



## Del Monte aligne la supply chain sur les finances en utilisant Anaplan

Témoignage client

**SOLUTION** : FINANCE, SUPPLY CHAIN

**SECTEUR** : BIENS DE CONSOMMATION ET VENTES AU DÉTAIL

Les opérations de Del Monte aux Philippines produisent 20 % de l'approvisionnement en ananas dans le monde et transforment 600 millions de boîtes de produits en lien avec l'ananas chaque année. Le géant de l'ananas s'efforce d'apporter de la santé et du bien-être dans le monde entier, et vise à être l'une des entreprises agroalimentaires à la croissance la plus rapide au monde.

The Anaplan logo, consisting of a stylized blue 'A' followed by the word 'anaplan' in a bold, lowercase sans-serif font.

**Anaplan**

## Cas d'utilisation

- Rapprocher les processus complexes de la supply chain des processus financiers

## Défi

- L'outil de planification obsolète était lent et coûteux et des coûts étaient encourus même pour des modifications simples du plan directeur
- Plusieurs sources de données et des processus de planification liés manuellement, tels que la planification de la production principale (MPS), la planification des besoins en matières (MPR) et la planification des rapports d'allocation du service client (CSAR) entraînaient des scénarios de planification peu fiables
- Incapacité de collecter et de traiter les informations rapidement
- Planification du transport et de l'expédition liée manuellement aux plans d'approvisionnement
- Aucune intégration financière régulière dans le processus de planification industrielle et commerciale

## Solution

- Mettre en œuvre un système intégré de budgétisation et de planification à travers les canaux pour fournir une analyse précise et rapide
- Intégrer la gestion continue des changements, des problèmes et des scénarios
- Rapprocher les plans de supply chain détaillés et granulaires de l'approvisionnement, de la fabrication, de la logistique et du développement de produits avec les finances pour la budgétisation, l'optimisation des coûts et l'analyse et les allocations de la rentabilité des produits et des clients

## Aperçu des résultats

- Durée du processus de budgétisation et de planification réduit de deux à trois semaines à deux à trois jours
- L'analyse à la volée permet des réponses rapides face aux changements de n'importe quelle variable
- L'intégration et la collaboration ont considérablement amélioré la précision des données sur tous les canaux, ainsi que la fiabilité et la capacité d'action des prévisions et de la planification
- Planification de scénarios à des niveaux détaillés dans tous les plans, ce qui se traduit par une efficacité accrue des résultats du plan et une rentabilité maintenue tout au long de la supply chain

## Avant Anaplan

L'outil de planification et de reporting utilisé par Del Monte Supply Chain Finance s'apprêtait à s'effondrer ; le matériel avait des défaillances. Même lorsqu'il fonctionnait correctement, le traitement était lent ; l'exécution de scénarios simples prenait parfois jusqu'à six heures. Le traitement en série réduisait encore davantage la productivité. « Dès qu'une variable changeait, nous devons tout réexécuter, exécuter l'attribution de volume, les calculs, car les modifications n'étaient pas dynamiques », a souligné Steve De Castro, Partenaire commercial financier pour le commerce et l'exploitation, Del Monte Pacific Limited. Et le support technique dont l'entreprise bénéficiait était médiocre, ce qui créait des tensions : chaque changement, grand ou petit, du plan directeur nécessitait d'appeler le consultant, d'attendre que le changement soit mis en œuvre, et impliquait donc un coût.

L'intégrité des données faisait également défaut, de sorte que l'analyse n'était pas à la hauteur. Dans la mesure où chaque canal fonctionnait individuellement, les données étaient incohérentes. Chaque canal pouvait éventuellement utiliser des coûts et des prix différents, ainsi que des données obsolètes, pour le même article.

