

Sept principes de la gestion des chaînes d'approvisionnement

Les récents événements ont montré à quel point de nombreuses chaînes d'approvisionnement sont fragiles. Voici comment appliquer sept principes de gestion des chaînes d'approvisionnement pour renforcer la résilience.



Table des matières

Présentation

Pas une chaîne, un pipeline	4
Amplifier le problème en amont	6
Attention à l'effet de « rebond »	8

Principes et actions de la chaîne d'approvisionnement

Principe 1 : Améliorer la visibilité des stocks	12
Principe 2 : Gérer l'offre et la demande comme un flux	15
Principe 3 : Adopter un système de planification de pipelines rapide et flexible	18
Principe 4 : Utiliser l'analyse en temps réel pour mesurer la volatilité de la demande	19
Principe 5 : Améliorer les modèles de prévision	21
Principe 6 : Diversifier les fournisseurs	23
Principe 7 : Créer de nouveaux canaux et réseaux de distribution	24

Utiliser la technologie pour rendre la chaîne d'approvisionnement plus résiliente	26
--	----

Présentation

La pandémie de la COVID-19 a mis les lacunes de la chaîne d'approvisionnement en évidence. On a beaucoup discuté de sa fragilité, ainsi que des manières de la rendre plus résiliente. « Chaîne d'approvisionnement » est devenue une expression à la mode pour expliquer un processus complexe comportant de nombreux éléments mobiles. Mais que peut-on faire concrètement pour la rendre plus robuste? Pour répondre à cette question, il faut mieux comprendre les principes de la chaîne d'approvisionnement.

Mais tout d'abord, je voudrais remettre en question la définition classique de la chaîne d'approvisionnement. L'expression « gestion de la chaîne d'approvisionnement » remonte à 1982 et a gagné en popularité tout au long des années 1990. Depuis lors, de nombreux livres et théories ont été écrits à ce sujet, et de nombreuses personnes ont porté le titre de « gestionnaire de la chaîne d'approvisionnement ».

Récemment, on a pu voir des images d'achats de panique et d'étagères de supermarchés vidées de papier hygiénique, de riz et de farine dans de nombreux pays. Soudain, les gens qui n'avaient jamais pensé à la chaîne d'approvisionnement ont fait face à la perspective d'une pénurie de produits de base et paniqué. Cela était dû en partie à une incompréhension de la chaîne d'approvisionnement, mais a également mis en évidence la vulnérabilité de cette dernière face aux influences extérieures.

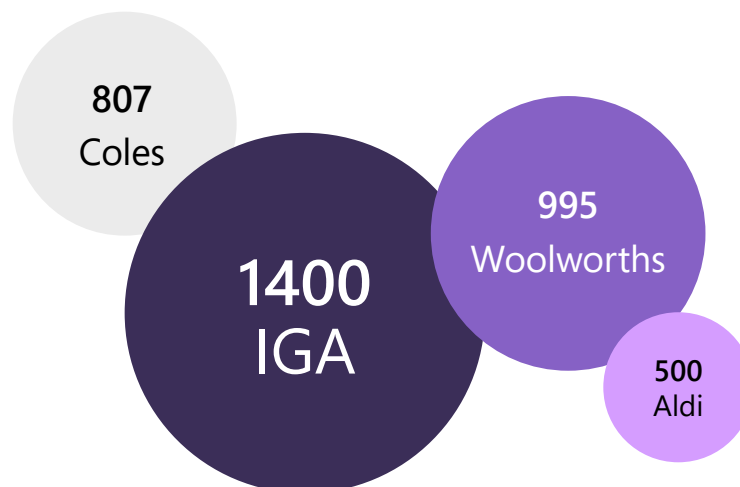
Lorsque vous pensez à une chaîne, qu'est-ce qui vous vient à l'esprit? J'ai passé une grande partie de ma vie à naviguer sur l'océan en bateau. Alors, quand je pense à une chaîne, je m'imagine quelque chose d'incroyablement fort et rigide, voire incassable; une chose sur laquelle, pendant les tempêtes, ma vie dépendait. Il est impensable qu'une chaîne se brise, mais nous utilisons néanmoins le mot « chaîne » pour décrire un système que nous considérons comme étant extrêmement vulnérable aux forces hors de notre contrôle.

