

SIEMENS INDUSTRY ET VIKING ELECTRIC COLLABORENT À L'AMÉLIORATION DES PERFORMANCES



Fort de 24 sites dans le Wisconsin et le Minnesota, Viking Electric Supply, distributeur clé de Siemens, s'inscrit comme un grossiste du secteur électrique de l'Upper Midwest. Viking est membre de Sonepar USA, une division de Sonepar, un groupe qui réunit plus de 160 entreprises intervenant dans quelques 36 pays sur les cinq continents.

À l'origine, lorsque Siemens a proposé à Viking de participer à son programme de gestion collaborative des stocks (ICP) et d'utiliser la gestion partagée des approvisionnements (GPA), il s'agissait de dépasser les appréhensions rencontrées par Viking lors d'une expérience similaire avec un autre fournisseur. Siemens utilisait la GPA de Datalliance comme solution de base de son programme de gestion collaborative des stocks. "Lorsque Siemens nous a contactés pour participer à son programme ICP, nous nous sommes d'abord montrés frileux", explique Doug Herberg, directeur adjoint du marketing et des supports chez Viking. "Notre première expérience avec une solution GPA tierce s'était soldée par des résultats médiocres. L'entreprise avait du mal à nous expliquer le fonctionnement de la solution et à nous former à son utilisation. Cette dernière n'offrait pas la flexibilité suffisante pour répondre à nos principaux besoins ; par conséquent, nous n'avons jamais obtenu les résultats que nous avions escomptés. En revanche, Siemens nous a exposé en quoi la GPA s'inscrivait comme une composante intégrale de son initiative de partenariat privilégié (HVP). Face au succès rencontré par Siemens avec la GPA de TrueCommerce, nous avons décidé de nous offrir une seconde chance. En tant que membre de leur programme HVP, nous étions assurés que Siemens collaborerait étroitement avec notre entreprise pour faire de la GPA une réussite pour tous."

Une implémentation complète comme socle de réussite

À l'issue du déploiement réussi du programme de gestion collaborative des stocks de Siemens, Viking a déterminé qu'il était non seulement important d'acquérir une solution GPA à la fois flexible et adaptable, mais aussi essentiel de déployer un plan d'implémentation qui implique toutes les parties.

Kathy Green, directrice de production chez Viking, déclare, "nous avons été séduits d'emblée par l'approche d'implémentation détaillée et systématique adoptée par Siemens et TrueCommerce pour notre entreprise. Chaque semaine, les membres de notre personnel, de Siemens et de TrueCommerce se réunissaient autour d'un plan échelonné. Nous n'avons laissé aucun élément au hasard, depuis le nettoyage complet des données jusqu'à l'homogénéisation terminologique de sorte à nous placer sur la même longueur d'onde. Nous avons bénéficié d'une planification et d'une organisation d'exception, d'autant que le processus n'a pas été précipité. Résultat? Nous jouissons d'une base solide pour avancer en toute sérénité".

"La transparence constituait l'un des attributs clés de ce processus", constate Doug Herber. "Nous échangeons en toute liberté sur le fonctionnement de la GPA de TrueCommerce et sur la façon dont nous pourrions adapter le système afin d'en optimiser l'utilisation. Ses membres ont su personnaliser ce dernier à la mesure de notre entreprise et de nos besoins fonctionnels. À la différence de notre première expérience de la GPA, la solution de TrueCommerce s'est adaptée à nos activités ; nous n'avons engagé aucun compromis lié à d'éventuelles exigences du système GPA. Prenons l'exemple des produits dont la demande est irrégulière et peu volumineuse. Pour ces articles, nous préférons définir un point de commande nul afin de réduire au maximum notre investissement dans les stocks. À l'origine, le système n'autorisait pas une telle opération ; toutefois, après avoir exposé nos motifs, celui-ci a été personnalisé de sorte à autoriser un stock nul avant toute commande. Cela nous permet de limiter notre investissement dans les stocks et illustre parfaitement l'adéquation du système à nos besoins."

