

Acteos et Schiever main dans la main

Le groupe Schiever engagé dans une restructuration de fond de sa chaîne logistique s'appuie désormais sur l'offre de progiciels modulaires et intégrés d'Acteos.

Hypermarché, supermarché, supérette, magasin de bricolage... le groupe Schiever n'a de cesse d'accroître et de diversifier son activité ces dernières années. D'une stratégie basée sur des solutions logistiques propriétaires, l'entreprise a fait le choix dès 2004 de s'ouvrir à des produits du marché et a désigné à cet effet la société Acteos comme son partenaire. *"Avec les systèmes propriétaires, on a la main sur les développements mais ces systèmes sont complexes et lourds à maintenir. Au final, nous conservons des briques (logiciels) en propriétaire et nous basculons de plus en plus vers certains logiciels du marché pour des fonctions que j'estime standardisées"*, raconte Daniel Maruzzo, adjoint de direction chez Schiever, en charge de la direction des systèmes d'informations et d'organisation. Objectif final de l'entreprise: se créer un avantage concurrentiel déterminant sur son marché en augmentant le taux de disponibilité des produits au bout de la chaîne, tout en réduisant les stocks. *"Aujourd'hui, quelle que soit l'entreprise, le taux de satisfaction client dépend du taux de disponibilité et du taux de prix des produits"*, relève Joseph Felfeli, président directeur général d'Acteos. *"Or pour réduire le coût de la disponibilité, il faut agir sur 5 problématiques"*. Ces dernières correspondent à la gestion de l'entrepôt, à la planification dynamique des ressources et de l'activité logistique, à la planification optimisée des approvisionnements, à l'optimisation et au pilotage des flux et des coûts transport, et enfin à la traçabilité. Ainsi, à chacune de ces problématiques correspond un ensemble d'outils logiciels et matériels formant des systèmes d'informations. *"Quand nous nouons un partenariat, nous mettons à la disposition de notre client notre expérience, notre savoir-faire, et de son côté, il échange avec nous des informations et des moyens pour adapter au maximum notre système à sa stratégie en vue d'atteindre son objectif"*, souligne Joseph Felfeli. *"Tous nos produits sont standardisés et leur adaptation ne dépasse jamais les 10 % du global. Mais ces 10 % sont indispensables pour coller à la stratégie de nos clients"*. La volonté de Schiever est de disposer de briques transverses qui fonctionnent pour tous les métiers du groupe. *"Nous ne voulions pas faire un module de réapprovisionnement pour les hypermarchés, un pour les supermarchés, un pour les magasins de bricolage..."*, précise Daniel Maruzzo.

Optimiser l'entreposage

Le premier volet de cette collaboration porte sur les aspects liés à *"l'entreposage"* et fait appel au progiciel Logidrive. En cours de déploiement dans les cinq entrepôts du groupe Schiever, il présente un ensemble de fonctionnalités susceptibles d'optimiser la réception de palettes, la préparation de commandes, etc. Spécificité de l'approche d'Acteos? *"Elle réside dans le fait que nous considérons que l'entrepôt est une usine de fabrication de commandes clients. C'est à dire que l'on doit livrer le client le plus vite possible avec la qualité requise et à moindre coût"*, explique Joseph Felfeli. *"Pour livrer un client dans un entrepôt, on va activer plusieurs processus de fabrication de la commande client"*. Avec son système d'informations basé sur la synchronisation des flux et des processus, Acteos affirme aboutir à une augmentation notable du taux de remplissage. La société entend apporter ainsi une solution au décalage de temps entre les flux de

produits et les flux d'informations, constat observé dans de nombreuses entreprises. Un phénomène qui aboutit à ce qu'un entrepôt soit informatiquement plein mais ne le soit pas physiquement. Ce qui conduit à un faible taux de remplissage.

Vers une organisation en flux tiré

Alors que Logidrive dans l'architecture de ce système d'informations est une couche d'exécution, le progiciel Logiflow, quant à lui, optimise en permanence les actions d'exécution. *"Il nous permet de ne plus fonctionner par batch mais d'intégrer qu'il y a de nouveaux ordres, de nouveaux besoins qui arrivent et il nous permet donc de réallouer les ressources disponibles, à un moment donné, pour accomplir des tâches prioritaires"*, indique Daniel Maruzzo. *"Cette partie pilotage est en train d'être testée afin de planifier au mieux les ressources en fonction des contraintes"*. D'ailleurs, explique Joseph Felfeli, *"Jusqu'ici, quand on faisait de la planification d'occupation de quai, on le faisait la veille en se basant sur les ressources, sur le nombre de personnes qui travaillent dans l'entrepôt et en se basant également sur la charge et les contrats. Désormais, dès que l'on démarre, chaque tâche élémentaire exécutée par l'opérateur est enregistrée en temps réel et Logiflow va calculer, en permanence, les avances et les retards et va fournir une aide à la décision"*. Une approche qui au final s'inscrit pleinement dans la logique de flux tiré que souhaite insuffler le groupe Schiever tout au long de sa supply chain.

