

# Un outil pour tout faire

Florian Foresti, responsable OM Partners France, a donné le 16 juin dernier une conférence intitulée « l'intégration des fonctions de planification pour une supply chain optimisée avec OMP Plus ». Il tente de mettre en avant les plus d'un outil « tout-en-un ».

**A**u niveau stratégique, OMP Plus (logiciel d'OM Partners) va travailler sur une maille très agrégée et sur du long terme. Plus on descend dans l'opérationnel, moins la maille est agrégée de façon à gérer plus de détails. Et ce jusqu'à la gestion des lots d'approvisionnement et à la gestion des lignes de fabrication et la gestion de la demande. S'il faut mettre les noms sur les fonctions de la supply chain qui sont gérés à chaque niveau, vous avez le Supply Chain Lecteur Design qui est la conception d'un réseau au niveau stratégique pour gérer les approvisionnements, la fabrication et la distribution.

Au niveau de la demande, vous allez avoir la case prévisions qui se place au niveau stratégique et au niveau tactique. Au niveau du court terme, c'est votre commande client qui va conduire votre supply chain. Entre le stratégique et le tactique, il y a l'optimisation de votre niveau de stock et l'optimisation de votre portefeuille produit.

Au niveau tactique, vous avez le fameux Plan Industriel et Commercial (PIC). Entre le tactique et l'opérationnel, vous avez le DRP, le PDP et la gestion du transport. Au niveau opérationnel, vous avez l'ordonnancement détaillé de votre approvisionnement, de votre fabrication et de votre transport. La gestion opérationnelle de la commande revient à gérer les commandes

clients arrivant dans votre système et comment les allouer aux prévisions.

## Tout-en-un

Toutes ces fonctions de planification et de supply chain sont gérées avec le seul outil OMP Plus. Celui-ci est multi-sites pour planifier plusieurs usines à travers le monde. Il est multi-utilisateurs, multi-langues. La gestion est intégrée avec un modèle de données commun et une base de données centrale. L'aspect modulaire est très important parce qu'on n'est pas obligé de tout faire à la fois. On peut commencer avec une fonction, l'enrichir ensuite avec une autre fonction, activée selon les différentes problématiques

rencontrées. On peut commencer avec de l'ordonnancement, puis du PDP, des prévisions et jusqu'au plan industriel et commercial. Ou alors, on peut commencer par les prévisions pour atterrir par de l'ordonnancement.

Quels sont les avantages d'avoir tout en un ? Vous avez un outil intuitif pour gérer toutes les fonctions. Vous avez une vraie intégration entre les différentes fonctions, entre les prévisions et le planning pour gérer le processus S&OP (sales and opération planning), ou entre l'ordonnancement et la planification pour gérer un processus PDP (plan directeur de production) et d'ordonnancement détaillé et optimisé.

Vous avez également une base de données centrale, ce qui est plus facile côté maintenance. Vous avez une meilleure communication entre les parties et tout le monde s'y retrouve dans les écrans. Et vous avez tout-en-un les vues de prévisions, les vues de planification et le plan d'ordonnancement. Enfin, l'intégration est meilleure, ce qui plaît à nos amis informaticiens. Il n'y a qu'une seule interface entre l'ERP (entreprise resource planning) et le système de planification. Vous avez une intégration native entre les différents modules de planification. Il n'existe qu'une seule source pour faire du reporting et une mise en route qui est beaucoup plus rapide.

Côté fonctionnel, vous pouvez organiser votre cellule de planification de façon beaucoup plus efficace. La courbe d'apprentissage est beaucoup plus rapide. Vous pouvez avoir un contrôle centralisé pour une exécution décentralisée. Et vous avez une visibilité améliorée de votre supply chain. Vous la voyez de bout en bout et vous pouvez l'améliorer. En même temps, vous pouvez changer les responsabilités des personnes. Je reviendrai là dessus.

## Une collecte simplifiée

L'approche S&OP d'OM Partners est une approche traditionnelle du S&OP basée sur 9 étapes où l'on va faire beaucoup d'allers-retours entre les diffé-



## Accompagner les clients mondiaux

rents systèmes pour réaliser un plan de réapprovisionnement contraint en fonction d'une demande qu'il va falloir changer. Typiquement, cela prend quelques semaines à réaliser un cycle S&OP et il faut consacrer une personne à cela.

L'approche OM Partners avec une planification intégrée vous permettra de mettre beaucoup moins de temps à collecter toutes les données. Vous allez réaliser votre prévision de base en mettant un certain nombre de certitudes et des prix de vente et le système va optimiser sur la valeur et prendre des décisions ou non sur le respect de la demande, basée sur des priorités, des prix de vente et des niveaux de demande à respecter. Cela va mettre ainsi quelques jours à effectuer un cycle complet de S&OP. Nous avons des clients qui, pendant la crise, ont pu donner des coups de freins et des coups d'accélérateurs très facilement en évaluant différents scénarios mais en optimisant toujours sur la valeur. C'est l'approche S&OP intégrée avec la prévision et la planification intégrées.

Maintenant, je vais vous montrer l'intégration du PDP (plan directeur de production) et de l'ordonnancement. L'outil vous donne une vue PDP avec un plan d'approvisionnement en volume à la maille de la semaine et à la maille mois. La première semaine est fixée parce que c'est de la responsabilité de l'ordonnancement. On voit un diagramme de vente qui est intégré mais si je bouge un bloc, je verrais que mon niveau de stock attendu changerait de semaine et je peux voir si mon niveau de stock peut répondre à la demande et si mon ordonnancement va générer un conflit.

