



PUM centralise et professionnalise ses approvisionnements avec AZAP

SOCIÉTÉ

- Distributeur de matériaux de construction
- Enseigne du groupe St Gobain DBF
- N°1 en France
- + 65.000 clients professionnels
- + 1.400 collaborateurs experts
- + 200 agences partout en France
- + 16.000 références au catalogue
- 1 base logistique en IDF
- 28 dépôts

ENJEUX DU PROJET

- Doter le pool approvisionnement centralisé d'une solution professionnelle de gestion et de pilotage des approvisionnements dans un contexte de forte croissance
- Soulager les agences de tâches chronophages

MODULES INSTALLÉS

- Demand Planning
- Warehouse Replenishment

ATTENTES DE L'OUTIL

- Optimiser les approvisionnements
- Bénéficier des meilleurs seuils et des meilleures conditions d'achats
- Minimiser le taux de rupture
- Maximiser la disponibilité produits

BÉNÉFICES OBTENUS

- Centralisation et professionnalisation des approvisionnements
- Disponibilité >97% sur les produits A
- Obtention des meilleurs seuils et conditions d'achats
- 4 approvisionneurs optimisent les commandes d'approvisionnements de + 160 fournisseurs vers + 200 agences
- Soutien d'une croissance à 2 chiffres avec des fournisseurs à 85% de leur capacité
- Facilité de gestion des pénuries



PUM (enseigne de Saint-Gobain Distribution Bâtiment France), négoce-partenaire des professionnels du bâtiment, des travaux publics et de l'aménagement extérieur, et fournisseur de solutions réseaux (eau, énergie, telecom), a fait appel à AZAP, éditeur de logiciels qui améliorent la performance économique et environnementale des Supply Chains, pour centraliser et optimiser les approvisionnements de ses agences de proximité, renforcer la qualité de leur accompagnement client et soutenir sa croissance.

Négoce-partenaire des professionnels du bâtiment & des travaux publics et fournisseur de solutions réseaux (eau, énergie, telecom), PUM s'appuie sur un réseau de plus de 200 agences de proximité et presque autant de fournisseurs pour desservir sa clientèle de professionnels du bâtiment.

Les agences PUM, centres de profit autonomes de 5 à 10 personnes répartis sur l'Hexagone, sont avant tout au service de leurs clients. Historiquement, les commandes d'approvisionnement étaient émises par chaque point de vente, puis transmises aux fournisseurs après validation des tarifs par la Direction des Achats.

Dans un contexte de forte croissance, PUM a décidé de renforcer son pool d'approvisionnement centralisé au sein de la Direction Logistique et de développer une collaboration plus directe avec la Direction des Achats. Il a voulu le doter d'une solution professionnelle de gestion et de pilotage des approvisionnements, en vue de soulager au maximum ses agences des tâches chronophages qui ne sont pas directement liées à la vente et au conseil client.

UNE RÉPONSE ADAPTÉE AUX BESOINS ET SPÉCIFICITÉS DES AGENCES PUM

Après avoir étudié des outils utilisés dans le groupe, l'enseigne a lancé un appel d'offres pour trouver un partenaire et une solution capables de s'adapter à ses propres spécificités. PUM a décidé de s'adjoindre l'expertise d'AZAP et de son outil de planification des approvisionnements. « *Nous avons choisi AZAP pour la solide expertise et la proximité de ses équipes, l'adaptabilité de son outil et sa dimension humaine. AZAP est un acteur reconnu sur le marché, sa stabilité est rassurante. Enfin, nous partageons des valeurs fortes tournées vers la relation et la satisfaction client. Elles sont essentielles pour accompagner au quotidien nos 1 400 collaborateurs et délivrer nos 16 000 références au catalogue à nos 65 000 clients professionnels* », déclare Pierre ROUX, Directeur Logistique, Patrimoine & EHS chez PUM - ST GOBAIN DISTRIBUTION BATIMENT FRANCE.

Les experts AZAP ont travaillé avec les équipes PUM afin de les accompagner dans la conduite du changement et l'adoption des nouveaux process. Grâce à ce partenariat, PUM bénéficie désormais au quotidien d'un outil qui lui permet de passer ses commandes aux fournisseurs de manière efficace et optimisée pour ses 211 agences.



PIERRE ROUX
Directeur Logistique,
Patrimoine & EHS

« *Nous avons choisi AZAP pour la solide expertise et la proximité de ses équipes, l'adaptabilité de son outil et sa dimension humaine. AZAP est un acteur reconnu sur le marché, sa stabilité est rassurante. Enfin, nous partageons des valeurs fortes tournées vers la relation et la satisfaction client*

« Notre objectif était double : l'optimisation et la disponibilité des stocks. L'optimisation, c'est la possibilité d'approvisionner selon les meilleurs seuils et les meilleures conditions d'achats. La disponibilité, c'est la capacité à avoir un taux de rupture hyper faible. Et c'est ce que nous avons obtenu grâce à l'outil et à l'accompagnement d'AZAP. Au total, 500 à 600 commandes sont passées chaque jour, et nous visons une disponibilité à plus de 99% sur les produits A », explique Pierre ROUX.

