

LA GPA D'OCEAN SPRAY: OUVERTURE D'UN NOUVEAU CHAPITRE



Un processus simple et direct

Ocean Spray Cranberries, Inc. (Ocean Spray) est une coopérative agricole détenue par plus de 700 producteurs (de canneberges et pamplemousses) répartis aux États-Unis, au Canada et au Chili. Implanté à Lakeville, dans le Massachusetts, Ocean Spray s'inscrit non seulement comme le premier producteur au monde de jus, de boissons et de canneberges séchées, mais aussi comme le leader du jus de pamplemousse en Amérique du Nord. Avec des ventes supérieures à 2 milliards par an, Ocean Spray emploie plus de 2 000 personnes dans le monde entier.

Fondée en 1930, la coopérative produit d'abord de la gelée de canneberges et son célèbre cocktail de canneberges d'Ocean Spray. Pendant 85 ans, la marque perpétue une tradition durable de qualité, d'innovation et de réussite. Aujourd'hui, Ocean Spray commercialise des centaines de produits (large éventail de jus et de boissons, compotes de canneberges, fruits séchés et fruits frais, p. ex.). Ocean Spray a notamment produit les dernières innovations suivantes : eau à l'extrait de canneberges PACT, thés glacés traditionnels, clusters fruités aux raisins secs et aux canneberges séchées, ou encore boissons à base de jus de canneberges et de mangues.

La GPA, une histoire durable

Engagé dans une initiative de gestion partagée des approvisionnements (GPA) depuis 1993, Ocean Spray utilise l'une des premières plates-formes du secteur (le service CRP d'IBM) pendant 19 ans avant de basculer vers TrueCommerce en 2014.

Aujourd'hui, Ocean Spray exploite les programmes GPA de plusieurs grands détaillants et grossistes alimentaires d'Amérique du Nord. Ces programmes englobent quelque 40 centres de distribution et représentent près de 35 % des ventes d'Ocean Spray en Amérique du Nord.

En quoi la GPA est-elle importante?

"Pour Ocean Spray, la GPA constitue une composante importante de notre stratégie de vente et de distribution", indique Liz Tavares, directrice senior des opérations clients à l'international.

"La GPA présente plusieurs avantages notables. Tout d'abord, elle offre l'infrastructure nécessaire pour collaborer étroitement avec nos partenaires-détaillants afin de stimuler les ventes en améliorant la disponibilité en linéaire, un point stratégique pour notre entreprise comme ses clients. La GPA permet de renforcer nos relations avec les clients clés. Elle nous permet également d'accroître notre visibilité sur la demande promotionnelle, d'améliorer la précision des prévisions et l'alignement sur les clients, de gérer proactivement les gains et les pertes de distribution, d'identifier les activités potentiellement attrayantes et de réduire le nombre d'invendables. Enfin, la GPA s'inscrit comme une source de performances logistiques, en matière de gestion, de transport et d'entreposage des commandes, notamment."

Les analystes GPA d'Ocean Spray assument différentes responsabilités. "Notre analyste en chef et quatre analystes seniors sont propriétaires du processus de la commande à l'encaissement. Outre la génération de commandes, ils gèrent l'affectation des stocks, le transport, la coordination et les remises", indique Liz Tavares. « Ils sont également responsables de tous les indicateurs du programme : jours de stock/rotations, taux de remplissage, livraison dans les délais, délais, invendables (% des ventes), remises et optimisation du chargement (camions/palettes).

Ils collaborent en continu avec le client ainsi qu'avec nos groupes de planification de la demande, de planification de l'approvisionnement, de logistique, de vente et de marketing en vue de s'aligner sur les besoins et attentes à court terme. Nos analystes GPA anticipent les besoins des clients et communiquent proactivement sur les risques de la prestation ainsi que sur les opportunités d'optimisation du service."

L'ère d'une nouvelle génération

Ocean Spray a découvert TrueCommerce par l'intermédiaire d'autres entreprises de la grande consommation qui l'utilisaient comme plate-forme GPA. Celles-ci faisaient part de leurs success-stories de migration vers la GPA de TrueCommerce (réduction des coûts avec amélioration de la productivité des analystes GPA). Pour Ocean Spray, le jeu en valait la chandelle ; l'entreprise a donc contacté TrueCommerce.

