



CUSTOMER STORY

## Entreprise alimentaire multinationale

Une meilleure planification de la chaîne d'approvisionnement conduit à des résultats spectaculaires

### Défi

Une entreprise alimentaire multinationale avait besoin d'un outil de prévision fiable permettant de prédire de manière cohérente l'augmentation réelle de la demande de base provenant de promotions commerciales et d'événements médiatiques. Le défi consistait à comprendre les corrélations entre le grand nombre de variables à interactions complexes.

### Industrie

- Biens de consommation emballés

### Solutions

- Planification de la demande
- Apprentissage automatique
- Optimisation des stocks
- Réapprovisionnement

### Résultats

- Erreur de prévision considérablement réduite de 20%
- Précision des prévisions améliorée à 92%
- Réduction de 30% des ventes perdues, augmentant les niveaux de service à 98,6%
- Réduction de 30% de l'obsolescence du produit

---

## A propos de Entreprise alimentaire multinationale

Il s'agit de l'une des entreprises alimentaires ayant la croissance la plus rapide au monde, avec une présence mondiale dans plus de 120 pays sur cinq continents. La société compte plus de 160 usines de production et 100 000 employés, générant des ventes de plus de 27 milliards de dollars. Le groupe occupe des positions de premier plan dans l'alimentation saine au travers de quatre activités: n° 1 mondial des produits laitiers frais, n° 2 de l'eau en bouteille et de la nutrition infantile, et n° 1 européen de la nutrition médicale.

---

## Projet et Objectifs

La société propose une large gamme de produits alimentaires frais et sains impactés par les promotions commerciales et les événements médiatiques. Plus de 30% de leur volume est vendu sur des offres promotionnelles (rabais, dépliants, présentoirs, hôtesses, etc.) et représente près de 70% de leur inexactitude prévue. Ils dépensent également beaucoup en publicité dans les médias, ce qui a un impact significatif sur les ventes et les prévisions. Les prévisions, la planification et la réalisation de ces événements promotionnels et médiatiques étaient plutôt ponctuelles. Quatre départements fonctionnels: les ventes, la prévision de la demande, la planification des comptes et les finances ont eu du mal à coordonner et à communiquer correctement leurs objectifs, plans et résultats attendus, produisant des résultats inégaux et des urgences imprévisibles.

Ils souhaitent créer une plate-forme de prévision de la demande plus fiable, capable de prédire de manière cohérente l'impact réel ou la «remontée» de la demande de base



**Le nouveau système améliore l'efficacité et l'équilibre des stocks, nous permettant de satisfaire les promotions et changements dus aux médias avec une production en temps voulu et un déploiement d'inventaire équilibré pour atteindre les niveaux de service ciblés. "**

**Témoignage client / Entreprise alimentaire multinationale**

provenant de promotions commerciales et d'événements médiatiques, puis de faciliter la coordination complexe requise entre les départements. La prévision de cet impact posait un problème de taille, car elle impliquait un grand nombre de variables aux interactions complexes, enfouies dans d'énormes quantités de données avec un niveau de bruit élevé. Même avec une expertise substantielle et une coordination interministérielle, il était extrêmement difficile de comprendre les corrélations entre toutes les variables.

ToolsGroup a été sélectionné pour fournir une technologie permettant d'identifier les caractéristiques communes d'événements promotionnels et médiatiques et de prévoir leur ascension par rapport aux ventes de base. Le système ToolsGroup utilise une technologie d'apprentissage automatique pour analyser la variabilité de la demande et

améliorer la planification de la demande. La nouvelle capacité de prévision s'est révélée essentielle pour améliorer non seulement le processus de prévision, mais également pour créer un processus de planification efficace entre le marketing, les ventes, la gestion des comptes, la chaîne d'approvisionnement et les finances.

---

## Jour Après Jour

Pour les ventes et le marketing, le nouveau système fournit une modélisation détaillée fiable de la hausse des promotions. Il permet la planification opérationnelle de la campagne dans laquelle la promotion et l'événement multimédia sont attribués au compte et fournit un support à la définition du plan client pour les comptes clés.

Pour la chaîne logistique, il améliore l'efficacité et l'équilibre des stocks, leur permettant de satisfaire les promotions et les médias avec une production ponctuelle et un déploiement

d'inventaire équilibré afin d'atteindre les niveaux de service cibles pour une exécution détaillée de la chaîne logistique (au niveau du canal / du magasin).

Il utilise également la détection de la demande pour intégrer les flux de PDV de ses plus gros clients, les hypermarchés.

---

## Résultats

Les performances se sont améliorées pour toute une gamme de mesures commerciales allant de la prévision initiale à la planification de la production finale, y compris:

- Une réduction rapide et spectaculaire de 20% de l'erreur de prévision, augmentant la précision de la prévision à 92%
- Une réduction de 30% des ventes perdues, portant les niveaux de service à 98,6%
- Une réduction de 30% de l'obsolescence du produit
- Une augmentation de 6% du retour sur investissement net, encore amélioré pour atteindre 8% l'année prochaine
- Une augmentation de 36% de la hausse nette par rapport aux promotions et à 55% l'année suivante.
- Réduction de la charge de travail des planificateurs de la demande de 50% et recentrage sur des activités à plus forte valeur ajoutée
- Dépassement de l'objectif de niveau de service de 98,7% pendant plusieurs mois consécutifs

Au-delà des chiffres, la mise en œuvre a établi non seulement une base solide d'exécution, mais également une plate-forme pour la planification du retour sur investissement et du "What If" des équipes de gestion de compte, permettant une efficacité continue de l'investissement et une réactivité à l'évolution des objectifs commerciaux.