

Comment Atac prévoit ses ventes et ses réapprovisionnements

Le déploiement d'une solution d'Acteos a permis aux magasins Atac et Auchan de mieux prévoir leurs ventes. Au terme d'un projet de longue haleine, l'amélioration des réapprovisionnements a permis à une centaine de magasins de réduire considérablement les ruptures et les stocks toujours coûteux

Partenaire d'Auchan, le groupe Schiever exploite plus de 150 points de ventes en Europe : 11 enseignes Auchan, 81 Atac, 37 Maximarché et 2 Kiabi. Réapprovisionner ces magasins n'est pas simple.

"La méthode 'manuelle' reposant sur des observations humaines souvent en vigueur, montre vite ses limites. Ce **réapprovisionnement** est régulièrement enclenché quand il y a déjà rupture. Il peut aussi reposer sur l'espoir de réaliser les mêmes volumes de ventes que ceux réalisés les deux dernières semaines ou sur une période passée courte, ce qui est une **prévision** bien trop approximative et peu fiable. Il fallait donc confier cette tâche à un outil informatique chargé d'assister et d'améliorer le réapprovisionnement ", explique Gilles Roux, directeur des systèmes d'information et organisation chez Schiever (1,3 milliard d'euros de chiffre d'affaires).



Le groupe Schiever (6 700 salariés) est présent en Europe au travers de 150 points de vente. © Schiever

L'enjeu est de taille car une **rupture**, c'est une baisse directe des revenus, mais aussi le risque de perdre encore plus sur son chiffre d'affaires, car des études montrent que le client n'a pas tendance à revenir dans le magasin si le produit qu'il recherche manque trop souvent dans les rayons. Il s'agit également de mieux maîtriser le niveau de stock, ce qui est également un levier d'économies.

Acteos et le pari de Schiever

Bon nombre d'éditeurs de solutions dédiées au **Supply Chain Management** proposent des **progiciels de prévision** et de réapprovisionnement. Celui d'Acteos dispose de plusieurs atouts qui vont faire la différence aux yeux de la DSI de Schiever.

Baptisé **Acteos PPS**, pour "Procurement for Point of Sales" (soit l'approvisionnement pour les points de vente), le progiciel d'Acteos a notamment l'avantage de pouvoir recalculer chaque soir ses prévisions.

Pour gagner en **fiabilité**, les prévisions doivent en effet être alimentées par une multitude de facteurs et d'informations qui ne sont pas toujours figés. Un historique exhaustif des ventes ne suffit pas toujours : les ventes peuvent dépendre de la saison, d'une promotion et de bien d'autres facteurs et variables. Il aura d'ailleurs fallu près de 3 ans de recherche à Acteos et à **l'École Polytechnique de Lausanne** pour mettre au point les algorithmes de prévisions de la solution PPOS.

Pour faire baisser la facture

D'ailleurs, à l'heure de signer le contrat en 2009, la solution d'**Acteos** était toujours en phase de développement et n'a encore jamais été déployée dans des conditions réelles. Cela sera un argument pour faire baisser la facture : Schiever va en effet très activement contribuer au développement de la solution et s'engager dans une relation proche du partenariat avec Acteos

Schiever s'approprie d'ailleurs la solution, et la baptisera **Astere** en interne. Une vingtaine d'employés Schiever seront mobilisés pendant un an sur le projet. Le progiciel demande en outre d'intégrer et de traiter un volume de données conséquent, parmi lesquelles notamment 3 ans d'historique détaillé de chaque point de ventes.

Un pilote sera d'abord lancé sur un site Atac. La solution va ainsi pouvoir s'enrichir de nombreuses nouvelles **fonctionnalités** et changer d'interface. Début 2010, le projet va passer à la vitesse



Gilles Roux, directeur systèmes d'information et organisation chez Schiever. © Schiever

supérieure : en un an, pas moins d'une centaine de magasins alimentaires Schiever vont déployer la solution.

Une aide à la décision

Aujourd'hui cinq personnes composent l'**équipe projet** de la DSI dédiée à ce progiciel. Des centaines d'opérationnels ont accès à la solution. Les chefs de rayon dans les hypermarchés, ou les directeurs de magasins dans les points de ventes de tailles plus modestes, valident les réapprovisionnements.

En effet, le progiciel sert d'aide à la décision : il a été paramétré pour laisser aux utilisateurs la possibilité d'accepter ou non les **propositions de commande**. Ce n'est pas la seule intervention humaine requise : car parfois, seul un raisonnement humain peut relier deux éléments par un lien de cause à effet. Or, l'outil peut générer des alertes, lorsqu'il y a un trop grand écart inhabituel entre les prévisions et les ventes par exemple, ce qui peut donner un indice et requérir une interprétation humaine.