Pas une chaîne, un pipeline

Je préfère penser à la chaîne d'approvisionnement comme à un « pipeline d'approvisionnement ». Bien que l'expression ne soit pas aussi éloquente, si vous pensez à un pipeline, qu'est-ce qui vous vient à l'esprit? Un pipeline transporte du liquide, mais il peut parfois avoir des fuites ou se bloquer. Il peut également s'assécher si l'offre n'est pas égale au « flux » du pipeline ou à la demande. Cela ressemble-t-il davantage à ce que nous avons récemment vécu à la suite des achats de panique? Pour toutes sortes de raisons, les gens se sont mis à acheter certains produits davantage qu'à l'habitude.

Cette hausse de la demande, très courte et intense, a vidé les stocks des étagères et des arrières-salles des magasins et des supermarchés. En Australie, quatre grandes chaînes de supermarchés qui représentent plus de 3700 magasins en tout, ont vu leurs étagères complètement vidées de certains produits à un moment donné, si ce n'est pas simultanément, durant les premiers mois de la pandémie de la COVID-19.

Figure 1. Grandes chaînes de supermarchés et nombre de magasins en Australie



Source : Sites Web d'entreprise

En mars, les achats de panique ont été si élevés que les ventes au détail ont atteint un nouveau record, une augmentation de 8,5 % après désaisonnalisation, selon le Bureau australien des statistiques. En particulier, le chiffre d'affaires a doublé pour le papier hygiénique, le riz, les pâtes et la farine.

Concrètement, les chaînes de supermarchés ont réglé leurs algorithmes de réapprovisionnement de sorte à reconstituer leurs stocks uniquement en fonction du taux de consommation de chaque magasin. Ainsi, lorsque les achats de panique ont simultanément épuisé les stocks dans tous les magasins, les centres de distribution (entrepôts) qui reçoivent les marchandises, les stockent et se réapprovisionnent auprès de fournisseurs en vrac ont également été vidés.

Rappelez-vous notre pipeline d'approvisionnement. Maintenant, imaginez un grand étang remplissant un petit étang. Si vous ne remplissez pas le grand étang, le grand et le petit étang seront à sec. Métaphoriquement parlant, c'est ce qui s'est produit. Seuls quelques fabricants produisent chaque produit, mais ils approvisionnent toutes les chaînes d'épicerie. Cela a amplifié l'effet des achats de panique, ce qui a vidé le pipeline.

Amplifier le problème en amont

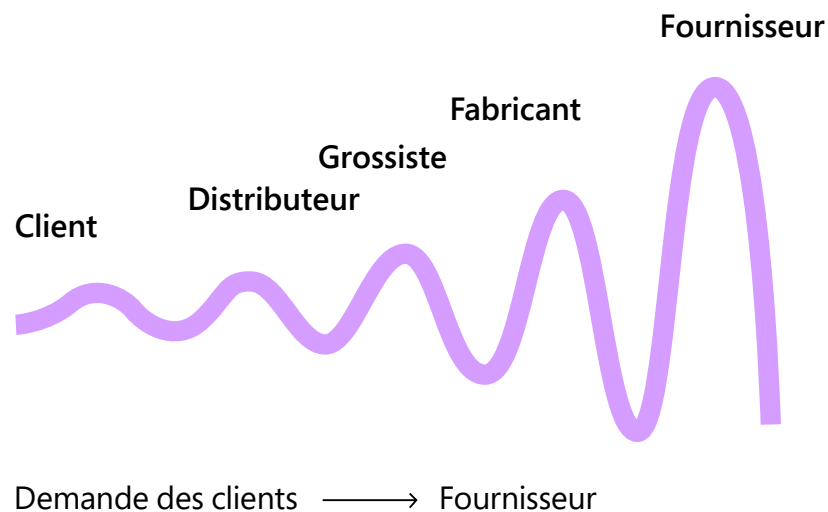
Les fabricants produisent et fournissent des biens selon les prévisions des supermarchés, lesquelles sont basées sur les taux de consommation dans leurs magasins.

