

OPTIMIZE
THE
FUTURE

RÉUSSIR VOTRE REBOND POST COVID-19



	(+35.87)	
4,531.11	4	
(+13.52)		
9,130.64	13	
(+112.73)		
3,304.80	4.5	
(+0.39)		
9,810.29	98	



SOMMAIRE

- **Contexte et cadrage**
- **Nos convictions sur l'organisation de la reprise**
- **Démarche proposée**
- **Comment Diagma peut vous aider**

PERSPECTIVE ET PÉRIMÈTRE

Agir maintenant

PROTÉGER

Comment assurer la sécurité de mes collaborateurs et la continuité de l'entreprise ?

Planifier maintenant

REBONDIR DANS UN CONTEXTE INCERTAIN

Comment me préparer à :

- ✓ mobiliser rapidement le personnel,
- ✓ rétablir une réponse pertinente pour les consommateurs,
- ✓ relancer les chaînes d'approvisionnement dans un contexte incertain et instable ?

Comment dégager les éléments de changement impactants sur la période de redémarrage ?

Focus du document

Réfléchir maintenant

SE RE-INVENTER POUR LE NOUVEAU MONDE

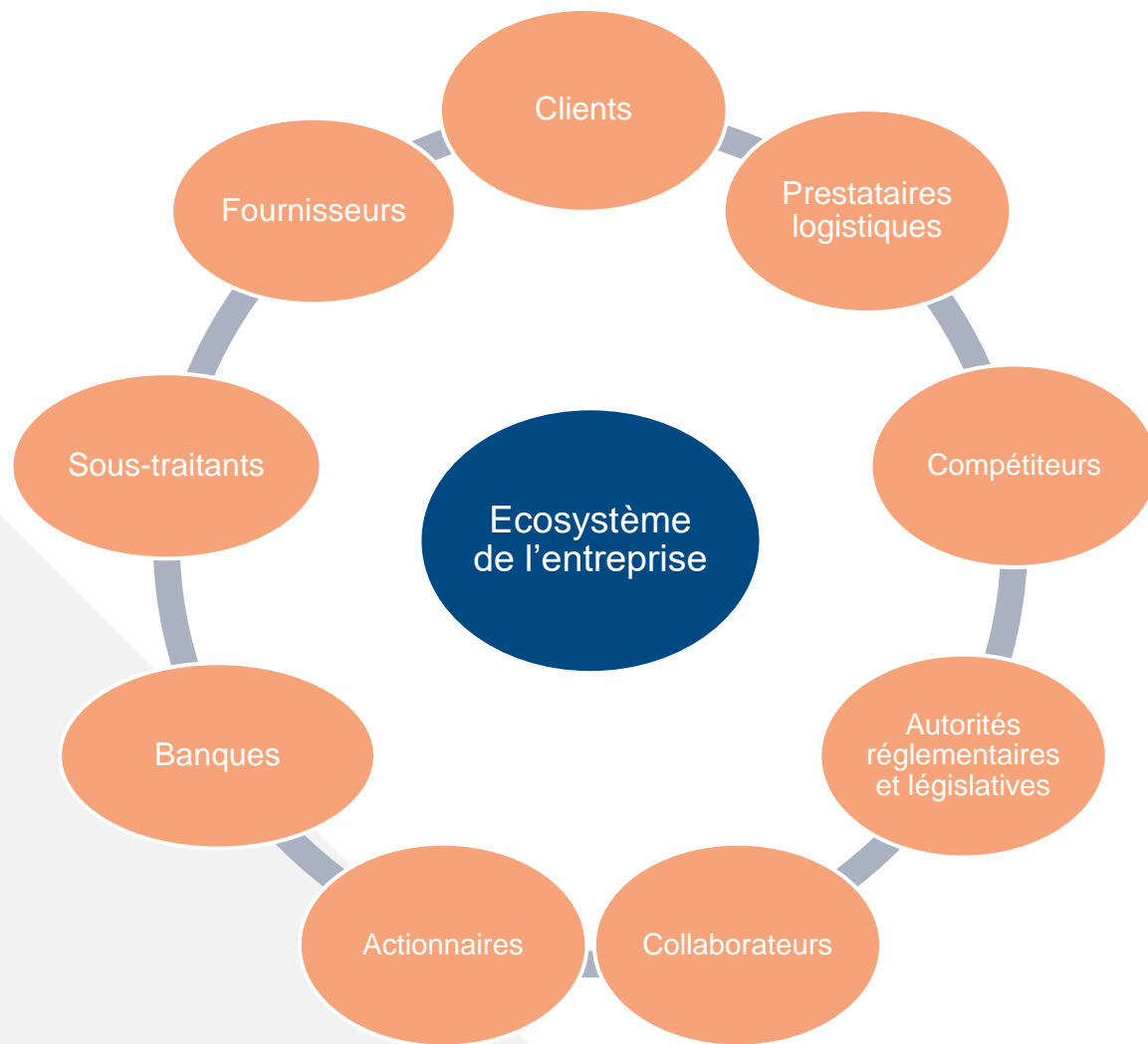
Tendances à long terme ?




