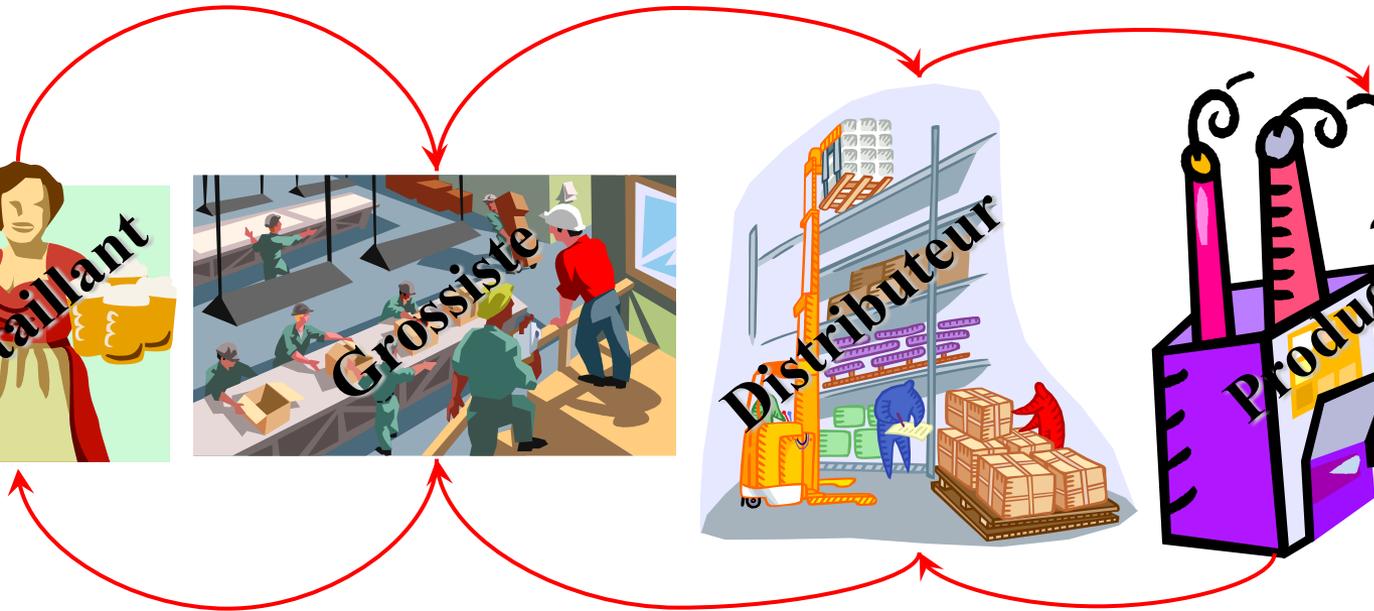
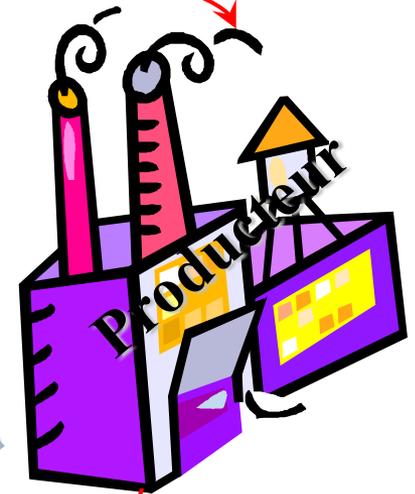


