions flexibles, évolutives, peu couteuses, rapides à déployer, fiables et assurant un niveau de service très élevé**
- » Le cloud devient un standard de distribution de service particulièrement adapté aux usages mutualisés

Ce que proposent les nouvelles générations de solutions :

- » **Nouvelle génération de solutions** développées nativement pour le cloud et opérées en SaaS par des experts de la gestion collaborative des approvisionnements & tiers de confiance numérique
- » **Solutions rapide à déployer**, à actualiser sans projet couteux de mise à jour
- » **Niveaux de SLA contractuels** : load blancing, auto-recovery, auto-scaling, ...
- » **Modèle de tarification à l'usage**, concurrentiel et prévisible
- » Services associées : support 24/24, maintenance multi-niveau, gestion des changement, service management, services managés, ...

10 LAST BUT NOT LEAST : GÉRER L'OBSOLESCENCE TECHNOLOGIQUE

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 10 octobre 2017

- » 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 avec technologies garantissant les performances, la continuité de service
- » Prise en charge **des politiques sécuritaires** : sécurisation des données, traçabilité des actions, ...
- » **Accréditation des utilisateurs**, gérer les profils, la connectivité SSO, LDAP, ...
- » **Compliance RGDP** : gestion des mots de passe, gestion des purges, chiffrement,
- » **Connectivité par API** au-delà des modèles batch, fichier, asynchrone

04

Generix Collaborative Replenishment Démonstration



Nlle génération de solution : Generix Collaboration Replenishment

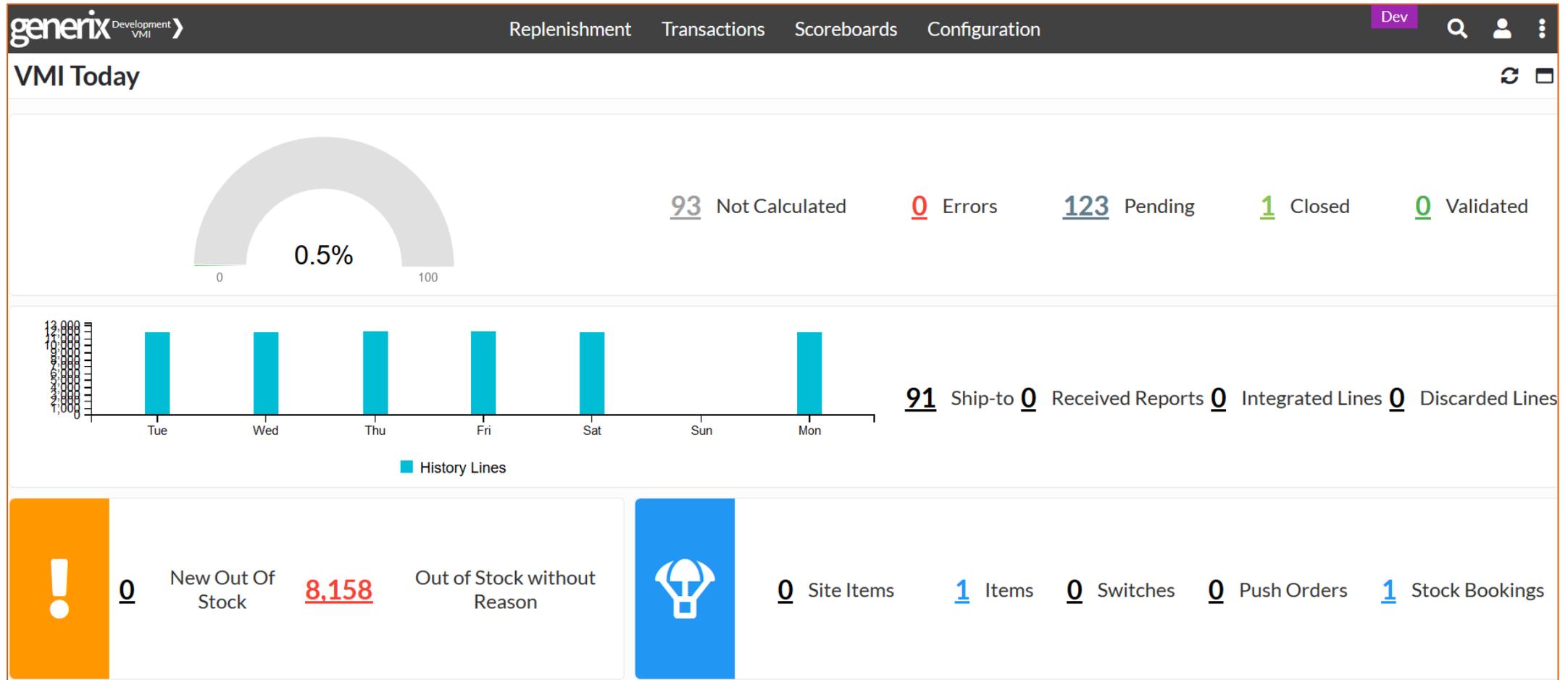
- » Solution native pour le cloud, développée avec le Socle GENESIS-GSCH
- » Répondant aux attentes et enjeux identifiés via l'expérience des 8 membres de notre Customer Advisory Board

- » Principaux bénéficiaires



- » Interface utilisateur moderne, intuitive, améliorant l'expérience utilisateur
 - » Amélioration de la productivité de l'utilisateur, traitement automatique, configuration par l'utilisateur en fonction de l'utilisation
 - » Optimiser les performances de réapprovisionnement avec des innovations
 - » Mettre l'accent sur la direction avec des tableaux de bord d'analyse et la gestion en temps réel des indicateurs opérationnels et opérationnels
 - » Un effort important en termes de déploiement automatisé pour le cloud
- » Solution éprouvée avec 3 ESP, + 150 optimisations détectées
 - » En production depuis mi 2020 with AB Inbev, Bledina, Danone, ... en cours XPO, Henkel, Orangina, ...

GENERIX COLLABORATIVE REPLENISHMENT | Home page with dashboard



Merci de votre attention

Christophe VIRY

cviry@generixgroup.com

generix^{GROUP}»



www.generixgroup.com



[@GenerixGroupFR](https://twitter.com/GenerixGroupFR)