Enseignements de la crise ?

Quelle est l'hypothèse de l'évolution du secteur ?

Comment adapter les propositions, les capacités, les processus de travail et l'organisation ?

LA REPRISE POST CRISE SANITAIRE DOIT INTÉGRER L'ENTREPRISE DANS SON ÉCOSYSTÈME ET SA FILIÈRE



- **Quelle ambition de reprise** portée par la Direction Générale ? 
- **Dans quel système d'opportunités et de menaces** évolue l'entreprise aujourd'hui et demain ? 
- **Quels sont les scénarii de sortie** de crise sanitaire / économique ? 

QUELLES SONT NOS CONVICTIONS ?



Acter et communiquer l'**ambition de reprise** avec des priorités claires (satisfaction client, rentabilité, Opex, BFR, cash, ...)



Penser / projeter la reprise à différents horizons de temps sans oublier les **priorités incontournables de chaque horizon** (exemple, d'abord protéger les collaborateurs pour continuer à servir les clients en demande) de chaque horizon



Identifier / **réviser souvent** les **sources d'incertitude**, les **opportunités et les menaces** pour l'entreprise dans sa filière pour établir / ajuster les scénarios de redémarrage



Etre vigilant sur les **risques de fracture** au sein des équipes, liés à la perception de l'utilité de chacun selon le caractère plus ou moins indispensable des activités à assurer, au rythme possible de la reprise



Considérer la Supply Chain comme un **levier clé de reprise** (contributeur direct ou domaine de freins à lever)



S'appuyer sur des **check-lists de pratiques Supply Chain** pour **accélérer l'identification exhaustive des actions urgentes / importantes**



Se doter d'une « **Task Force** » pour coordonner les **jeux d'hypothèses communes** entre fonctions et le **plan de reprise**. L'utiliser pour capitaliser les enseignements puis la relayer par un système de veille pour se préparer au nouveau monde.



MODÈLE DE DIAGNOSTIC SUPPLY CHAIN POUR PRÉPARER LA REPRISE

Ajustement temporaire de l'offre Produits/Service : les produits, le service clients cible, la segmentation des clients...
Facteurs clés de succès business liés au redémarrage



Gouvernance et évaluation de la performance

- ✓ « Task Force Reprise »
- ✓ Prise de décision redistribuée
- ✓ Structure de l'organisation adaptée
- ✓ Système de récompenses ajusté

Processus de travail à re-questionner

- ✓ Procure to Pay
- ✓ Order to Cash
- ✓ Pick & Pack
- ✓ Demand & Supply Planning
- ✓ S&OP



Ressources clés à mobiliser

- ✓ Management de combat
- ✓ Profil adéquate
- ✓ Compétences affutées

Opérations industrielles et de distribution

- ✓ Fournisseurs
- ✓ Usines
- ✓ Entrepôts Régionaux et Locaux
- ✓ Moyens de Transport
- ✓ Magasins
- ✓ Clients

Outils et SI

- ✓ ERP et cubes logistiques
- ✓ Daily Management Systems

✓ *Ajustement par itération de l'offre Produits/Service avec les éléments de la Supply Chain*

✓ *Liste détaillée de thèmes à approfondir*

✓ *Vision cohérente de l'ensemble des éléments de la Supply Chain qui répond aux exigences du contexte d'incertitude*



ZOOM SUR PROCESSUS ET SI

SERVICE CLIENTS ET PILOTAGE DES FLUX

Processus – activités - KPIs

- ✓ Revoir contenu et fréquence du S&OP
- ✓ Réviser Prévisions et incertitudes associées
- ✓ Revoir l'encours de commandes
- ✓ Sonder et informer les clients
- ✓ Renforcer le Click & Collect et la livraison à domicile compatibles avec les mesures de distanciation
- ✓ Ajuster contenu participation au S&OP
- ✓ Ajuster les objectifs de performance, compléter le jeu de KPIs et adapter les routines quotidiennes associées.



