



CUSTOMER STORY

Polaris

La chaîne d'approvisionnement des sports motorisés de Polaris avance à vive allure avec une planification automatisée

Introduction

Fondée au Minnesota, aux États-Unis en 1954, Polaris est un leader mondial de l'industrie automobile des sports motorisés, développant et fabriquant des motoneiges, des véhicules tout-terrain (VTT), les motos Indian et d'autres véhicules récréatifs et militaires. La société est présente en Europe depuis 25 ans ; son siège social suisse a été fondé il y a neuf ans et dessert l'Europe, le Moyen-Orient et l'Afrique (EMEA) à travers un réseau de distributeurs et de concessionnaires.

Industrie

- Le fabricant
- Loisirs / Automoteur
- Pièces détachées et accessoires

Solutions

- Prévisions (planification de la demande)
- Optimisation des stocks

Résultats

- Amélioration du niveau de service de 10 points de pourcentage
- Réduction de l'inventaire de 15 points de pourcentage
- Considérable amélioration de la productivité du planificateur

Défis

Après sa création, la division EMEA de Polaris s'est heurtée à divers obstacles courants de la chaîne d'approvisionnement, le premier d'entre eux étant les attentes de haut niveau de service inhérentes à son secteur. La plupart de ses véhicules sont vendus à des fins de loisirs. Les équipements de sports motorisés représentent souvent un achat impulsif, ce qui signifie que les clients ne veulent pas attendre que leurs produits soient disponibles. Ce besoin de haut niveau de disponibilité s'applique également aux clients agricoles et utilitaires de Polaris qui utilisent les véhicules Polaris pour le travail. En outre, les clients personnalisent généralement

leurs véhicules en sélectionnant des accessoires et des modifications dans les commerces de détail. Cela qui veut dire que la majeure partie de la flotte de Polaris est accessoirisée dans les magasins de détail, pas en usine. Les concessionnaires et les détaillants doivent disposer d'un approvisionnement constant en pièces détachées et accessoires afin de personnaliser rapidement leurs commandes. Avec une gamme de produits aussi diversifiée



Désormais, nous pouvons nous concentrer sur un travail à plus forte valeur ajoutée, car le traitement des données ne nous fait pas perdre de temps. C'est une bonne interaction entre les humains et les machines. Nous laissons les machines faire le sale boulot, celui auquel les humains n'ajoutent pas de valeur et, en réalité, se trompent parfois."

et étendue, cela peut mener à des niveaux de stock excessifs. "Fournir un bon niveau de service est crucial pour l'expérience utilisateur", déclare Ilaria Maruccia, Manager EMEA WG&PGA SIOP, "mais un bon service à la clientèle en termes de niveaux de service et de disponibilité des stocks s'accompagne souvent de niveaux de stock énormes et d'immobilisations excessives de capital dans les entrepôts. Certains stocks finissent par ne jamais se vendre et c'est, là, un risque énorme."

Cette vaste gamme de produits est acheminée à travers le réseau de distribution de l'entreprise, un système labyrinthique unissant les distributeurs, les concessionnaires et les détaillants, dont certains sont fournis directement par Polaris, tandis que d'autres disposent de leurs propres réseaux, comblant ainsi le

fossé entre le fabricant et le détaillant. Deux centres de distribution européens stockent les pièces et accessoires qui desservent tous ses concessionnaires et distributeurs dans toute la région EMEA et en Russie. Parce que son réseau couvre une zone aussi vaste, l'entreprise doit également naviguer parmi les réglementations qui varient non seulement d'une région à l'autre, mais également d'un pays à l'autre.

Ce réseau requiert un outil puissant pour assurer son bon fonctionnement, mais à l'époque, Ilaria était le seul planificateur de Polaris et les feuilles de calcul étaient le seul outil à sa disposition. En l'absence de visibilité sur les ventes, de deux ERP différents et d'une entreprise qui dépassait rapidement les méthodes de prévision en Excel d'Ilaria, il devenait évident que l'entreprise avait besoin d'une nouvelle façon de gérer son activité de pièces détachées et d'accessoires. "Nous avons réalisé que nous devions pouvoir disposer d'un outil approprié, un outil plus robuste, stable, fiable, efficace et efficient."

Solution

Avec la mentalité du "finissons-en", Polaris a commencé à étudier le marché pour trouver une solution de planification de la chaîne d'approvisionnement. Après avoir évalué un certain nombre d'autres fournisseurs de planification, la société a opté pour le Service Optimizer 99+ (SO99+) de ToolsGroup. "Nous avons choisi ToolsGroup pour sa convivialité et parce qu'il s'agit d'une solution Cloud, ce qui signifiait qu'elle ne nécessitait aucun investissement en infrastructure." Ilaria a également apprécié le minimum de travail requis pour mettre en œuvre l'outil, ce qu'elle a pratiquement fait à elle seule. "J'y ai travaillé avec un peu de soutien de mon équipe informatique pour synchroniser l'échange des données.

