



“ L’excellence appelle l’excellence.  
Aujourd’hui nous savons gérer  
plus de particularités, notre taux  
de service clients est élevé  
et stable, nous gagnons en  
efficacité”

Elisabeth Rouzineau,  
Chef du Pôle prévisions de ventes - Sodebo





## ANTICIPER, FIABILISER, CENTRALISER, ANALYSER. LES PRÉVISIONNISTES DE SODEBO SONT AU CŒUR DE LA DEMARCHE S&OP

### LA SOCIÉTÉ : SODEBO

En 1973, Joseph et Simone Bougro, charcutiers-traiteurs installés à Saint-Georges de Montaigu, en Vendée,

### HIGHLIGHTS

<b>La Société</b>	Sodebo
<b>Siège Social</b>	Saint-Georges de Montaigu (85) - France
<b>Secteur</b>	Agroalimentaire
<b>Produits</b>	Snacking et traiteur frais
<b>Solution QAD DynaSys</b>	Demand Planning



créent Sodebo et lancent, 5 ans plus tard, la première pizza fraîche vendue en supermarché.

Plus de 45 ans plus tard, l'histoire continue avec leurs trois filles aux commandes de la société, qui est devenue le leader du snacking et du traiteur frais en France.

### SODEBO en chiffres :

- 455 millions\* d'euros de chiffre d'affaires
- 2270 \* collaborateurs sur le site vendéen de 120 hectares
- 96 000\* tonnes de produits confectionnés par an
- 88% des ingrédients sont fabriqués sur le site, dont 100% des pâtes à pizza, 100% des pâtes fraîches, 98% des pains et 92% de la charcuterie
- 1000 analyses qualité sont effectuées chaque jour
- données internes 2018

L'ADN de Sodebo a toujours été : innovation, qualité et écoute de ses émotions. Son leitmotiv est, quant à lui, l'équipe et l'humain au centre d'une créativité sans limite. Ce qui fait dire à ses dirigeantes que « dans une entreprise qui gagne il n'y a pas de passagers, il n'y a qu'un équipage ». Et tout ceci pour un enjeu un seul : satisfaire les clients, que sont les enseignes de la grande distribution et de la restauration hors domicile (RHD).

### LE CHALLENGE : CENTRALISER LES METIERS ET LES FLUX

Afin d'accompagner sa croissance, d'améliorer la qualité de ses services, Sodebo avait besoin de structurer et d'optimiser ses prévisions de ventes pour gagner en souplesse et donc en réactivité pour sa Supply Chain. Un seul moyen pour ce faire : anticiper.



Le service prévisions est créé en même temps que la Supply Chain. Rapidement, le cahier des charges d'un outil prévision est finalisé. QAD DynaSys est choisi, la solution Demand Planning étant une technologie éprouvée dans le secteur agroalimentaire. Elisabeth Rouzineau, Chef du Pôle prévisions de ventes, partage son premier retour d'expérience : « la centralisation des données que nous pouvons alimenter, affiner et partager au sein d'une solution est un 'plus' pour anticiper et fiabiliser nos prévisions et aussi projeter sur du plus long terme. »

### L'AMÉLIORATION CONTINUE... LA CULTURE DE SODEBO

L'organisation se met en place avec 6 prévisionnistes. La granularité fine des prévisions permet de mieux comprendre le marché, de corriger l'historique si besoin, et d'intégrer tous les événements à venir.

Les améliorations sont en route, rien ne les arrêtera. « A partir du moment où nous avons mis en place Demand Planning de QAD DynaSys, notre service de prévisions est monté en compétences. De nombreuses évolutions ont été menées en s'appuyant sur la robustesse de la technologie de la solution de Demand and Supply Chain Planning (DSCP). Cet environnement favorable a permis à Sodebo de construire une Supply Chain efficace et de soutenir le process S&OP, » nous confie Elisabeth Rouzineau.

### UNE DÉMARCHE S&OP, L'AGILITÉ AU SERVICE DE LA PLANIFICATION

L'anticipation est le maître mot pour ce leader du snacking qui reçoit les commandes le jour du départ du produit. Fraicheur oblige ! Le pôle prévisions

devient la plaque tournante, l'animateur du processus S&OP et Demand Planning en est la colonne vertébrale. Le prévisionniste référent maîtrise les informations de ses enseignes, il peut ainsi aider le service planification de production à gérer au plus juste ses stocks. L'entrepôt et le pôle logistique sont également des 'clients' du service prévisions. « Nos informations leur donnent la possibilité d'organiser au mieux la charge de travail à la tranche horaire et le chargement optimisé des camions de livraison. »

Plusieurs facteurs font varier les ventes des produits Sodebo. Elisabeth Rouzineau nous précise : « avec QAD DynaSys nous avons intégré la gestion de ces événements que sont les promotions, les jours fériés et les indices de météo sensibilité. En effet, l'impact météo est un indicateur crucial pour servir la demande de nos clients mais également pour corriger nos historiques. Tout ceci permet de fournir une prévision de charge à moyen et long-terme pour les unités de fabrication.



## L'EXCELLENCE APPELLE L'EXCELLENCE

Dans sa démarche d'amélioration continue, l'équipe de Sodebo profite, là encore, des dernières technologies de pointe de QAD DynaSys pour continuer à acquérir de nouvelles compétences. Leur fiabilité est en progression constante avec + 6 points en 6 ans. La casse produit est en baisse depuis 2014.

« L'excellence appelle l'excellence. Aujourd'hui nous savons gérer plus de particularités, notre taux de service clients est élevé et stable, nous gagnons en efficacité. Tous les feux sont au vert pour aller encore plus loin, toujours avec QAD DynaSys, toujours avec Demand Planning... en mode Cloud ? Pourquoi pas ?

Grâce à ce partenariat fort et à l'expertise métier des équipes de l'éditeur pour l'agroalimentaire, notre futur nous apparaît serein. Tant mieux ! Cela nous permet de libérer notre esprit pour innover, continuer à faire évoluer notre outil de travail au quotidien et offrir de plus en plus de services à nos clients, qu'ils soient internes ou externes, » conclut Elisabeth Rouzineau.

“ Par ailleurs, les équipes Sodebo et R&D de QAD DynaSys travaillent conjointement sur un projet utilisant des algorithmes de Machine Learning pour affiner la prévision à la maille jour”

Elisabeth Rouzineau,  
Chef du Pôle prévisions de ventes – Sodebo