OM Partners est un fournisseur de solutions de supply chain planning et de gestion de la demande allant des approvisionnements à la distribution en passant par la production et la gestion de la demande. Cette société belge a été fondée en 1985, en commençant par de la programmation d'optimisation mathématique, de la programmation linéaire et de la programmation mixte entière. Puis la société a évolué vers des solutions supply chain au début des années 1990. Elle compte 160 personnes dans le monde pour 18 millions d'euros et 250 clients. Basée à Anvers, la filiale française est dirigée par Florian Foresti, mais il existe des filiales aux Pays-Bas, en Angleterre, aux États-

Unis et en Chine depuis un an et demi. L'idée étant d'accompagner les clients qui ont une dimension mondiale. OM Partners intervient dans 2 secteurs de prédilection : le secteur mill-product (l'industrie du papier, le carton ondulé, le métal, le plastique ou le revêtement de sol) où les gammes industrielles très complexes dans des environnements « make to order » avec une gestion capacitaire qui est primordiale et le secteur semi process (par la chimie, la pharmacie ou les biens de consommation et produits frais). Ces deux secteurs ont une supply chain complètement différentes mais c'est pourtant le même moteur de calcul qui va optimiser la supply chain.

Maintenant, on va séquencer nos ordres de fabrication de façon à réduire les temps de réglages en prenant en compte des contraintes de production très complexes. Les deux tâches peuvent être effectuées par le même utilisateur, ce qui lui donne beaucoup plus de puissance, mais cela peut être fait par deux utilisateurs différents.

### Une stratégie agile

Regardons un cas client dans les biens de grande consommation. Celui-ci dispose d'une usine, d'un entrepôt central proche de l'usine et de plusieurs entrepôts locaux plus ou moins éloignés, réapprovisionnés tous les jours voire toutes les semaines. Il existe stock au niveau de l'usine pour réapprovisionner tous les entrepôts. Dans l'usine, il existe des contraintes de production et de stockage sur les produits intermédiaires. C'est un schéma logistique classique.

Ce client a un cycle de planification quotidien. Avant 7h30, il y a un rafraîchissement complet des niveaux de stock et de la demande. Cela permet de savoir comment a bougé le niveau de stock et si mes prévisions étaient bonnes ou non, ou bien s'il existe une surconsommation sur un entrepôt ou un

autre. La situation va ainsi être analysée. Entre 7h30 et 10 heures, il mettra à jour son ordonnancement en réalisant une optimisation de DRP en lançant un solveur de planification pour un jour de plus. A 10h, il y a une réunion de production pour expliquer les problèmes et trouver des solutions puis la mise à jour de l'outil lui prend une demi-heure. Entre 11h et 11h30, il réalise les calculs MRP, les expéditions et ainsi de suite.

Cette société est donc passée à une stratégie agile. Avant, la production était planifiée par rapport aux prévisions. Chaque jour, il va se réajuster en impulsant un souffle nouveau à la supply chain et en lui donnant du rythme et nous allons voir les résultats sur les stocks. Avant il avait un calcul de PDP hebdomadaire avec une ou deux semaines fixées par l'ordonnancement, un stock de sécurité calculé en fonction des erreurs de prévisions. Or dans ce contexte, les erreurs de prévisions sont nombreuses, ce qui augmente le stock de sécurité. En passant sur une stratégie de production à la demande, le planificateur fait chaque jour un planning et l'outil a permis d'accompagner le changement d'organisation. L'utilisateur est responsable d'un bout à l'autre

du taux de service d'un produit. Il est donc responsable du DRP, du PDP et de l'ordonnancement ainsi que du réapprovisionnement des matières premières. Il n'y a donc plus d'interaction entre les différentes couches comme il y en a traditionnellement. On parle dans ce dernier cas de silotage des fonctions de la supply chain.

C'est notre outil qui a permis de mettre en œuvre cette organisation. En termes de bénéfices, on obtient 99,5% de disponibilité produits, 30% de réduction de stocks, une plus grosse adhérence à la planification et à l'ordonnancement par rapport à la situation précédente. Cela désorganise beaucoup moins l'usine et cela augmente la productivité. Le cycle de planification a été raccourci, le nombre d'outil informatique a été diminué de 50% et il y a moins de dépendance sur l'expertise individuelle. Cela signifie qu'avant, le planificateur était responsable du PDP, un ou plusieurs autres étaient responsables de l'ordonnancement. Maintenant, il y a une verticalité. Un seul utilisateur sait tout faire. Si un utilisateur n'est pas là, il peut être facilement remplacé par un autre. Tout cela a été possible grâce à l'intégration d'OMP Plus. ■

# Bien ajusté ?



## OM Partners vous propose un logiciel de planification de la chaîne logistique ajusté à vos besoins

### Ajusté à l'industrie

OM Partners est riche de plus de 25 ans d'expérience dans le domaine des industries spécialisées dans la chimie, la pharmacie, le CPG et l'alimentation et les boissons, la métallurgie, le plastique, le verre, le revêtement de sol, le papier et emballage, et autres.

### Ajusté aux fonctionnalités

Un seul outil, OMP Plus, permet de résoudre les problèmes de Conception du réseau, Optimisation du portefeuille de produits, Planification et Prévision de la demande, PIC, PDP, Planification du transport, DRP/GPA et Ordonnancement.

### Ajusté à l'intégration

Avec OMP Plus, vous pouvez remplacer les cycles de planification séquentiels, traditionnels et coûteux en temps par une approche de planification intégrée et synchronisée. De plus, OMP Plus peut être intégré à SAP, Oracle, Microsoft ou à d'autres systèmes d'héritage. OM Partners est partenaire solutions SAP tandis qu'OMP Integrator est certifié pour SAP NetWeaver®.



OM Partners

Paris - Atlanta - Shanghai -  
Anvers - Rotterdam - Cologne -  
Londres

sales@ompartners.com  
www.ompartners.com  
Tél. : +33-1-53.34.15.14