AGILITÉ ET FLEXIBILITÉ POUR RÉPONDRE AUX IMPRÉVUS ET AUX NOUVEAUX ENJEUX

Lors de l'arrêt brutal de toutes les activités en mars 2020 pour cause de crise sanitaire, PUM a pu relancer son business et la réouverture progressive de ses magasins dans les jours qui ont suivi. L'impact sur la chaîne d'approvisionnement a pu être minimisé, grâce à un ajustement de la solution AZAP à la semaine, par famille de produits et par fournisseur. Elle a permis de se synchroniser avec la reprise progressive et dispersée de la production de ses partenaires, afin de maîtriser l'impact des ruptures.

Plus récemment, dans un contexte de très forte demande côté PUM et de niveau de production impacté par les pénuries de matières premières côté fournisseurs, la solution AZAP a permis à l'enseigne d'anticiper ses achats et d'orienter ses fournisseurs en leur communiquant ses prévisions à horizon 3 - 4 mois. « Grâce à AZAP, nous avons pu obtenir des bénéfices inattendus et faire face à ces imprévus », se félicite Pierre ROUX.

La centralisation a permis à PUM d'être plus réactif et de maintenir le cap lors de ces deux dernières années, mais elle a aussi et surtout vu naître une réelle expertise au sein du pool approvisionnement, qui a développé un lien encore plus fort avec le réseau d'agences et la Direction des Achats.

Et Pierre Roux de poursuivre : « Nous prévoyons d'étendre, dans les mois et années à venir, notre partenariat avec AZAP, en nous appuyant davantage sur l'outil de prévision, notamment pour affiner nos budgets et nos opérations commerciales. Nous allons également refondre les offres de nos libre-service sur l'ensemble du territoire afin de les rendre plus homogènes. Cela implique notamment de revoir les stocks de référence en fonction du merchandising. Pour mener à bien ces projets d'envergure, l'expertise d'AZAP nous sera d'une aide précieuse ».



A PROPOS

- La mission d'AZAP est d'améliorer la performance économique et environnementale des chaînes d'approvisionnement du **Commerce Omnicanal**.
- La société édite, commercialise et intègre **AZAP4.0**, sa plateforme **Cloud de planification et d'optimisation des flux** afin de rendre les Supply Chains plus agiles, intelligentes et responsables.
- La plateforme **automatise tous les calculs d'un processus S&OP**, de la prévision de la demande à la planification de production multisites, en passant par l'optimisation des approvisionnements et des stocks, et la gestion des événements promotionnels, quels que soient le canal de distribution et le schéma logistique mis en œuvre.
- Par ailleurs, pour chaque scénario simulé, la plateforme **calcule ses impacts environnementaux** pour permettre à ses clients d'arbitrer au mieux entre le taux de service, le coût et l'empreinte environnementale.
- AZAP commercialise sa plateforme en mode **Managed Services** pour accompagner ses clients lors de la mise en œuvre initiale et pour répondre aux nouveaux besoins.
- La plateforme est utilisée par plus de **500 sites clients dans le monde** principalement dans l'agroalimentaire, le bio, le négoce et la distribution omnicanale.

POINTS FORTS DE LA SOLUTION

AZAP propose une palette de fonctionnalités qui facilite et rend plus efficace le travail de l'utilisateur. Il s'appuie sur seule base de données pour tous ses modules.

DEMAND PLANNING

- Une vision « métier » riche orientée vers la **simplification des tâches** :
 - **Feuille de route** : focus sur les exceptions
 - **Simulations** multiples & comparatives
 - **Gestion** des produits erratiques
 - **Gestion** avancée des promotions
 - **Richesse statistique** : bibliothèque de modèles, AZAP & expert (auto-adaptatif), intégration des saisonnalités et des tendances
 - **Corrections** automatiques ou graphiques
 - Possibilité d'**export automatique** des données vers des tableurs (Excel)
- Une solution d'aide à la décision efficace pour quantifier vos prévisions :
 - **Budget**
 - **Multidevises**
 - **Comparaison de scénarii**

WAREHOUSE REPLENISHMENT

- **Respecte de multiples contraintes fournisseurs** (lots économiques, contraintes de réception et capacités entrepôts ...)
- **Optimise les coûts** (achats, stocks physiques & financiers, transport – barèmes quantitatifs...)
- **Alerte** (stocks morts, dormants, surstocks, DLUO, ruptures prévisionnelles, retards fournisseurs, capacités ...)
- **Optimise l'approvisionnement** des points de vente en respectant les contraintes transport, les ventes aléatoires de certains produits, les capacités de réception, les coûts liés à la fréquence d'approvisionnement


azap
supply smarter

103 rue la Boétie
75008 PARIS
+33 (0)1 44 01 23 50
joptimise@azap.com

www.azap.com