

LIBERER VOTRE TRESORERIE

Un Contexte Economique Instable

Nous sommes témoins d'une sérieuse dégradation du contexte économique et financier qui induit des comportements chaotiques. Dans cet environnement instable, il est devenu très difficile de produire des prévisions commerciales fiables.

Les industriels et les acteurs de la distribution se trouvent devant un double problème :

- En aval, la forte volatilité des marchés clients
- En amont, l'incertitude liée aux coûts des approvisionnements (on a constaté en 2008 une croissance brutale suivie d'un effondrement tout aussi important) et des stocks disponibles.

Enfin, une évolution totalement erratique des conditions de financement et des volumes de liquidités disponibles se combine à tout cela.

Les entreprises sont donc amenées à adapter leur comportement pour, d'un côté, continuer à développer leurs activités et satisfaire les besoins de leurs clients, et de l'autre garantir **une position financière pérenne et la plus stable possible**.

Le BFR, Elément Fondamental de la Santé des Entreprises

Poussées par des objectifs de croissance ou par les limitations de l'endettement, les entreprises sont tenues d'accomplir de gros efforts pour limiter leurs besoins en liquidités, sans dégrader leur structure de coûts. **La bonne gestion du BFR devient fondamentale.**

Les Directions et leurs équipes de management vont donc être mesurées dans les prochaines années sur leur capacité à "libérer" un maximum de cash dans le déroulement des opérations.

La mise en œuvre d'un programme d'amélioration du niveau des liquidités et l'adhésion à une culture cash **à tous les niveaux de l'entreprise** vont devoir s'imposer de manière pressante.

Le Stock : un des Leviers pour Libérer du Cash Rapidement

La fonction première du stock est d'amortir les variations des flux, et suppléer les approvisionnements déficients ou insuffisants ou des excès temporaires de consommation. Le stock est donc un actif à fort potentiel cash, qui ne doit pas être juste considéré comme une résultante de décisions mais comme un levier d'action.

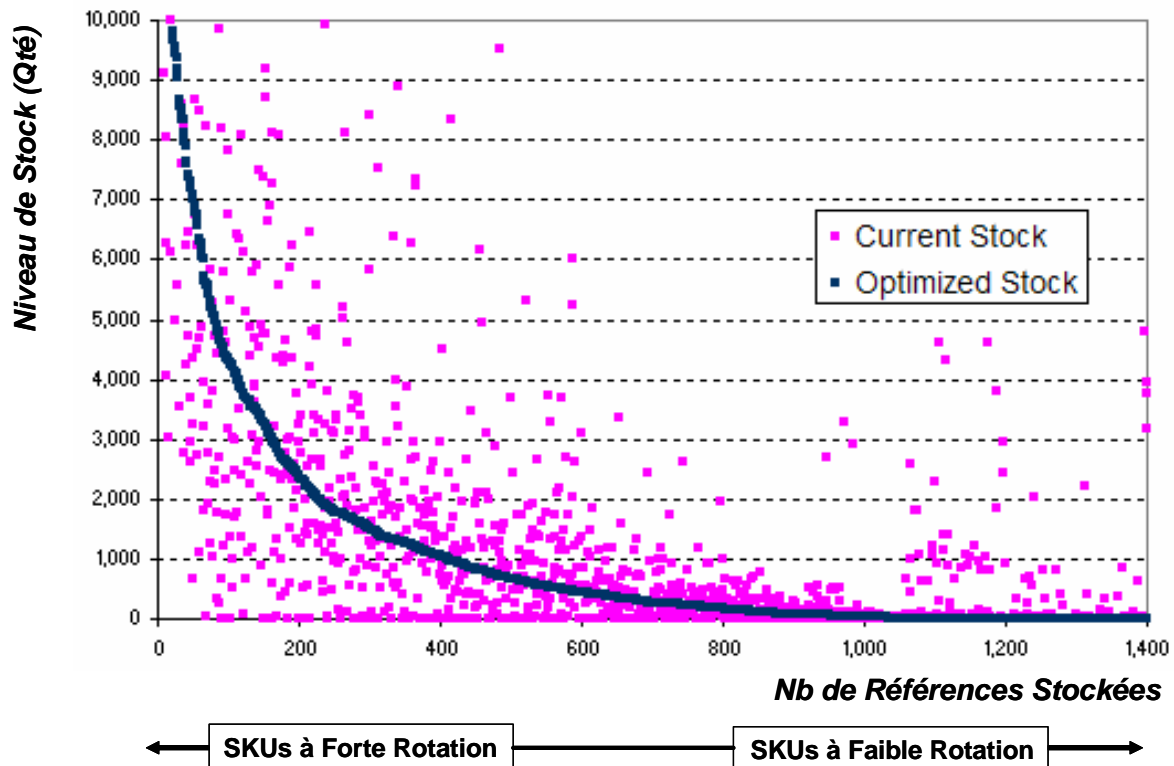
Il ressort de toutes les études terrain que, tous secteurs confondus, les produits en stocks sont, soit ❶ en rupture, soit ❷ en surstock pour toutes les références que la société considère comme non stratégiques, ce critère faisant du reste souvent débat au sein de la société.

Ci-après, l'exemple d'une étude réalisée chez une multinationale des Biens de Grande Consommation.

La courbe représente le niveau de stock optimisé et calculé par l'application de ToolsGroup.