Un nouveau processus, gage de résultats

La gestion des stocks constitue l'une des premières sphères pour lesquelles Viking a enregistré une amélioration. "La GPA nous offre les informations et la visibilité nécessaires pour affiner notre plan de stockage de sorte à mieux refléter les tendances réelles de la demande de nos clients", précise Doug Herberg. "Nous avons identifié des articles que nous n'avions pas besoin de conserver ; en épurant nos stocks, nous avons enregistré une diminution de leur valeur de près de 80 000 USD (soit 15 %). Cette opération a permis à notre entreprise de réaliser d'importantes économies. Non seulement nous gérons mieux nos stocks, mais nous avons aussi développé nos activités pour les produits Siemens. Au premier semestre, nous avons ainsi enregistré une augmentation des ventes de produits Siemens de 15 %, le tout sans augmenter nos stocks. Une telle amélioration de la rotation affecte directement nos marges et nos bénéfices."

"En outre, le processus GPA nous a également permis de nous pencher sur la façon dont nous utilisons notre système métier pour fonctionner et planifier les besoins de stockage", poursuit Kathy Green. "Nous apprécions particulièrement la visibilité accrue qu'offre la GPA. Nous nous sommes même inspirés de la GPA de TrueCommerce pour apporter plusieurs modifications à notre système métier. L'amélioration du taux de correspondance offerte par l'anticipation de la demande nous a permis d'accroître nos taux de remplissage de 95,7 % à 98,5 %. Directement lié à l'anticipation de la demande des clients et à la disponibilité des articles adaptés au moment où ceux-ci en ont besoin, ce constat marque une nette amélioration de notre service client. Tout cela intervient sans excédents de stock, synonymes de surcoût. Mais la GPA a également servi l'introduction de nouveaux produits. D'entrée de jeu, Siemens a choisi de remplacer un produit que nous distribuions. Par le passé, un tel remplacement aurait impliqué une coordination particulièrement fastidieuse ; mais aujourd'hui, avec la GPA et le programme de gestion collaborative des stocks, la transition s'est déroulée en toute fluidité et sans le moindre effort de notre part. TrueCommerce a permis de reprendre non seulement l'historique des ventes de l'ancien article, mais aussi son stock disponible avant de basculer tout naturellement vers le nouveau produit. Nous n'avons enregistré aucun excédent ni aucune rupture de stock, mais surtout nous n'avons manqué aucune vente."

Autre cas de figure, Viking a récemment lancé une campagne de promotion permettant aux clients de bénéficier de fusibles gratuits pour l'achat d'un interrupteur de sécurité à fusibles. « Dans notre ancien environnement, il aurait été extrêmement difficile de gérer la vingtaine de produits concernés par la promotion », indique Kathy Green. "Nous avons étroitement collaboré avec Siemens afin d'anticiper la demande supplémentaire pour cette période promotionnelle d'un mois de sorte à pouvoir traiter toutes les commandes clients. Le processus s'est déroulé parfaitement, d'autant que nous avons enregistré une augmentation des ventes de presque 100 % au cours de la période promotionnelle : nous avons pu satisfaire à chaque commande sans le moindre heurt. À l'issue de cette campagne, nous avons rebasculé sur un modèle de demande et des niveaux de stock ordinaires sans rencontrer le moindre problème ni manquer la moindre opportunité commerciale. Ce cas de figure illustre parfaitement les capacités exceptionnelles de la GPA et les avantages collaboratifs du programme ICP de Siemens."

Les résultats de ce qui constitue la valeur stratégique de la GPA aux yeux de Viking sont mesurés par l'un de ses indicateurs d'activité clés, le taux de marge du retour sur investissement (GMROI). "Comme dans beaucoup de secteurs, notre environnement connaît aujourd'hui une forte concurrence", ajoute Doug Herberg. "En améliorant notre gestion des stocks et nos taux de remplissage, nous avons pu accroître le GMROI des produits Siemens de 1,66 % à 1,84 %. Ainsi, pour chaque dollar de stock Siemens entrant, nous générons une marge brute de 1,84 USD. Cette amélioration du GMROI s'inscrit comme une tendance remarquable pour notre entreprise."

Siemens consolide les relations avec ses partenaires privilégiés

Dans le cadre de son programme de partenariat privilégié, Siemens s'engage à collaborer plus étroitement avec ses distributeurs clés afin de mieux gérer les stocks au travers d'un programme de gestion collaborative dédiée. Doug Herberg résume la situation, "tout au long du processus, le personnel de Siemens s'est révélé indispensable à notre réussite. Avec l'équipe de TrueCommerce, ils se sont tenus à nos côtés afin de nous faire progresser pas à pas. Désormais mieux informé sur notre environnement et nos marchés, Siemens s'inscrit comme un partenaire privilégié pleinement proactif aux yeux de Viking."

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 infouk@truecommerce.com

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 respectifs.