Logipro au service de l'approvisionnement

La volonté de poursuivre ce partenariat a donné lieu, en début d'année à la signature d'une convention cadre entre les deux entreprises. Elle s'articulera en particulier, autour du déploiement du module Logipro. Il est constitué de logiciels de calcul prévisionnel et d'optimisation des approvisionnements à deux niveaux: la centrale d'achat et le point de vente. *"Le module dans le point de vente donne les informations nécessaires pour vendre mieux, tout en conservant sa marge. Dans l'entrepôt, on est face au fournisseur et donc les contraintes ne sont pas les mêmes"*, souligne Joseph Felfeli. En fait, la brique sur laquelle se penchent désormais les deux partenaires, vise la totalité de l'approvisionnement sur toute la supply chain. *"C'est un réapprovisionnement des linéaires des magasins complètement optimisé"*, relève Daniel Maruzzo. *"La logique qui prévaut ici, c'est d'intégrer la totalité du flux sur un seul outil. Souvent ce type de problématique dans notre métier de distributeur a été, soit d'optimiser l'entrepôt pour des raisons financières, soit d'optimiser le magasin pour des problèmes de gestion de place, de réserve etc. Là, l'objectif est d'intégrer la totalité dans un seul outil dans lequel l'optimum ne sera pas toujours au même endroit. Il peut y avoir, à un moment donné, un besoin très important qui fait que dans un magasin, il faudra déclencher un approvisionnement chez le fournisseur qui ne sera pas optimal, mais sur l'image complète du groupe ce sera la meilleure solution"*. Plus tard, une fois que la société disposera des données centralisées qui intégreront les besoins de tous les points de vente et les situations en termes de stock sur ces derniers comme sur les entrepôts, elle n'exclut pas de mettre en place une gestion partagée des approvisionnements avec ses fournisseurs.

En temps réel

Au travers de l'intégration de Logidrive, Logiflow et Logipro, *"nous allons arriver à ce que la totalité des flux dans l'entreprise soit maîtrisée et optimisée, que ce soit des fournisseurs vers les entrepôts ou des entrepôts vers d'autres entrepôts ou encore des entrepôts vers les magasins"*, expose Daniel Maruzzo. *"Pour que cela soit efficace, il faut que l'on soit en temps réel sur la totalité des données"*. À terme, le groupe

Schiever ambitionne de réduire drastiquement les stocks sur les points de ventes tandis que l'utilisation des capacités maximales des entrepôts, en fonction des besoins des clients, est en ligne de mire.

La traçabilité n'est pas en reste dans les plans de la société, même si pour l'heure elle ne constitue pas le chantier numéro 1. Il n'empêche que garantir la traçabilité des produits, des ressources et de l'activité est au menu des objectifs fixés dans le cadre de ce partenariat. *"Nous en sommes aux premières démarches de gestion des numéros de lots notamment, sur la partie préparation"*, indique Daniel Maruzzo. *"Nous sommes en phase d'étude sur la partie échange avec les fournisseurs pour récupérer à travers l'EDI des éléments d'informations de leurs parts."*

Chaque produit, chaque palette qui arrive, reçoit un numéro d'ordre unique dans Logidrive, et à partir de là, nous pourrions y greffer toutes les données transférées par le fournisseurs et pister derrière ce que l'un ou l'autre deviendra". Pour adresser cette problématique de la traçabilité, Schiever pourrait s'appuyer sur le module Logeye d'Acteos. D'autres outils pourraient parfaire l'organisation de la supply chain comme le progiciel Logiroute qui est dédié à l'optimisation du coût des transports. *"Il y a d'autres progiciels qui pourront venir derrière"*, envisage Daniel Maruzzo. *"On est encore surpris par l'évolution des outils qui nous permettent de gérer de plus en plus de données à l'endroit où on le veut. Il y a des choses que l'on n'imaginait même pas il y a 10 ans et qui finalement aujourd'hui sont disponibles"*.

L'ESSENTIEL

- Objectif de Schiever, spécialiste de la distribution: augmenter la disponibilité des produits tout en réduisant les stocks.
- Acquisition des progiciels Logidrive, Logiflow et Logipro d'Acteos.
- Totalité des flux optimisés, depuis les fournisseurs jusqu'aux points de vente, en passant par l'entrepôt.

