

TXT for CONSUMER GOODS

Food & Beverage, CPG, Pharma, Healthcare, Appliances

Renforcement du pilotage par la demande

ADOPTER LE PRECEPTE D'ENTREPRISE PILOTEE PAR LA DEMANDE : LA CLE DU SUCCES

Les leaders du marché sont les entreprises capables de combiner des performances Supply Chain avec une bonne capacité à comprendre, influencer et réagir à la demande du marché. Les acteurs du secteur des Biens de consommation doivent :

- Comprendre les signaux du marché et des consommateurs pour avoir des prévisions fiables et précises même sur des produits ne disposant pas d'historiques
- Prendre en compte l'impact du lancement de nouveaux produits et les effets des promotions sur les volumes, sur la rentabilité et les opérations de ventes croisées « cross-selling »
- Définir des budgets de vente précis, tant en volume qu'en valeur (pour chacun des produits, canaux de distribution et marchés)
- Optimiser dynamiquement les stocks tout au long de la chaîne logistique
- Définir des plans de production, d'achat et de distribution réalistes et optimisés, en maximisant l'utilisation des ressources et en tenant compte de toutes les contraintes (comme les durées de vie)
- Approvisionner correctement les réseaux de distribution (en pratiquant la gestion partagée des

approvisionnements – GPA)

- Transformer les plans de demande et de production en activités planifiées grâce à la mise en place d'un Plan Industriel et Commercial (PIC) efficace.

TXT propose des solutions de gestion de la demande et de la supply chain adaptées à votre marché.

LES ENTREPRISES AYANT ADOPTE LE PRECEPTE PILOTEE PAR LA DEMANDE CHOISSENT TXT

Les leaders et les innovateurs du secteur trouveront en TXT un partenaire ayant une solide expérience, proposant des solutions couvrant les processus de :

- *Gestion collaborative de la demande et des prévisions*
- *Planification et optimisation des stocks et des ventes*
- *Planification de la production, des achats et des approvisionnements*
- *Distribution & réapprovisionnement*

Quelques-uns des plus grands noms utilisant nos solutions :

Bledina (Groupe Danone), Cadbury Schweppes EMEA, Caviro, Coca Cola HBC, Chiesi Farmaceutici, Colomer (Revlon), Délifrance (Grands Moulins de Paris), Laboratoires Galderma, Laboratoires Expanscience, Lavazza, Lindt & Sprüngli, Orangina Schweppes, Oriflame, Saiwa (Groupe Danone), Wedgwood, Weetabix.

FAITES PROFITER VOTRE ENTREPRISE DE BENEFICES TANGIBLES

Diminution des ruptures de stocks un producteur vinicole a constaté une réduction de ses ruptures de 62 % grâce à la mise en œuvre d'un plan industriel et commercial (PIC).

Augmentation des livraisons dans les délais impartis (+13%) pour un producteur de produits laitiers, avec des bénéfices en terme de **durée de vie des produits dans les magasins. Une réduction des stocks de 10% sur les produits finis** et de 17% **sur les matières premières** a également été constatée grâce à la mise en œuvre d'une nouvelle solution de planification de la demande et de la production.

Des promotions plus profitables pour un producteur de biens de consommation travaillant avec la grande distribution, grâce à une planification efficace des promotions permettant le suivi de leur exécution et de leur évolution dans le temps.

Une utilisation optimisée des ressources et une réduction significative des pertes constatées par une entreprise opérant dans le secteur de la volaille comptant plusieurs usines et une chaîne produit totalement intégrée, grâce à la mise en œuvre d'une solution de planification de la demande et de la production.