À l'issue d'une démonstration par TrueCommerce et de l'évaluation technique de son service informatique, Ocean Spray a choisi d'initier un court projet pilote impliquant un seul client. L'équipe des opérations client a ensuite comparé TrueCommerce à son outil GPA sur la base de plusieurs critères clés comme la convivialité, la navigation, la fonctionnalité, la stratégie fournisseur (vision de la GPA), l'amélioration fournisseur (alimentation par la communauté), l'efficacité, la simplicité de reporting, le retour des autres producteurs et détaillants l'utilisant, et les services de support. Au regard de cette évaluation, Ocean Spray a choisi de basculer vers TrueCommerce.

Une transition fluide

La transition s'est déroulée en moins de six mois à compter de l'affectation d'un directeur de projet. L'entreprise a migré individuellement ses clients vers TrueCommerce. "À compter de la mise en service, nous n'avons rencontré aucune anomalie de migration sérieuse, aucune interruption, ni aucun problème de connectivité", affirme Liz Tavares. "La formation de notre équipe dispensée par Datalliance a été remarquable. L'entreprise a parfaitement saisi notre mission et savait précisément comment utiliser les capacités de la nouvelle plate-forme pour répondre à nos besoins. La transition s'est effectuée en toute fluidité, pour notre chaîne logistique comme nos clients."

Une productivité grandement améliorée

Aujourd'hui, Ocean Spray exécute tous ses programmes dédiés via la GPA de TrueCommerce.

"Comme prévu, nous avons conservé nos indicateurs de jours et de rupture de stock de manière systématique", poursuit Liz Tavares. "Mais l'amélioration de la productivité des analystes à hauteur de 20 % a fait toute la différence ; elle est imputée à la convivialité de l'outil de TrueCommerce ainsi qu'à l'accessibilité des données pertinentes, synonyme d'une prise de décisions informée.

Nos analystes GPA peuvent désormais se concentrer sur l'amélioration de nos indicateurs clés, analyser l'efficacité des événements promotionnels (calendrier, portée, affichage, p. ex.) et accroître les performances de la chaîne logistique. Comme nous l'espérons, nous sommes désormais parfaitement positionnés pour étendre notre programme GPA à d'autres partenaires et d'autres sites."

Résumé

Liz Tavares résume la situation, "nous sommes très satisfaits de notre migration vers le service de TrueCommerce. Depuis son implémentation en 2014, nous avons enregistré une amélioration quantifiable de la productivité des analystes. La plate-forme de TrueCommerce nous a permis de rationaliser le processus de réapprovisionnement. Nos analystes peuvent désormais se concentrer sur la gestion des anomalies, l'amélioration des processus et le renforcement de la collaboration avec nos partenaires-détaillants".

“

La GPA présente plusieurs avantages notables. Tout d'abord, elle offre l'infrastructure nécessaire pour collaborer étroitement avec nos partenaires-détaillants afin de stimuler les ventes en améliorant la disponibilité en linéaire, un point stratégique pour notre entreprise comme ses clients.”

Liz Tavares

Directrice senior des opérations clients à l'international chez Ocean Spray

TrueCommerce s'inscrit comme la solution la plus aboutie à l'heure de connecter votre entreprise à l'ensemble de la chaîne logistique ; optez pour une intégration complète, depuis l'EDI jusqu'à la gestion des stocks, en passant par l'exécution, les vitrines et marchés numériques, votre système métier et tout ce que l'avenir vous réserve. Issues de nombreux secteurs, des milliers d'entreprises nous font confiance.

TrueCommerce: avancez sur tous les fronts



Contactez-nous dès aujourd'hui par téléphone au +44 845 643 6600 ou par e-mail à l'adresse

TrueCommerce™ | Do business in every direction

©Copyright 2019 True Commerce, Inc. Tous droits réservés. Toute reproduction partielle ou totale sans autorisation est strictement interdite ; les informations contenues ici peuvent faire l'objet de modifications sans préavis. TrueCommerce® est une marque déposée de True Commerce, Inc. Toutes les autres marques déposées sont la propriété de leurs titulaires