L'effet « coup de fouet » - Bullwhip Effect

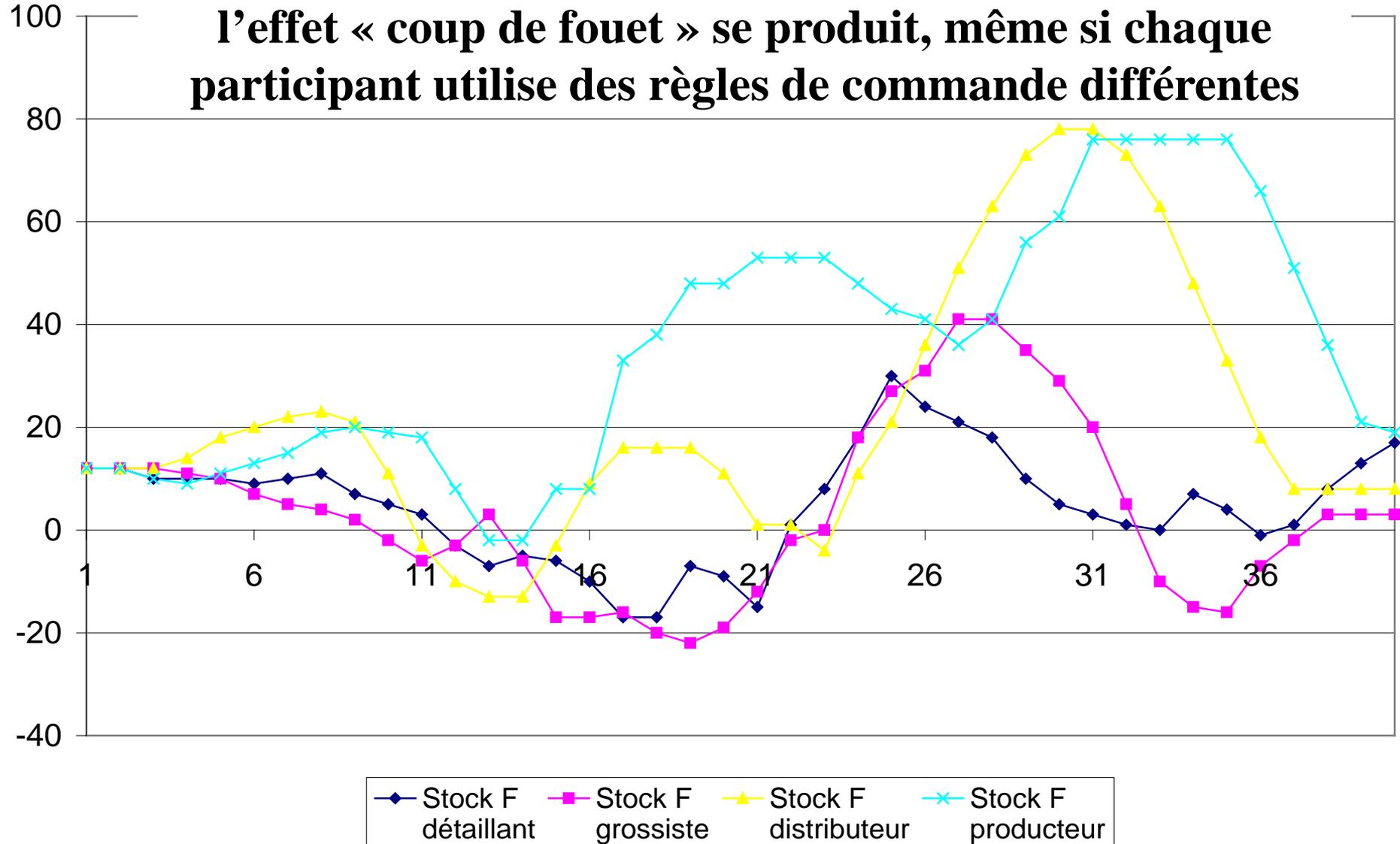
Soit une chaîne logistique à 4 niveaux

CLIENTS



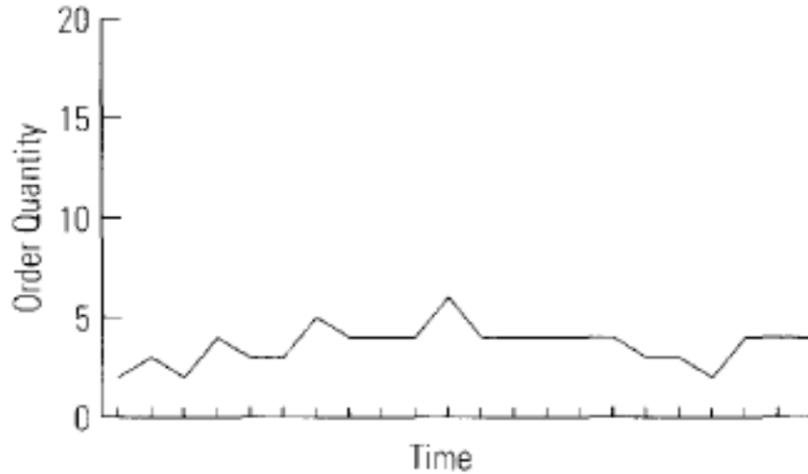
L'effet « coup de fouet » - Bullwhip Effect