Schiever: repères

Entreprise de la grande distribution fondée en 1871, dont le siège est situé à Avallon, Schiever compte désormais plus de 200 magasins. Franchisé Auchan, le groupe emploie près de 6 400 personnes et réalise un chiffre d'affaires de 1,2 milliard d'euros. Outre les hypermarchés Auchan, le groupe est présent au travers des supermarchés Atac, et le réseau de Maximarché. Plus récemment il s'est ouvert aux magasins de bricolage. Dans un premier temps via Maxibrico et plus récemment au travers de l'enseigne Weldom. Le groupe dispose de sa propre logistique et est également propriétaire de sa flotte de camions.

Acteos: repères

La société Acteos vient de fêter ses 20 ans. Désormais cotée en bourse, elle a réalisé un chiffre d'affaires de 10,7 millions d'euros pour l'année 2006. Concepteur, éditeur et intégrateur de logiciels pour synchroniser et optimiser les flux et les processus tout au long de la chaîne logistique, Acteos offre une gamme de progiciels modulaires et intégrés couvrant tous les maillons de la chaîne au niveau opérationnel, entreposage, transport, approvisionnement. Elle compte des clients dans de nombreux secteurs industriels (Astrazeneca, E.Leclerc, St Gobain/Isover, L'Oreal, Renault...). L'entreprise, dont le siège est situé à Roubaix, s'inscrit

aujourd'hui dans une perspective internationale au travers de ses deux filiales, allemande et libanaise.

Didier Pacquelet, responsable chez Schiever du site de Châtenoy-le-Royal, entrepôt spécialisé dans les petites enseignes du groupe, explique les étapes du déploiement de Logidrive

Première phase: le déploiement de Logidrive

“On a commencé la mise en place de Logidrive avec Acteos fin 2005. Elle s'est faite progressivement par étapes et par modules de manière à ne pas bouleverser complètement le fonctionnement de l'entrepôt. On a commencé à le mettre en place au niveau de la réception. Les avantages du système, résident dans une rapidité au niveau de la réception et aussi le fait que le contrôle en réception se fait directement, tout de suite après le déchargement du camion. Il n'y a plus besoin d'utiliser des documents papiers. Ainsi, les palettes ne restent que très peu de temps sur le quai maintenant. Après, nous avons mis en place la partie stockage. Auparavant, c'était le cariste qui choisissait un emplacement mais avec ce système c'est ce dernier qui indique au cariste l'emplacement de stockage de la palette. Les avantages de ce système par rapport à ce qui existait auparavant correspond au fait que c'est le système qui choisit un emplacement libre dans l'entrepôt, ce qui permet de ne pas avoir de perte de palette dans le stockage et donc d'avoir une différence entre la réalité et l'informatique. On a désormais une vraie fiabilité de notre stockage entre la réalité et l'informatique.

Ensuite, on s'est intéressé à la partie préparation de commandes. Les commandes clients sont disponibles dans le carnet de commande Logidrive et un opérateur s'occupe du planning et ordonnance les commandes qu'il sélectionne. Cela lui permet d'éditer une étiquette palette de préparation. Donc sur cette étiquette, il se trouve un code-barres, le nom du client, la date de préparation, le nombre de colis. Le préparateur avec son informatique embarquée, flashe le codebarres

de cette étiquette qui lui permet d'ouvrir sa préparation. En même temps ça lance les informations aux caristes pour effectuer le réapprovisionnement picking anticipé en fonction des besoins de l'ouverture de la commande. C'est donc de la gestion du picking en temps réel.

La dernière étape, dont la mise en place s'est faite en même temps que la préparation, concerne le chargement. Quand le préparateur a validé son étiquette de fin de préparation, il la colle sur la palette et l'informatique lui indique à quel quai la mettre. Le chargeur peut alors ouvrir son camion informatiquement et il charge ses palettes en les flashant. Dès lors, les documents de transports sont édités.

Au final, Logidrive apporte une rapidité et une fiabilité dans les systèmes de la réception jusqu'à l'expédition. À noter aussi une gestion des flux, une répartition des différentes tâches selon les volumes dans les différents secteurs. Un autre point important est que l'on peut un peu plus voir en amont les charges de travail en fonction des différents secteurs. Ainsi, il est possible de déplacer le personnel selon les charges de travail. C'est l'étape à venir. C'est un pilotage de l'ensemble du système qui va aboutir à une meilleure rationalisation et permettre de définir des tâches prioritaires, de déplacer les ressources de l'entrepôt pour accomplir ces tâches là”.

Propos recueillis par Manuel Carrard

Copyright WK-Transport-Logistique