La montée en charge progressive sur le progiciel PPS d'Acteos lors du déploiement chez Schiever. © Schiever

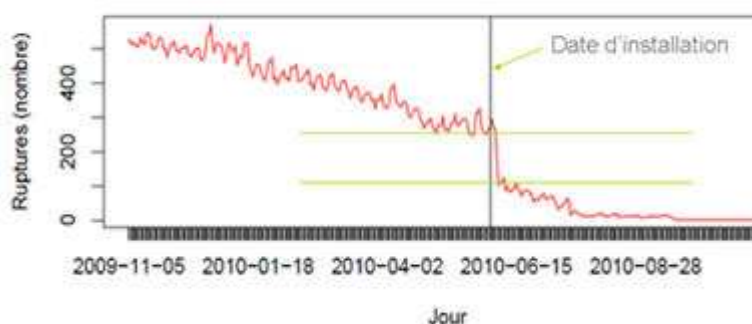
Le retour sur investissement d'un module de prévision de ventes

Les objectifs visés initialement sont aujourd'hui au rendez-vous. Dans les magasins où la solution d'**Acteos** est en production, **Schiever** a ainsi pu constater une réduction immédiate et très significative des **ruptures** (cf. illustration ci-dessous) et une baisse de près de 20% des stocks des points de vente, ce qui est appréciable pour les denrées périssables commercialisées. Le progiciel intègre cependant la nécessité de disposer d'un **stock de sécurité dynamique**.

Quant à l'impact de la solution sur le **chiffre d'affaires**, en croissance, des points de vente, il "est difficile à mesurer précisément, les facteurs étant trop nombreux et indépendants du progiciel", mais le DSI apprécie les résultats qui "s'obtiennent à des vitesses différentes suivant les points de vente, les rayons, les gammes, les produits, mais convergent vers une direction positive".

L'outil informatique ayant remplacé certains process réalisés manuellement, son arrivée a soulevé quelques inquiétudes. "La **conduite du changement** a été sans doute l'un des défis les plus exigeants du projet : un accompagnement dans la durée est nécessaire pour les équipes", témoigne Gilles Roux, qui évoque aussi "un projet très structurant".

Ruptures du magasin 70129



Lors du déploiement de la solution d'Acteos, pour mesurer le ROI, Schiever a mis en place 4 indicateurs de suivi dans chaque point de vente : niveau de stock, nombre de ruptures, évolution du chiffre d'affaires et taux de perte. Ici, le nombre de ruptures dans un magasin. © Schiever

Perspectives

Pour l'instant en production dans une centaine de points de ventes alimentaires, la solution doit être déployée cette année dans les 35 magasins **Weldom**, dans une deuxième phase, car le secteur du bricolage et de la décoration a des contraintes logistiques différentes.

Actualisé chaque nuit, le progiciel d'Acteos brasse une quantité de données conséquente. La prochaine étape va donc également consister à mieux les exploiter. Taux d'usage, taux de confiance et temps d'utilisation seront les prochains **indicateurs** mis en place.

Enfin les prévisions pourront ensuite être intégrées dans les autres modules de Supply Chain Management, **TMS** (gestion des transports) et **WMS** (gestion des entrepôts) notamment : l'information viendra donc des magasins pour aller vers les fournisseurs et mettant, selon une idée chère à Joseph Felfeli, P-DG d'Acteos, les points de ventes au cœur de la **supply chain**.

Le groupe Schiever compte 6 700 salariés, et est présent en Europe au travers de 150 points de vente, Auchan, Atac, Maximarché, Weldom et Kiabi. La supply chain du groupe repose entre autres 5 entrepôts, 100 semi-remorques, 50 poids lourds. Le groupe livre 300 000 tonnes par an.

Les WMS, un royaume de spécialistes

Le marché des WMS, ou les progiciels de gestion des entrepôts, est notamment disputé par des éditeurs spécialisés dans le Supply Chain Management. Leurs solutions "best of breed" privilégient certains secteurs. [Lire](#)

Les secrets de l'optimisation logistique de Carrefour

Le géant de la distribution a confié à son partenaire logistique Kuehne+Nagel le déploiement d'un WMS en mode SaaS couplé à un portail collaboratif Web, deux solutions de Generix. La mutualisation des ressources fournisseurs est bel et bien au rendez-vous. [Lire](#)

Réalisé par Virgile Juhan, Journal du Net

Publié le 13/07/2011