Lorsque chaque joueur agit indépendamment des autres, l'effet « coup de fouet » se produit, même si chaque participant utilise des règles de commande différentes

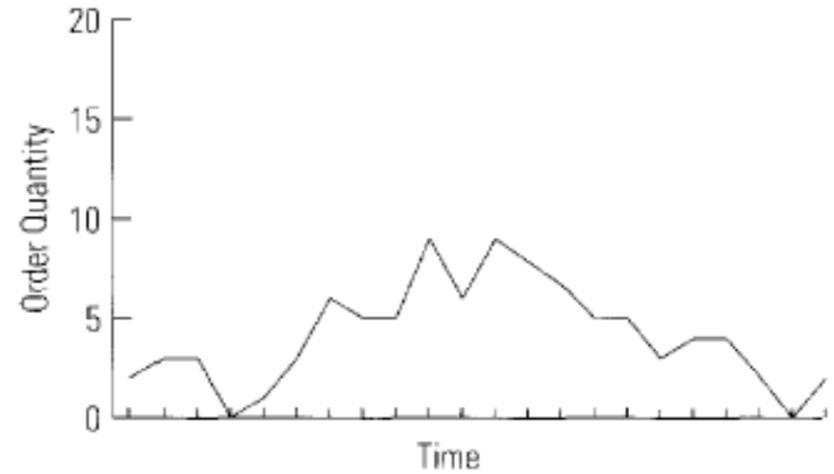


L'effet « coup de fouet » - Bullwhip Effect

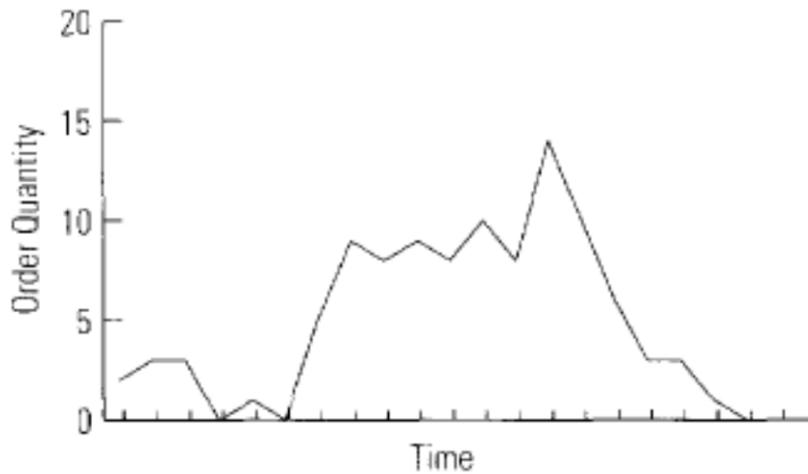
Consumer Sales



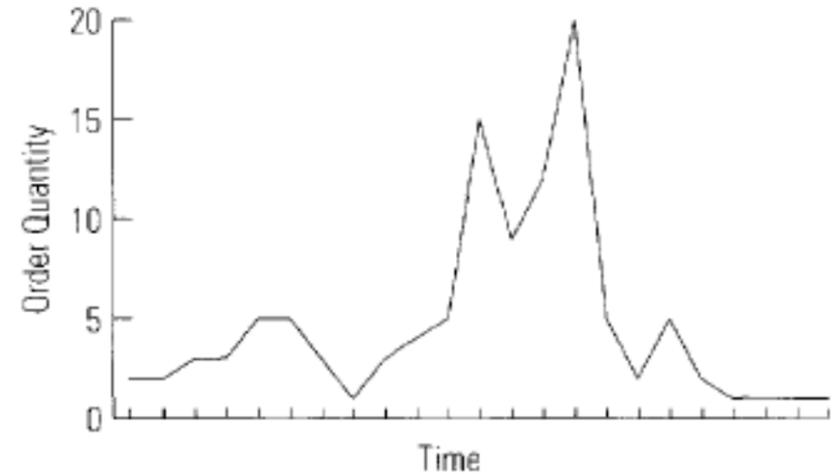
Retailer's Orders to Wholesaler



Wholesaler's Orders to Manufacturer



Manufacturer's Orders to Supplier



L'effet « coup de fouet » - Bullwhip Effect

Demande observée « artificiellement variable »