On observe une forte dispersion des références en raison de la prolifération des produits avec :

- Un grand nombre d'articles au dessus de la courbe optimisée, en situation de sur-stockage dont certains à faible rotation
- Une importante concentration d'articles **à forte rotation** (Marge ?) se situe en dessous de la courbe, en situation de rupture



L'intervention de ToolsGroup chez ce client a permis de faire l'inventaire de la situation, et *en 2 mois*, de réduire les stocks de 25% pour atteindre le taux de service de 99% exigé par un des grands acteurs de la distribution.

La Société ToolsGroup

Créé en 1993, ToolsGroup a développé des solutions technologiques incorporant les éléments analytiques et stochastiques du marché. Cette approche permet de répondre plus efficacement aux contextes économiques caractérisés par l'**instabilité**, la **volatilité**, et l'**incertitude**.

Ces solutions s'interfaçent aisément et rapidement à tous types de systèmes d'informations existants.

Les Solutions de ToolsGroup ont été implémentées avec succès chez plus de 160 sociétés dans 31 pays. Parmi ces clients, on peut trouver, Colgate Palmolive, Cadbury Schweppes, BP Castrol, Barilla, Energizer, Avon Cosmetics, Georgia Pacific, British American Tobacco, Coca Cola, Luxottica, PC City, Ingram Micro,...

Ceux-ci témoignent de résultats substantiels dans des laps de temps très courts (en moyenne 1 trimestre pour les sociétés de biens de grande consommation)

La société NEWCO Consulting

Fondée par 5 associés, anciens Directeurs Financiers, Directeurs des Systèmes d'Informations ou Directeurs Généraux venant de groupes industriels et de la grande distribution, certains ayant plus de 10 ans d'expérience du conseil, ayant tous opéré en contexte international, NEWCO s'est spécialisée dans la recherche de leviers financiers et la mise en œuvre de solutions d'optimisation. Cette activité est conduite avec des experts spécialisés selon le secteur et la nature des missions.

Le Partenariat ToolsGroup - NEWCO

L'implantation de cette démarche requiert une action combinée - solution et organisation

A cet effet, ToolsGroup et NEWCO coopèrent pour concilier les exigences opérationnelles et financières des entreprises et générer rapidement des résultats **substantiels à partir de solutions pratiques et aisées à mettre en œuvre dans des environnements de toutes tailles.**

La Feuille de Route ToolsGroup - NEWCO pour Libérer Rapidement du Cash

La démarche comprend 3 Phases successives, livrant chacune des résultats quantitatifs.

Ces phases font toutes l'objet d'un budget qui est soumis avant leur lancement de façon à ce que le client conserve une maîtrise financière et opérationnelle totale.



Phase 1 : Diagnostic

L'objectif est d'estimer les améliorations rapides possibles, du Taux de Service, des Niveaux de Stocks et du B.F.R.

Une étude quantitative rapide est réalisée sur un échantillon représentatif de la gamme-produits (environ une centaine de références avec un historique de 12 mois minimum) en utilisant les solutions industrielles de ToolsGroup.

Durée du Diagnostic – 10 jours. Les résultats sont présentés au cours d'un atelier d'1/2 journée.

Optionnel

Une analyse quantitative approfondie sur une partie du marché incluant des produits à fortes et faibles rotations. Chaque article-référence dans le réseau de distribution est modélisé, différents modèles de la demande sous plusieurs angles marchés sont étudiés et simulés, des objectifs de taux de Service, de niveaux de Stock et de résultats financiers sont analysés.

Les résultats de l'étude d'opportunités comprennent la présentation des performances actuelles face aux performances optimisées, des points de vue opérationnels (taux de service, niveaux de stock, surface de stockage,...) et financiers (BFR, marge nettes EBIDTA,...).

Un calcul ROI et les délais pour l'atteindre sont réalisés. Une feuille de route pour y parvenir est proposée.

Durée de l'étude – 5 à 6 semaines. Les résultats sont présentés au cours d'un atelier d'1/2 journée.

Phase 2 : Pilote Industriel

L'objectif est de livrer les résultats observés pendant la phase de « Diagnostic ». Le pilote, interfacé aux Systèmes d'Informations du client, utilise les modélisations déjà réalisées, il est de ce fait très rapidement opérationnel. Les équipes clients sont formées et coachées durant toute la période du pilote. Durant cette phase, on observe les premiers résultats opérationnels et financiers. Ces résultats peuvent financer les étapes suivantes. Dans certains cas, le ROI est atteint durant la phase pilote.

Durée du pilote – 3 mois (max. 4 mois)

Phase 3 : Déploiement

La phase pilote ayant livré les résultats observés pendant l'étude, on peut procéder au déploiement de la solution sur un périmètre élargi. Les solutions envisageables sont le service en mode hébergé, ou l'acquisition d'une licence du logiciel.

ToolsGroup et NEWCO se proposent d'évaluer avec vous le cash pouvant être libéré et de vous présenter une feuille de route pour atteindre rapidement ces objectifs.

Nous contacter

Thierry Schaeffer - Mobile : +33 (0)6 10 25 53 71 - E-mail : thierry.schaeffer@newcoconsulting.fr

Alain Néel - Mobile : +33 (0)6 80 47 39 63 - E-mail : alain.neel@newcoconsulting.fr

Site web - www.newcoconsulting.fr