Ainsi, les fabricants n'achètent que les matières premières nécessaires pour répondre à ce taux. Cela signifie que lorsque les supermarchés ont demandé aux fabricants de leur envoyer plus de produits, ceux-ci n'avaient pas les matières premières nécessaires pour répondre à la demande inattendue. Par exemple, les fabricants de désinfectant pour les mains ont connu de graves pénuries en matière d'ingrédients bruts et d'emballages.

Les pénuries se sont rapidement déplacées en amont lorsque les fabricants ont demandé plus de matières premières. Les fournisseurs de matières premières ne s'attendaient pas à devoir produire plus que le taux normal d'approvisionnement et n'ont pas pu répondre à la demande. En ajoutant à cela le fait que les fabricants (principalement étrangers) se trouvent loin des centres de distribution et des magasins, les problèmes se multiplient encore. La soi-disant chaîne d'approvisionnement a été brisée; ou, selon ma métaphore, le pipeline d'approvisionnement et tous les réservoirs et tuyaux qui l'alimentaient ont été drainés. De plus, le problème était encore plus grave en amont. Cet effet a été documenté pour la première fois par l'ingénieur informatique et scientifique américain Jay Forrester en 1961 et appelé l'effet Forrester, ou l'effet coup de fouet. Il est comparé à un coup de fouet. Un petit mouvement de la main prend de plus en plus d'ampleur plus vous vous éloignez de la main.

De la même façon, l'effet d'une petite fluctuation de la demande dans un magasin se décuple plus il se déplace du magasin vers le fabricant et au-delà. Par exemple, un magasin vend des canettes de boisson de 300 ml que son centre de distribution fournit dans des caisses. Mais le centre de distribution doit commander les canettes du fabricant par palettes, de sorte que l'effet multiplicateur des commandes provoque une augmentation en coup de fouet de la demande plus il se déplace vers l'amont du pipeline d'approvisionnement.

Figure 2. L'effet coup de fouet



Attention à l'effet de « rebond »

Si vous croyez que c'est là l'origine du problème du pipeline, détrompez-vous. Prenez les pénuries causées par les achats de panique récents : comment avons-nous regarni les étagères?

Les supermarchés devaient commander des stocks complet pour certaines marchandises, mais ils devaient aussi réapprovisionner leurs centres de distribution. À leur tour, les fabricants ont dû produire plus, ce qui nécessitait plus de matières premières. Toutes ces étapes allaient bien au-delà des niveaux de consommation normaux.

Mais les gens ordinaires n'ont pas soudainement commencé à consommer plus. Le contenu du pipeline a simplement été rangé dans les armoires et les garages, de sorte que les gens n'auront pas besoin d'acheter ces articles jusqu'à ce qu'ils consomment ceux qu'ils ont. Ainsi, les stocks des supermarchés restent sur les tablettes, les centres de distribution demeurent pleins, et les fabricants doivent cesser de produire, contrairement à ce qui s'est passé auparavant. Le pipeline est plein et les vannes sont fermées, donc les supermarchés ont réduit les commandes, ce qui provoque l'effet de « rebond » dans le pipeline d'approvisionnement.

Cet effet a été illustré dans un graphique en avril, lorsque les ventes au détail ont chuté de 17,7 % en Australie après le pic de mars, selon le Bureau australien des statistiques. Donc, en ayant tout cela à l'esprit, comment pouvons-nous régler ce problème et nous assurer d'être mieux en mesure de gérer un pic anormal de la demande? N'oubliez pas que dans l'histoire moderne, un pic aussi élevé de la demande est sans précédent. Nous devons remonter à la Première Guerre mondiale, la Seconde Guerre mondiale et la pandémie de grippe espagnole pour trouver des exemples. La réponse la plus évidente est de détenir plus de stocks, mais ce n'est pas une solution. Détenir plus de stocks nécessite plus d'espace, coûte de l'argent et entraîne souvent des pertes en raison de l'expiration de produits dont le cycle de vie est court.