- des inventaires excessifs,
- une capacité insuffisante ou excédentaire,
- un mauvais service à la clientèle dû à des pénuries ou à de longs délais,
- des révisions de plans fréquentes avec la nécessité de prendre des actions correctives coûteuses à court terme,...



L'effet « coup de fouet » - Bullwhip Effect

Lee, Padmanabhan et Whang :

The Bullwhip Effect in Supply Chains

Sloan Management Review

1 *L'utilisation de prévisions myopes.*

(Demand Forecast Updating)

2 *Le lotissement des commandes.*

(Order Batching)

3 *Les bas prix temporaires.*

(Price Fluctuation)

**The dumbest
marketing
ploy ever**

4 *L'anticipation de rationnements attendus.*

(Rationing and Shortage Gaming)

L'effet « coup de fouet » - Bullwhip Effect

Lee, Padmanabhan et Whang :

The Bullwhip Effect in Supply Chains

Sloan Management Review

Eviter d'utiliser des processus de pilotage qui déforment l'information transmise dans le réseau logistique, donnant ainsi des signaux erronés aux acteurs en amont dans la chaîne.

L'effet « coup de fouet » - Bullwhip Effect

Les « remèdes »

- Rendre l'information sur la demande et les stocks aux points de consommation disponible à tous les membres de la chaîne
- Donner la possibilité aux acteurs en amont dans la chaîne de prendre les décisions de réapprovisionnement nécessaires
- Exploiter les TIC pour diminuer les délais de transmission de l'information et de livraison
- Diminuer la taille des lots expédiés, en utilisant des méthodes qui s'approchent du juste-à-temps
- Diminuer les promotions et aller graduellement vers des stratégies de bas prix de tous les jours
- Lorsqu'un fournisseur subit une pénurie, il peut allouer les produits disponibles en se basant sur les ventes passées, plutôt que sur les commandes reçues

L'effet « coup de fouet » - Bullwhip Effect

Conclusion

Le comportement global du système dépend fondamentalement du processus de pilotage utilisé, c.-à-d. des mécanismes d'échange d'information entre les nœuds du réseau logistique (BWE : l'information est transmise seulement aux voisins immédiats dans la chaîne) et non des règles locales de pilotage.

La collaboration dans la *supply chain* a lieu quand au moins deux partenaires acceptent de partager et d'échanger des informations émanant de leur planification, pilotage, exécution et indicateurs de performance.

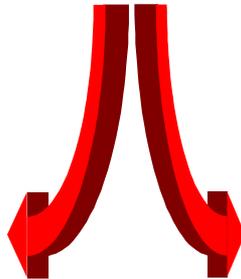
ECR

Efficient Consumer Response

Soutenue par l'association Grocery Manufacturers of America, cette initiative est née aux Etats-Unis dans les années 1980. L'ECR est une démarche de partenariat entre industrie et commerce visant par la connaissance en temps réel des ventes au point de consommation, à gérer en commun les approvisionnements, les promotions et les nouveaux produits.

