

TRANSFORMATION

L'OFFRE BFR,

LE BFR, UN LEVIER DE CRÉATION DE VALEUR ENCORE SOUS-EXPLOITÉ

C'est le constat que nous continuons de faire après plus de 100 missions réalisées en 5 ans dans tous les secteurs d'activités. L'enjeu moyen identifié représente 7% du CA des sociétés pour lesquelles nous travaillons.

Les leviers sont multiples et touchent tous les processus opérationnels, avec des impacts majeurs sur les stocks, les créances ou le crédit fournisseur. Notre ambition est d'accompagner nos clients dans la définition et la mise en place d'actions pérennes pour dégager ces liquidités.

L'optimisation du BFR est, sans aucun doute, l'un des investissements à plus forts ROI à réaliser, comme l'illustre dans cette lettre notre focus sur les stocks, qui demeurent un des leviers les plus complexes car il touche l'ensemble des processus de l'entreprise.

Stanislas Grange
Associé BFR

LES 8 IDÉES REÇUES

- 1 / "Le BFR, le cash ? Un truc de financier."
- 2 / "Pourquoi optimiser le BFR, si la trésorerie ne rapporte plus rien ?"
- 3 / "Relancer davantage mes clients sur les impayés, vous voulez que je les perde ?"
- 4 / "Je ne négocie pas de jalons de facturation, je perdrais de la marge."
- 5 / "J'avais besoin de 10 composants mais mon fournisseur m'a offert un meilleur prix pour 100..."
- 6 / "Pas de prévisions fiables, une couverture minimum sur nos articles est indispensable !"
- 7 / "Mes contrats clients sont figés et respectés, l'expédition et la facturation sont immédiates"
- 8 / "Nos équipes opérationnelles ne peuvent pas en plus s'impliquer sur le cash."



Contact :
Stanislas Grange – Associé Transformation
Stanislas.grange@8advisory.com
+33 1 45 61 71 07 - +33 6 19 39 72 87

EN SAVOIR PLUS



AMÉLIORATION DU BFR - LE LEVIER STOCK

OPTIMISER LE TAUX DE SERVICE ET LE NIVEAU DE STOCK PARAIT ANTINOMIQUE. C'EST POURTANT LE CHALLENGE À RELEVER CHEZ INDUSTRIELS COMME DISTRIBUTEURS.

DES CONTEXTES VARIÉS

- Industriel disposant de peu de visibilité de ses donneurs d'ordre, et souhaitant préserver son taux de service et sa réactivité perçus comme des facteurs différenciant ;
- PME industrielle en pleine croissance, mais dont les stocks s'envolent au détriment des cash flows ;
- Distributeur lancé dans une diversification l'obligeant à faire les bons choix en termes d'approvisionnement pour gérer au mieux une transition consommatrice de trésorerie.

NOTRE MISSION

- Comprendre les contraintes de l'entreprise, les processus et pratiques réels, leur performance et leur impact sur les stocks ;
- Analyser avec les équipes opérationnelles les processus existants (commerce, PIC-PDP/S&OP, usine, supply chain) et leurs paramètres (leadtime, tailles de lot, offre et promesse clients, qualité des prévisions...) ;
- Identifier les enjeux et proposer de nouveaux arbitrages ;

- Assister l'entreprise dans la mise en place du plan d'actions par une gestion de projet adaptée au ROI attendu.

RÉSULTATS

- En quelques semaines le management a pu :
- > Segmenter et ajuster sa politique de stock de sécurité et d'approvisionnement ;
 - > Transférer certains stocks vers ses fournisseurs ;
 - > Redéfinir certains paramètres de sa supply chain ;
 - > Améliorer son lead-time et ses niveaux de stocks intermédiaires ;
 - > Mieux appliquer les garde-fous prévus avec ses clients...

FACTEURS CLÉS DE SUCCÈS

- Prise de conscience des enjeux ;
- Appropriation d'une démarche pérenne ;
- Mobilisation opérationnelle transverse ;
- Equipe de consultants industriels et supply chain ;
- Recommandations pragmatiques.



Secteurs d'activité
- Industrie
- Distribution



Siège
- Europe
- USA



Taille (CA)
- 30 m€
- Plusieurs milliards d'€



TÉMOIGNAGES

Sylvain Fournier

Directeur Général, Lacto Production PME industrie agro-alimentaire (France)
J'ai particulièrement apprécié le pragmatisme des actions préconisées pour réduire notre BFR ainsi que votre sens de la pédagogie. Vous fournissez les clés de la réussite du projet. Le plan d'action proposé permet de mobiliser l'ensemble des acteurs clés de l'entreprise. Un grand merci pour cette mission orientée résultat.

Hervé Bichon

CEO, Le Papillon ETI industrie cosmétique (New Jersey, USA)
Dans un contexte de fusion de 4 entités américaines, les consultants de Eight Advisory ont redéfini avec notre équipe achat et supply chain aux USA les niveaux de stocks de sécurité à mettre en place chez nos fournisseurs clés pour sécuriser notre réactivité face à des clients peu prévisibles, et ont challengé toutes les dimensions du BFR, les responsables métiers sont investis dans la démarche, les enjeux sont significatifs et les prochaines étapes déjà définies.