Ainsi, pour comprendre ce que nous pouvons faire pour adapter le pipeline d'approvisionnement à ces pics intenses de la demande, il faut tenir compte d'un certain nombre de principes concernant l'offre et la demande. Ils n'ont pas changé depuis plus de 250 ans et ne le feront probablement jamais. Cependant, en cherchant des solutions miracles et instantanées, nous négligeons souvent l'évidence.



Chez Breville, nous nous concentrons sur un concept axé sur l'agilité. Nous construisons nos systèmes d'information afin que nos dirigeants aient des données précises sur ce qui se passe en amont et en aval dans notre chaîne d'approvisionnement. Cela nous donne la possibilité d'adapter l'entreprise en fonction de ce qui se passe du côté des clients ou des fabricants. »

Nathan O'Donnell

Directeur de programme mondial Dynamics 365

Breville

Principes et actions de la chaîne d'approvisionnement

Les solutions se trouvent dans les sept principes d'une gestion efficace de la chaîne d'approvisionnement.





Principe 1 :

Améliorer la visibilité des stocks

La première et la plus importante considération est la visibilité des stocks. Comme l'a dit John Naisbitt, futuriste et auteur : « Le moyen le plus fiable de prévoir l'avenir est d'essayer de comprendre le présent. »

Sans une visibilité intégrée et en temps réel des stocks dans l'ensemble de la chaîne d'approvisionnement, nous risquons de perdre le contrôle. Pourtant, entre l'achat et la vente, un trop grand nombre d'organisations ont des « angles morts », où elles ont des lacunes et des retards dans l'obtention de la visibilité des stocks, ce qui constitue de réels défis.

Prenons le cas d'un détaillant de haute couture avec qui j'ai travaillé. Il disposait de bons systèmes de développement et de vente pour les nouveaux produits, mais faisait le suivi de sa chaîne d'approvisionnement sur des feuilles de calcul. Dans certains cas, le délai d'approvisionnement était de 12 semaines, de la commande à la livraison d'articles très à la mode, ce qui le rendait vulnérable à la volatilité de la demande. De plus, personne n'avait aucune idée de ce qui était en stock, où et quand. Cela signifie qu'il ne pouvait pas s'engager à répondre aux commandes des clients. Dans le monde de la mode qui évolue très rapidement, il ne pouvait pas rivaliser. Par conséquent, les ventes et les parts de marché ont chuté. En termes du secteur d'activité, il s'est retrouvé derrière la courbe de la mode, ce qui a causé sa perte et son acquisition par une autre marque.

Par contre, Marubeni-Itochu Tubulars Oceania, une entreprise située à Perth, a déplacé son système financier et opérationnel vers le nuage pour obtenir une transparence de bout en bout de ses fournitures de tubes de canalisation de pétrole et de gaz. Désormais, les employés peuvent voir les déplacements et les soldes des stocks en temps réel, ce qui leur permet d'offrir une bien meilleure expérience aux clients.



Action

Assurez-vous que des systèmes sont en place pour permettre une visibilité en temps réel des stocks dans l'ensemble de votre réseau de distribution (du fournisseur au client) et que tous les employés savent comment transférer des informations entre les entreprises, avec visibilité et rapidité. Assurez-vous également que votre personnel comprenne l'importance d'avoir un inventaire précis. Il doit être mis à jour en priorité pour chaque transaction, et les pertes ou gains doivent immédiatement être comptabilisés et traités.



Pour nous, le client est au cœur de tout ce que nous faisons. Nous évaluons la résilience et l'agilité en matière de résultats : nous voulons que nos clients puissent acheter nos produits quand et où ils le souhaitent. »

Nathan O'Donnell

Directeur de programme mondial Dynamics 365

Breville



Principe 2 :

Gérer l'offre et la demande comme un flux

L'approvisionnement ne peut pas tout simplement être allumé ou éteint. En outre, plus la demande est volatile, moins sommes en mesure de trouver des sources d'approvisionnement. Nous devons donc gérer le flux de produits dans l'ensemble du pipeline d'approvisionnement.