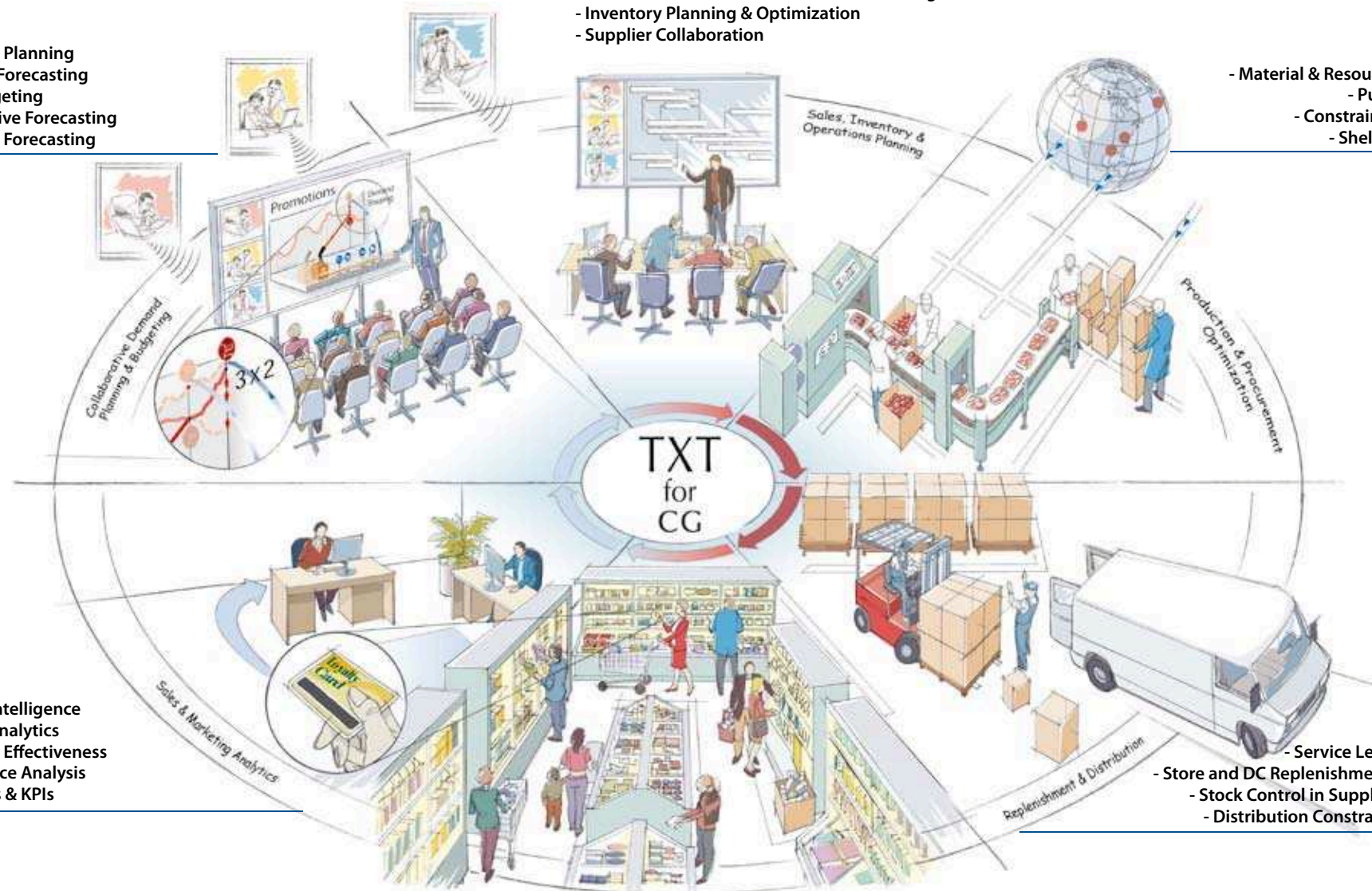
Une réduction des stocks permettant de passer de 5.2 à 4.1 semaines de couverture, tout en constatant une **augmentation du niveau de service** (disponibilité en magasins) de 1.2 point grâce à des commandes de réassort journalières plus précises pour un producteur / distributeur de biens de consommation.



- Service Level/Cost Balance in the Supply Chain
- Multisite Production & Distribution Planning
- Inventory Planning & Optimization
- Supplier Collaboration

- Promotion Planning
- Statistical Forecasting
- Sales Budgeting
- Collaborative Forecasting
- Consensus Forecasting

- Material & Resource Optimization
 - Purchase Planning
 - Constraints Management
 - Shelf Life & Code Life



- Business Intelligence
- Demand Analytics
- Promotion Effectiveness
- Performance Analysis
- Scorecards & KPIs

- Service Level Optimization
- Store and DC Replenishment & Distribution
- Stock Control in Supply Chain Network
- Distribution Constraint Management



PRINCIPAUX PROCESSUS

PREVISIONS ET PLANIFICATION COLLABORATIVES DE LA DEMANDE

Elaboration des budgets de ventes permettant la définition de la stratégie commerciale de l'entreprise (définition des prix, des marges, des canaux de distribution, des marchés) et incluant la supervision et le suivi des objectifs grâce à des indicateurs de performance (KPI).

Planification de la demande et prévisions offrant une meilleure perception de la demande, des prévisions plus fiables et des techniques de profilage de la demande plus précises incluant notamment la mise à disposition en direct des informations commerciales réelles.

Gestion des promotions permettant leur analyse, classification, planification, application, exécution, suivi et évaluation.

PLANIFICATION ET OPTIMISATION DES STOCKS ET DES VENTES

Equilibrage du niveau de service et des coûts supply chain pour obtenir une rentabilité optimale en fonction du niveau de service attendu.

Optimisation des stocks pour la définition dynamique des règles de gestion des stocks les plus adaptées à l'ensemble du réseau de distribution.

PLANIFICATION DE LA PRODUCTION ET DES APPROVISIONNEMENTS

Optimisation de la production et ordonnancement tenant compte des contraintes critiques et incluant les paramètres de durée de vie des produits finis et des composants.

Planification des approvisionnements tenant compte des différentes alternatives en matière de sous-traitance, des délais d'approvisionnement, des prix et des marges.

DISTRIBUTION & REAPPROVISIONNEMENT

Planification de la distribution tenant compte des contraintes existantes sur l'ensemble du réseau de vente.

Réapprovisionnement incluant l'aspect opérationnel pour une exécution optimisée.

Rationnement et allocation permettant d'allouer au mieux les produits finis disponibles à l'ensemble du réseau de distribution en vue d'une rentabilité maximale.