Source : <http://www.faq-logistique.com/ECR.htm>

Cross-Docking



Gestion
Partagée des
Approvisionnements

ECR

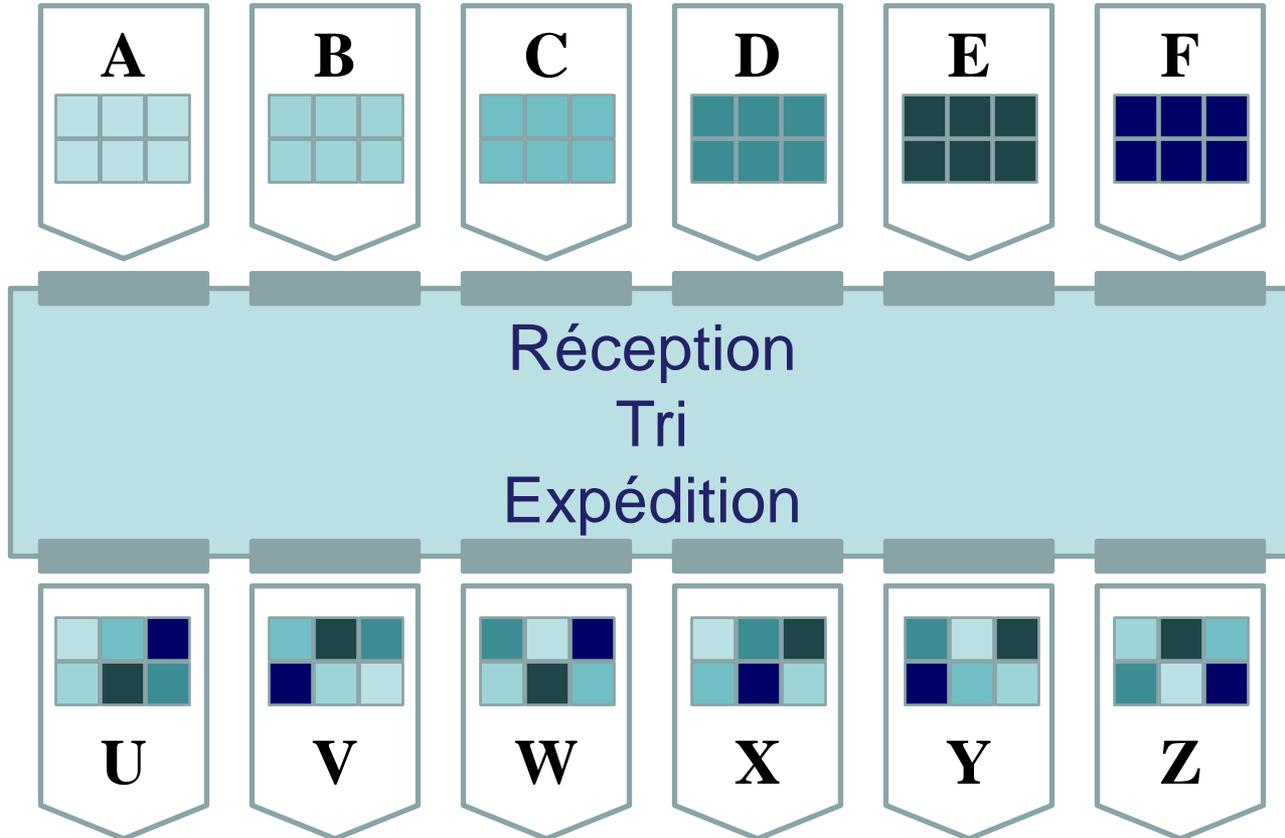
Cross-Docking

Le cross-docking, ou transbordement quai à quai, est un système dans lequel les marchandises réceptionnées par un centre de distribution ou une plate-forme ne sont pas stockées (notamment verticalement) mais préparées pour être réexpédiées à destination d'autres lieux de livraison, notamment des magasins.

Source : <http://www.ecr-france.org/>

ECR

Cross-Docking



ECR GPA



Pratique ECR basée sur la coopération logistique entre industriels et distributeurs, afin d'optimiser la chaîne globale d'approvisionnement. Ce concept fait référence à la pratique sur l'ensemble de la chaîne d'un processus de réapprovisionnement basé sur les ventes, c'est-à-dire « tiré » par la demande consommateur et ne cherchant plus à accumuler les stocks dans la perspective de les revendre plus tard ou à « pousser » les produits fabriqués de l'amont vers l'aval. Le distributeur communique à l'industriel les données de vente des magasins (généralement agrégées = GPA points de vente) ou les mouvements de stocks des entrepôts (notamment les sorties vers les points de vente = GPA entrepôts). L'industriel élabore sur cette base une proposition de commande qu'il transmet au distributeur.

Source : <http://www.ecr-france.org/>

ECR GPA