Cela signifie que dans une situation idéale, la circulation du produit est équilibrée, du fournisseur au client. Le magasin conserve la quantité de produits consommés. Cette quantité correspond à celle des pipelines du centre de distribution au magasin, du fournisseur au distributeur, et ainsi de suite jusqu'aux matières premières. Cette théorie est parfaitement illustrée par le Dr Eli Goldratt, gourou de la gestion d'entreprises, dans son roman à succès The Goal, où il démontre qu'il est essentiel d'équilibrer le flux, et non la capacité.

Par exemple, le détaillant d'articles pour la maison Citta, situé à Auckland, se sert de la veille stratégique pour optimiser son flux de produits à partir de sa chaîne d'approvisionnement, en s'assurant d'en avoir suffisamment pour répondre à la demande, mais pas trop pour ne pas se retrouver avec des stocks non vendus à la fin d'une saison.



Action

Visez des livraisons plus fréquentes et plus petites en vous efforçant de gérer la méthode d'approvisionnement et de livraison des produits. Elles sont préférables aux livraisons massives et inhabituelles, et équilibrent le flux des déplacements dans l'ensemble de la chaîne d'approvisionnement. Nous devons repenser les concepts de quantités de commande minimales pour éliminer les approvisionnements irréguliers et massifs. Cela signifie qu'il est nécessaire d'aborder une nouvelle conversation avec les fournisseurs et, potentiellement, avec les prestataires de logistique. En raison du coût du transport, les détaillants augmentent souvent les quantités pour réduire les coûts unitaires de transport, mais pour les produits dont la demande est volatile (voir Principe 4), cela accroît les problèmes en matière d'approvisionnement si la demande fluctue.



À l'aide de Power Apps, nous avons été en mesure de fournir un processus normalisé en matière de flux de travail et d'approbation pour réaliser des gains d'efficacité dans notre chaîne d'approvisionnement. »

John Khoury
Directeur des systèmes d'information
Allied Pinnacle



Principe 3 :

Adopter un système de planification de pipelines rapide et flexible

Le temps de réaction de la chaîne d'approvisionnement désigne la période allant de la fabrication d'un produit jusqu'au moment où un client l'achète. Cela va pratiquement de soi que plus le signal d'approvisionnement met de temps à atteindre les participants du pipeline d'approvisionnement, plus le risque que celui-ci soit vide avant d'émettre un « signal de remplissage » est élevé.

Par exemple, dans une grande entreprise textile, les systèmes n'autoriseraient un plan de régénération complet qu'au cours de la fin de semaine, car c'était le temps de calcul nécessaire. Après quoi, il faudrait encore deux ou trois jours d'analyses. Par conséquent, pour un changement majeur de la demande, jusqu'à 10 jours pouvaient être nécessaires avant l'entrée en vigueur des modifications en amont.



Action

Assurez-vous que le système de planification de la chaîne d'approvisionnement peut s'exécuter à tout moment. Les systèmes existants créent des retards dans le traitement des signaux. Cela est souvent dû à la planification de l'exécution des processus durant la nuit ou seulement la fin de semaine, en raison du temps qu'ils prennent et des répercussions du temps d'arrêt sur le système. Disposer d'un système pouvant être exécuté en quelques minutes et à tout moment élimine les retards. Cela permet également de maximiser la capacité à repérer les problèmes liés à la chaîne d'approvisionnement et à les résoudre rapidement.





Principe 4 :

Utiliser l'analyse en temps réel pour mesurer la volatilité de la demande

Tous les produits ne sont pas consommés au même rythme ou au même moment; certains sont consommés à un taux fixe. Par exemple, prenons encore la farine. Le taux de consommation moyen n'a pas changé durant la pandémie.

À différents moments de leur vie, une personne peut consommer davantage, mais la consommation est en grande partie prévisible. Songez maintenant aux vêtements de mode, qui sont très volatiles. Ils sont basés sur les tendances, les styles, les influenceurs et les célébrités, et la demande peut énormément fluctuer selon les magasins, les régions et les cultures.



