

# Droit de réponse PLANIPE

## Réponse de PLANIPE aux critiques formulées par Monsieur Cédric Hutt (CH) dans la lettre de la Supply Chain N° 1148 du 7 mars 2011

En noir l'argument de CH. En bleu la réponse PLANIPE

« Le concept MIO proposé par Planipe est un intéressant exemple d'optimisation stochastique.

La démarche MIO n'est pas un « intéressant EXEMPLE d'optimisation STOCHASTIQUE »

C'est bien plus qu'un « exemple », c'est une démarche qui résulte de plusieurs décennies d'expérience au cours desquelles PLANIPE a accompagné chacun de ses clients et développé des outils destinés à les aider dans leurs prises de décision au jour le jour.

L'optimisation proposée par PLANIPE n'est pas aveuglément « stochastique ». C'est une optimisation fondée sur le bon sens, lequel a besoin qu'on lui apporte des outils performants pour apprécier factuellement les situations et leur évolution.

PLANIPE dispose d'une expérience approfondie de la modélisation mathématique, entre autres celle qui repose sur des mécanismes stochastiques.

En utilisant de tels outils PLANIPE a permis à ses clients de réaliser des scores très significatifs dans l'amélioration de leurs performances, en particulier dans la réduction de leurs niveaux de stocks.

Il repose sur le principe de dégrader le taux de service sur les produits difficiles à servir (faible rotation, demande erratique, produit avec peu d'historique) et augmenter le taux de service sur les produits représentant du volume et plus faciles à servir (fortes rotations, demande stable).

La démarche MIO repose sur un principe de discernement simple : traiter chaque cas avec l'approche la plus judicieuse pour optimiser le ratio : [coûts-risques] / taux de service.

Chacun peut comprendre que le même costume ne peut pas convenir à toutes les tailles et toutes les corpulences.

Il n'y a donc rien de choquant à chercher à ajuster le taux de service de chaque produit pour optimiser sa performance intrinsèque au sein de la performance globale de la gestion des stocks.

La démarche MIO élaborée par PLANIPE ne consiste pas a priori à « dégrader » le taux de service des produits « les plus difficiles à servir » et à charger lourdement en stocks les produits à forte rotation et à demande stable.

Elle consiste à déterminer une stratégie de couverture qui prend en compte entre autres la prévisibilité de la demande et qui pour cela utilise

## Droit de réponse PLANIPE

des outils évolués pour recalculer cette prévisibilité aussi souvent que nécessaire.

Est-ce vraiment raisonnable de mettre en place un stock qui pourrait représenter plusieurs années de besoin pour un produit à faible rotation (=dont les clients n'ont que rarement besoin) ? Est-ce une bonne chose d'avoir le même taux de service pour tous les produits sans discernement ?

Nos clients, qui ont tous enregistrés des améliorations de gestion de stock de l'ordre de 15 à 30% avec une diminution du nombre des ruptures par un facteur deux, nous confirment dans notre démarche.

Ce point est plutôt surprenant : Pour la majorité de nos clients les produits difficiles à servir (...) sont souvent des produits emblématiques, haut de gamme, spécifique, nouveaux.

Bref, des produits où le taux de service est particulièrement important.

Il est clair qu'un système qui décide d'augmenter le taux de service des produits à forte rotation et à dégrader celui des produits difficiles obtiendra de meilleures performances, en termes de réduction de stocks, que les autres.

Mais est-ce vraiment souhaitable ? »

Dans ce même article Alexandre Root déclarait : « Le MIO permet d'obtenir des résultats de diminution du stock de 15 à 30% par rapport à tous les ERP ou APS du marché, lesquels fournissent un calcul simple sans réelle optimisation ».

Ce à quoi Cédric Hutt répond :

« Une diminution de stock de 15 à 30% avec tous les logiciels du marché, sans discernement, et en l'absence de benchmark, relève de l'argumentaire purement commercial et ne fait pas honneur à la profession ».

Pour conclure sans polémiquer avec Monsieur Cédric Hutt, je me félicite qu'il reconnaisse qu'on obtient de meilleures performances quand on utilise une approche différenciée du taux de service et pour clore le débat, à sa question : « est-ce vraiment souhaitable ? », je répondrai sans hésitation : oui, bien sûr.

Mais, comme nous le rappelions en conclusion de notre précédent article : cela nécessite de vrais outils d'optimisation et une vraie stratégie d'optimisation, ce que peu de démarches et peu d'outils proposent, contrairement à PLANIPE.

Est-ce qu'en affirmant haut et fort le credo de PLANIPE je développe un argumentaire purement commercial ?

## Droit de réponse PLANIPE

Bien sûr, et selon toute probabilité, Monsieur Cédric Hutt, Product & Customer Support Manager d'une offre concurrente à PLANIPE, s'exprime pour des raisons qui sont du même ordre.

Aussi j'invite toutes les personnes qui douteraient de l'efficacité de la démarche MIO et des progrès qu'ils peuvent en obtenir à prendre contact avec nous ou à se rendre sur notre site [www.diagfast.com](http://www.diagfast.com) ou [www.planipe.com](http://www.planipe.com) pour disposer rapidement d'une identification des leviers d'action qui leur permettront d'atteindre les améliorations de performance que nous pouvons les aider à obtenir.

Alexandre ROOT  
Managing Director