

Distribution
Le Flowcasting
au cœur
du débat



3

Hier matin, l'éditeur Acteos organisait à Paris une matinée de conférences et d'échanges sur le Flowcasting. A l'origine de cette initiative, le lancement d'Acteos PPS, une solution informatique visant à s'appuyer sur les données de caisse pour établir des prévisions par magasin. « *Plus on est près du consommateur et moins on risque de se tromper* », devait affirmer Joseph Felfeli, PDG d'Acteos en ouverture de la matinée. Naoufel Cheikrouhou, Chef du groupe de gestion des opérations EPFL à l'Ecole Polytechnique de Lausanne rappela les principes du forecasting et les différentes méthodes de prévision avant de passer le relais à Thierry Jouenne, Professeur associé au CNAM. Celui-ci évoqua brièvement les principes qui sous-tendent le Flowcasting et dressa un bilan de l'expérience Casino, qui avait donné des résultats mitigés (CF. Forum d'Eté 2009 et article dans SCM). Plus positif, Gilles Roux, DSIO du Groupe Schiever (une enseigne d'1,3 milliards de CA/6.700 personnes, qui possède des magasins aux marques Auchan, Atac...), expliqua la mise en place d'Acteos PPS dans un magasin pilote. « *Notre objectif était de tendre vers le zéro défaut tout en réduisant les stocks* ». Or pendant la phase de test, ceux-ci ont été réduits de 30%. Un chiffre qui peut paraître important mais qui, de l'aveu du responsable informatique, ne serait pas uniquement lié à la mise en place du logiciel. Quoi qu'il en soit, il faut croire que le distributeur a jugé le pilote suffisamment positif, puisque la décision a été prise de déployer la solution sur 120 points de vente (40 avant aout, puis 80 avant octobre) en 2010. « *Toutefois, reconnaissait hier Gilles Roux, l'outil n'est pas forcément attendu avec une grande sérénité dans les magasins. La résistance au changement est forte et il faudra beaucoup de pédagogie pour faire comprendre aux acteurs locaux qu'il s'agit avant tout d'une aide à la décision et que l'outil ne fera pas le travail à leur place* ». Les différentes présentations n'ont pas manqué de susciter un large débat et de nombreuses questions : Est il pertinent de déporter l'intelligence du marché uniquement dans les points de vente ? Comment réconcilier, sorties de caisses, prévisions de vente cours terme par magasin, et prévisions réalisées en central (pour tenir compte de données nationales, comme la conjoncture par exemple) avec un horizon plus lointain ? Qui doit gérer les variables explicatives en magasin ? Bref, une matinée de conférences particulièrement riche, qui à défaut de répondre à toutes les questions a eu le mérite de relancer le débat autour du Flowcasting cher au consultant québécois André Martin. Et pour les flow-sceptiques,



4



MAI

Jeudi 27

[Conférence
MÖBIUS
& The Green
Airliner
« Acteurs
de la maintenance
aéronautique,
maturité
Supply Chain
et gestion des
performances »
En partenariat
avec SCMagazine
De 9h à 13h30
Paris 9e](#)

Recevez
GRATUITEMENT
CHAQUE MOIS
le **Magazine**
Supply Chain
MAGAZINE
Le magazine professionnel
des décideurs
de la Supply Chain

INSCRIVEZ-VOUS



Jeudi 27

[Séminaire
DYNASYS &
PIWAN
« Quel retour sur
investissement
pour mon projet
APS ? »
Partenaire
SCMagazine
De 9h00 à 12h30
Maison de l'Alsace](#)

Alexandre Morel, Directeur marketing et commercial d'Acteos a conclu sur une proposition audacieuse :
 « Essayez gratuitement Acteos PPS pendant 3 mois. Nous nous engageons à vous aider dans la mise en œuvre sans aucune obligation de votre part. Mais nous sommes tellement certains du résultat, qu'après cette période de test, il est évident que vous voudrez l'installer dans tous vos magasins ». C'est beau la foi ! **JPG**
 Photos : **1. Alexandre Morel** (à gauche) et **Joseph Felfeli** - **2. Du MRP au Flowcasting** - **3. Gilles Roux, DSIO** de Schiever - **4. Thierry Jouenne, ardent promoteur du Flowcasting**



Année	Concepts de gestion industrielle et logistique	Périmètre
1950	MRP	Début de la planification industrielle
1983	DRP	Début de la planification logistique
1995	GPA	Début de la collaboration logistique
2000	CPFR	Début de la collaboration sur les ventes et les promotions
2006	Flow-casting	Début de la prévision atomique par articles/magasins et de l'intégration complète de la supply chain

NOUS IMAGINONS UN MONDE SANS LIMITES

Acquisition
 Aldata rachète
 la société
 Cosmic

Aldata vient d'annoncer le rachat de Cosmic Solutions un éditeur informatique spécialisé dans le Category Management. Cette opération renforce encore la présence d'Aldata dans le secteur du Retail avec une offre mariant Supply Chain et Merchandising. Outre ses fonctions historiques liées à la gestion d'entrepôt (GOLD), Aldata dispose à présent d'une batterie de solutions dédiées au point de vente : gestion des implantations, réappro magasin, optimisation des assortiments. Un ensemble très complet qui selon l'éditeur permet aux distributeurs comme aux fournisseurs d'avoir le bon produit, au bon endroit, au bon moment, et en bonne quantité sur le linéaire. Cosmic Solutions est basée près de Nottingham. Ses produits seraient utilisés dans une trentaine de pays.

[Paris 8e](#)

JUIN

Mardi 1er
 Événement
[LOGISTIAA'2010](#)

« [Rencontres nationales de la logistique et de la distribution agroalimentaire](#) »

Partenaire presse
[SCMagazine](#)
[Centre des Expositions, Le Mans](#)

Jeudi 3 et vendredi 4
 Séminaire
[EURODECISION](#)

« [Méthodes et pratiques de la prévision des ventes](#) »

Animé par
[Régis Bourbonnais](#)
 De 9h à 17h
[Paris La Défense](#)

Jeudi 3
 Salon SPILOG

« [Démarches et outils pour une Supply Chain performante et durable](#) »

Partenaire
[SCMagazine](#)
 De 9h00 à 18h30
[Espace Tête d'Or Villeurbanne](#)

Jeudi 10
 Table ronde/
 Petit déjeuner
 organisée par
[RESSOURCES GLOBAL](#)