Je pense que nous y sommes parvenus en trois à quatre mois. Cela n'a pas été laborieux. Cela n'a pas nécessité un investissement énorme en temps, en capital ou en personnel. Je l'ai adoré car il était rapide, efficace et je pouvais vraiment le concevoir sur mesure pour ce dont nous avions besoin.

Polaris utilise les capacités de planification de la demande et d'optimisation des stocks de SO99 pour mieux équilibrer son investissement dans l'inventaire avec ses objectifs de haut niveau de service. La solution permet aux planificateurs de comprendre, d'examiner et de modifier facilement les prévisions le cas échéant. "Les prévisions dans SO99+ sont très visuelles. En un coup d'œil, vous pouvez voir si les choses fonctionnent correctement ou s'il y a quelque chose qui semble bizarre. Ça vous parle vraiment et il est très facile de passer de la vue dollar à l'affichage des unités, si vous souhaitez approfondir les détails. Lorsque nous élaborons une planification détaillée, nous considérons toujours le niveau des unités, les pièces que nous essayons de vendre. Mais lorsqu'il s'agit de pièces et d'accessoires, la valeur d'un moteur et d'une vis n'est pas comparable, il est donc essentiel de pouvoir trouver un équilibre entre le coût et le service."

Cette facilité d'utilisation s'étend également à l'intervention du planificateur. Selon Ilaria, "Il est très facile d'appliquer des dérogations commerciales. Nous pouvons le faire à un niveau régional, spécifique au pays ou lorsqu'il existe un peu plus d'incertitude, nous pouvons appliquer des dérogations au plus haut niveau et l'outil proportionnera automatiquement le changement dans la région. C'est extrêmement fonctionnel et facile à utiliser."

SO99+ s'intègre facilement à Microsoft Dynamics, absorbant la sortie du système ERP, puis générant les prévisions et définissant les niveaux de stocks de sécurité optimaux. Ces informations supportent le processus de reconstitution dans Microsoft Dynamics et l'échange fluide d'informations permet d'économiser un temps précieux et une largeur de bande pour le planificateur.

Résultats

Grâce aux prévisions probabilistes et à l'optimisation de la diversification des stocks de SO99, la société a constaté une amélioration significative des indicateurs critiques de performance. "Les deux premières années, nous avons vraiment retourné la situation. Nous avons réduit les stocks de 15 points de pourcentage et amélioré les niveaux de service de 10 points de pourcentage."

La plus grande des aubaines de la gestion de la chaîne d'approvisionnement de Polaris a peut-être été la productivité accrue des planificateurs. Comme l'explique Ilaria, "L'un des attraits de l'utilisation de SO99+ est que ça roule tout seul. Nous intervenons chaque fois que cela s'avère nécessaire, mais le "chaque fois que cela s'avère nécessaire" est limité, comme le signalement des exceptions ou le suivi de certaines situations étranges que nous devons corriger. La facilité d'utilisation est en partie ce qui fait sa beauté. C'est intuitif, cela aide à apporter des modifications rapidement et cela m'épargne deux personnes. Il y a quatre ans, j'étais toute seule, mais aujourd'hui j'ai une équipe de cinq collaborateurs. Sans SO99+,

j'aurais besoin d'au moins deux personnes supplémentaires dans mon équipe. L'outil est extrêmement fiable et nous a aidés à arriver là où nous voulions être."

Cette automatisation permet à Ilaria et à ses planificateurs de gagner un temps précieux et les aide à trouver le juste équilibre entre un système autoréglable et une saisie de planificateur. "Désormais, nous pouvons nous concentrer sur un travail à plus forte valeur ajoutée, car le traitement des données ne nous fait pas perdre de temps. C'est une bonne interaction entre les humains et les machines. Nous laissons les machines faire le sale boulot, celui auquel les humains n'ajoutent pas de valeur et, en réalité, se trompent parfois. De cette manière, nous pouvons vraiment concentrer les efforts de l'équipe sur la partie qualitative du travail, comme la compréhension des tendances et la détection des exceptions. Nous pouvons faire ce que les humains sont censés faire dans une organisation, c'est-à-dire apporter une plus-value. Cela rend le processus plus cohérent avec moins d'erreurs. C'est plus fiable tout en libérant du temps pour interagir avec tous nos homologues dans différents pays afin de pouvoir recueillir des données qualitatives plutôt que de passer du temps à une exécution et un traitement des données manuels. Nous pouvons désormais examiner les données sous l'angle de l'analyse."

Avec un système adaptable et automatisé fournissant des résultats impressionnants sur lesquels ils peuvent compter, les planificateurs chez Polaris sont convaincus qu'ils peuvent être prêts pour toute surprise que le monde réel leur réserve.

+ ToolsGroup

Veillez visiter notre site Web à l'adresse toolsgroup.com pour en savoir plus sur la manière dont nous aidons les grandes marques du monde entier à améliorer la planification de leur chaîne d'approvisionnement. © 2020 ToolsGroup. All rights reserved.