Action

Installez des analyses en temps réel dans l'ensemble du pipeline d'approvisionnement. Il s'agit d'une exigence fondamentale pour gérer la demande et l'offre. Déterminez la volatilité des produits et regroupez-les en conséquence, puis utilisez des analyses de haute visibilité pour surveiller et offrir des alertes en temps réel pour gérer rigoureusement les niveaux de stocks volatils. Pour les produits dont la demande est très volatile, associez très étroitement la demande aux signaux d'approvisionnement et automatisez des alertes qui se déclencheront quand ceux-ci s'écartent de la marge de tolérance. Pour les produits non volatils, adoptez une approche plus souple avec des valeurs minimales et maximales fixes, ainsi que des points de réapprovisionnement pour le restockage.



Les silos basés sur des sites localisés ont échoué face au défi posé par la COVID-19 pour deux raisons. Nous avons dû nous éloigner des chaînes de production classiques basées sur un site. Désormais, l'utilisation de nos systèmes de planification industrielle et commerciale, ainsi que les rapports de veille stratégique, sont intégrés pour assurer une habilitation opérationnelle efficace grâce à la technologie et aux systèmes. »

John Khoury

Directeur des systèmes d'information

Allied Pinnacle



Principe 5 :

Améliorer les modèles de prévision

Bien des gens se demandent bien pourquoi leurs prévisions (ou celles d'autres personnes) ont été erronées durant la COVID-19. Le fait est que nous n'avons jamais connu un tel niveau de fluctuation de la demande durant la carrière de quiconque occupant un poste dans l'approvisionnement en 2020.

Pour trouver une situation similaire, il faut remonter à 1914-1918 (Première Guerre mondiale), 1939-1945 (Deuxième Guerre mondiale) ou 1918 (grippe espagnole). Cependant, la plupart des organisations de vente au détail et de distribution partout dans le monde utilisent aujourd'hui des modèles de prévision qui ne tiennent compte que des données historiques des deux ou trois dernières années.

Ainsi, quel que soit le niveau de science des données appliqué à ces modèles, les scientifiques des données n'auraient pas pu prévoir l'effet de la COVID-19. Les clients ont vidé les étagères des supermarchés pour l'une des deux raisons suivantes. Premièrement, la crainte que les magasins ne ferment et que les gens ne soient plus en mesure d'acheter des articles essentiels. Deuxièmement, la cupidité, qui a conduit certaines personnes à acheter en vrac pour revendre à des prix beaucoup plus élevés afin de réaliser un profit.

Par exemple, l'entreprise de collations Majans, située à Queensland, a numérisé sa chaîne d'approvisionnement afin de considérablement réduire le temps de chaque processus. Elle utilise également la technologie de l'Internet des objets pour aider à repérer les tendances tôt. Cela permet à la direction des chaînes, des usines et des entreprises de prendre des décisions plus éclairées, d'optimiser les activités, ainsi que de réduire les coûts et les risques.

En concevant ces systèmes, les entreprises doivent également aller au-delà du cadre de l'entreprise pour partager les prévisions avec les fournisseurs et collaborer en temps réel. Le fait de partager un modèle unique, où tous les participants coopèrent pour repérer les pics et les creux, et déterminent s'il s'agit d'événements uniques ou durables, aiderait à concevoir des stratégies de remédiation.

C'est ce que fait Toyota depuis des années, non seulement pour les prévisions, mais aussi avec des représentations visuelles Kanban de ses chaînes d'approvisionnement. Ses systèmes sont étroitement intégrés chez ses fournisseurs, à tel point que si une chaîne de production Toyota s'arrête, les chaînes de production des fournisseurs concernés sont également arrêtées.



Action

Augmentez la quantité de données dont vous disposez afin de pouvoir prévoir avec précision les événements extraordinaires, comme ce qui s'est passé avec la pandémie. Pour ce faire, examinez les modèles de prévision actuels et la façon dont ils sont reliés à vos systèmes de planification, puis concevez des signaux pour déterminer la demande non prévue en temps réel. Nous devons également créer des méthodes d'approvisionnement dont les temps de réaction sont à très court terme.



