

MES SORTIES

6 mai, Paris Le Flowcasting au cœur du débat

L'éditeur Acteos a organisé le 6 mai à Paris une matinée de conférences et d'échanges sur le Flowcasting. A l'origine de cette initiative, le lancement d'Acteos PPS, solution informatique qui s'appuie sur les sorties 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 a rappelé les principes du Forecasting et les différentes méthodes de prévision avant de passer le relai à Thierry Jouenne, Professeur associé au CNAM, qui a présenté le concept du Flowcasting et dressé un bilan de l'expérience



Alexandre Morel
(à gauche)
et Joseph Felfeli

Casino-Sarbec, qui avait donné des résultats mitigés (CF. Forum d'Eté 2009 et article dans SCM). Plus positif, Gilles Roux, DSIO du Groupe Schiever (enseigne d'1,3 Md€ de CA/6.700 personnes, qui possède des magasins aux marques Auchan, Atac...), a détaillé 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, ils ont fondu de 30 %. Un chiffre 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 puisqu'il va déployer la solution sur 120 points de vente (40 avant août, puis 80 avant octobre 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 court terme par magasin, et prévisions



Gilles Roux,
DSIO
de Schiever



Thierry
Jouenne,
ardent
promoteur
du Flowcasting

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, Alexandre Morel, Directeur marketing et commercial d'Acteos a conclu sur une proposition audacieuse : « Essayez gratuitement Acteos PPS pendant trois 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

Devenez partenaire du groupe Promotrans !



Le groupe Promotrans propose une large gamme de formations en logistique et transport compatibles avec la vie professionnelle :

- Des programmes de formations pour tous niveaux, en intra/inter-entreprise sur mesure
- Une pédagogie tournée vers l'action pour un retour sur investissement immédiat
- Un dispositif d'accompagnement privé dédié à votre entreprise : développement de vos parcours formations, liens privilégiés, conseils personnalisés

Toutes les occasions sont bonnes pour renforcer vos liens entre vous et votre partenaire Formation

Informez-vous !

Tél.: 01 53 34 35 87

E-mail : dfce@promotrans.fr

**groupe
promotrans**
Formateur transports, logistique et maintenance