Systèmes d'Information

- ✓ Revoir politique de stocks, ré-appros et paramétrage dans SI
- ✓ Revoir paramétrage WMS
- ✓ Réaliser un inventaire physique de reprise si nécessaire

ENTREPOT ET MAGASIN

- ✓ Revoir modes opératoires (Réception, Expéditions...)
- ✓ Revoir l'encours de commandes appros magasins
- ✓ Sonder et informer les fournisseurs
- ✓ Renforcer le Click & Collect et la livraison à domicile compatibles avec les mesures de distanciation
- ✓ Ajuster contenu participation au S&OP
- ✓ Ajuster les objectifs de performance, compléter le jeu de KPIs et adapter les routines quotidiennes associées



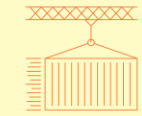
- ✓ Ajuster modèle statistique et prise en compte historique pour prévisions
- ✓ Revoir politique de stocks, ré-appros et paramétrage dans SI
- ✓ Renseigner le CRM sur les perspectives clients
- ✓ Revoir paramétrage OMS

TRANSPORT

- ✓ Evaluer les risques de faillite ou défaillance financière avec un impact sur l'activité
- ✓ Revoir le plan de transport
- ✓ Sécuriser les réservations et capacité prestataires tiers (Ports, dédouanement...)
- ✓ Ajuster les procédures chargement-déchargement dues aux contraintes sanitaires
- ✓ Etre vigilant sur engagement dans Contrat
- ✓ Refaire Appel d'offre si nécessaire



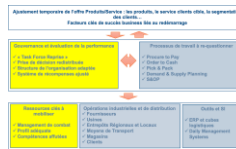
- ✓ Revoir le paramétrage TMS



FOURNISSEURS

- ✓ Faire la différence entre Fournisseurs MDD, Marques et Fournisseurs 2^{ème} rang critiques
- ✓ Evaluer les risques de faillite ou défaillance financière avec un impact sur l'activité
- ✓ Evaluer la capacité et les stocks matières 1ères
- ✓ Revoir l'encours de commandes
- ✓ Identifier les gammes prioritaires
- ✓ Revoir le plan de production
- ✓ Sécuriser les réservations
- ✓ Arbitrer si multi-sourcing
- ✓ Partager Prévisions et incertitudes associées
- ✓ Ajuster les objectifs de performance, compléter le jeu de KPIs et adapter les routines quotidiennes associées
- ✓ Etre vigilant sur engagement dans Contrat





ZOOM SUR COMPÉTENCES, STRUCTURE, PRISE DE DÉCISION ET RECONNAISSANCE



Individus – compétences

- ✓ Sécuriser la disponibilité du personnel (salariés et intérimaires)
- ✓ Adapter et entretenir les compétences
- ✓ Garantir la sécurité sanitaire du personnel



Structure & interfaces

- ✓ Nommer un/des représentant(s) SC dans « Task Force » par thème
- ✓ Partager, aligner et informer l'organisation sur le plan business de reprise (ex: actions commerciales, politique d'écoulement, produits saisonniers déjà fabriqués, écoulement des obsolètes...)
- ✓ Partager, aligner et informer l'organisation sur le plan SC correspondant
- ✓ Tenir au courant les acteurs de l'éco-système de l'entreprise



Prise de Décision

- ✓ Gouvernance spécifique (réactivité et proactivité)
- ✓ Disponibilité leaders pour décider rapidement



Reconnaissance

- ✓ Mobiliser et valoriser les collaborateurs et managers
- ✓ Ajuster les systèmes de motivation/rémunération

COMMENT DIAGMA PEUT VOUS AIDER



Pragmatisme d'une équipe mixte consultants / opérationnels



Outils d'analyse flash de la situation actuelle



Des experts pour instruire et accélérer vos prises de décision ainsi que leur mise en œuvre



Apport du retour d'expérience d'autres entreprises via notre enquête récente



Des professionnels expérimentés pour animer et contribuer à vos « Task Force »



OPTIMIZE
THE
FUTURE



103 RUE LA BOÉTIE
75008 PARIS

T. +33 (0)1 44 01 00 20

contact@diagma.com
www.diagma.com