Principe 6 :

Diversifier les fournisseurs

L'un des facteurs qui a aggravé les pénuries au cours de la COVID-19, c'est que pour certains produits, nous avons très peu de fournisseurs, et ceux-ci approvisionnent de nombreux distributeurs et détaillants. Cela signifie que le volume nécessaire pour réapprovisionner des chaînes de supermarchés et des centres de distribution entiers a un impact considérable sur les fabricants.

Les fournisseurs ne pouvaient tout simplement pas répondre à la hausse de la demande dans un court laps de temps, sachant qu'ils devaient réapprovisionner des magasins entiers et répondre à une consommation normale.



Action

Diversifiez l'approvisionnement. Cela signifie de répartir le risque entre plusieurs fournisseurs, tant au niveau régional qu'à l'étranger. Nous avons tous beaucoup entendu parler de la façon dont le secteur manufacturier s'est déplacé à l'étranger, en raison du prix. Malheureusement, dans de nombreux cas, l'inconvénient est que nous en sommes venus à dépendre de l'approvisionnement à l'étranger, ce qui entraîne souvent de longs délais d'approvisionnement et un risque accru. Toutefois, pour équilibrer le flux, il est essentiel d'avoir des fournisseurs ayant des délais d'approvisionnement courts et longs, et même différents modèles de coûts.



Principe 7 :

Créer de nouveaux canaux et réseaux de distribution

Dans la société moderne, nous prenons pour acquis que bien des choses peuvent être changées. Bien que nous soyons habitués à l'idée qu'un supermarché soit le moyen le plus pratique d'acheter des produits d'épicerie et d'autres articles de commodité, mais la technologie et la logistique nous permettent maintenant d'utiliser d'autres canaux.

La crise de la COVID-19 a contraint de nombreuses personnes qui n'ont peut-être jamais envisagé d'acheter en ligne de le faire. En fait, pendant la pandémie, les achats en ligne se sont avérés très populaires. À un certain point, les détaillants d'épicerie ont été forcés d'interrompre leurs activités en raison d'une pénurie d'approvisionnement. Par exemple, Uber et Uber Eats ont changé notre façon de voir les options de transport personnel et de consommation de repas de restaurants. Nous pouvons imaginer un nouvel avenir, non seulement pour l'épicerie et les achats de commodité, mais aussi pour de nombreux autres articles de la vie quotidienne.

Action



Transport et logistiques

Nous pourrions utiliser un service de style Uber pour livrer les commandes de retrait automobile. Un tel service permettrait d'étendre la disponibilité des réseaux de livraison locaux, en particulier pour les personnes fragiles, âgées et vulnérables. Ce service pourrait s'appliquer à tous les produits faciles à transporter, comme les produits d'épicerie et les denrées périssables, où la rapidité est essentielle à la qualité et au cycle de vie du produit.



Magasinage social

L'ancien concept des réunions Tupperware pourrait être utilisé pour les produits qui ne relèvent pas de la catégorie des articles d'épicerie et de commodité. Pour ceux qui l'ignorent, la vente en réunion était très à la mode dans les années 1970 et 1980. La seule manière de réaliser des ventes de grande envergure consistait à vendre en masse, dans la maison même des clients.

Les produits Tupperware étaient populaires parmi ceux qui étaient vendus à domicile. Un hôte invitait ses amis à un événement social concernant une personne qui vendait un produit hautement désirable. Maintenant, dans le contexte des réseaux sociaux, imaginez utiliser une réunion dans Teams pour inviter vos amis à un événement où un vendeur de produits pourrait présenter des démonstrations, discuter, répondre aux questions, proposer des prix promotionnels et même prendre des commandes qui pourraient être livrées chez vous. Cela pourrait convenir à des secteurs comme les cosmétiques, la mode et les produits techniques où la connaissance des produits est un facteur important dans la décision d'achat.



Retrait automobile

Imaginez être en mesure de commander en ligne, de vous rendre à un magasin ou à un entrepôt et de faire déposer votre commande dans votre coffre, sans même avoir à sortir de voiture. Comme nous avons le service à l'auto pour les restaurants rapides et les magasins d'alcool et qu'un petit nombre de détaillants de produits pour le bureau et la maison l'offrent également, pourquoi ne pas étendre le concept aux épicerie, aux aliments frais et aux autres articles?

Utiliser la technologie pour rendre la chaîne d'approvisionnement plus résiliente

De la même manière qu'une chaîne est importante pour assurer la sécurité d'un bateau pendant tempête, il est essentiel de respecter les principes d'une chaîne d'approvisionnement résiliente pour gérer les processus hautement complexes qui garantissent l'approvisionnement continu.

Alors que la COVID-19 a mis en évidence les lacunes de la chaîne d'approvisionnement, lorsque nous la décomposons en principes que nous suivons, cela nous aide à nous concentrer sur les manières de la rendre plus résiliente.

Assurer la résilience ne signifie pas nécessairement rejeter tous nos systèmes et recommencer à zéro. Cela peut signifier de réévaluer les systèmes existants afin de s'assurer qu'ils sont optimisés pour la résilience. Cela peut également signifier d'ajouter des capacités et des charges de travail nouvelles ou supplémentaires aux systèmes et à l'infrastructure existants ou d'étendre l'empreinte des applications professionnelles.

L'aptitude à déployer des applications d'entreprise modernes en tant que charges de travail ou dans leur ensemble propose un différent modèle d'agilité qui permet un prototypage rapide et une innovation constante.

L'intégration est l'un des grands défis que posent les systèmes modernes. C'est là où les progiciels de gestion intégrés (PGI) aident les entreprises. Ils ont été conçus pour fournir des transactions entièrement intégrées entre les organisations, pas seulement dans la chaîne d'approvisionnement, ce qui a permis de créer le niveau de visibilité des données approprié pour les différents intervenants.

Cette visibilité et cette agilité peuvent souvent compenser le manque de fonctions. Par exemple, le fait de pouvoir savoir quelle quantité de produits se trouve à n'importe quel endroit donné en temps réel compense largement celui de ne pas avoir de champs pour décrire en détail les caractéristiques du produit.

En outre, l'émergence des PGI basés sur le nuage apporte un niveau d'agilité et d'évolutivité jamais vu auparavant. Ils offrent également une nouvelle façon plus abordable d'adopter les technologies de pointe, comme l'analyse et l'intelligence artificielle (IA).

Si la crise actuelle nous a appris une chose, c'est bien que les systèmes d'entreprise doivent offrir la visibilité et l'agilité nécessaires pour permettre aux organisations de devenir plus résilientes et de s'adapter aux changements soudains. Mais elles doivent également avoir de bons principes d'entreprise fondamentaux, comme ceux de la chaîne d'approvisionnement.

Microsoft Dynamics 365

Microsoft Dynamics 365 prend en charge ces principes grâce à une suite logicielle intégrée de gestion de chaîne d'approvisionnement. Grâce à Microsoft Power Platform, Dynamics 365 offre la possibilité d'innover rapidement en utilisant des technologies de « livraison du dernier kilomètre », d'automatisation et d'IA. Dynamics 365 est également offert avec des accélérateurs d'entreprise prédéfinis pour les secteurs de l'automobile, de la santé et autres. En outre, ces technologies sont toutes distribuées en toute sécurité et avec la mise à l'échelle sur la plateforme infonuagique Azure.

**Demander une
démonstration**



© Microsoft Corporation, 2020. Tous droits réservés. Le présent document est fourni « tel quel ». Les renseignements et les opinions qui y sont exprimées, y compris les URL et les autres références de sites Web, peuvent faire l'objet de modifications sans préavis. Vous assumez tous les risques liés à son utilisation. Ce document ne vous donne aucun droit légal sur aucune propriété intellectuelle dans les produits Microsoft. Vous pouvez copier et utiliser ce document uniquement à des fins de référence interne.