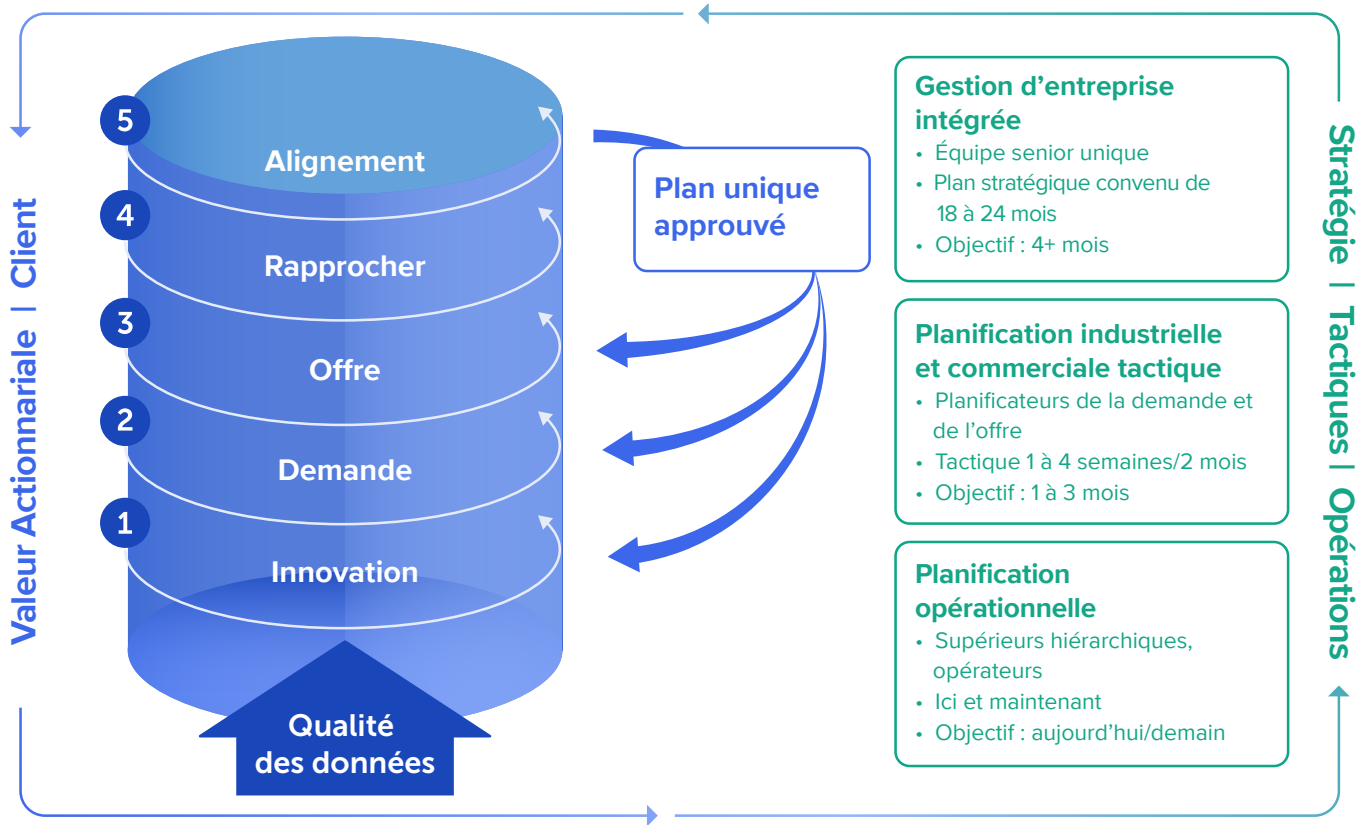
De plus, pour éviter la rigidité et les retards liés à l'utilisation de l'outil, des moyennes étaient utilisées pour de nombreux scénarios de planification, ce qui entraînait des écarts importants entre les prévisions et les coûts réels. Dans le domaine du transport, par exemple, les coûts réels étaient nettement plus élevés ou inférieurs aux prévisions parce que des moyennes étaient utilisées dans la planification, tandis que les chiffres réels reflétaient les grandes variations de distance entre les champs et les transformateurs ou distributeurs. L'outil était tellement fastidieux qu'il n'était utilisé que pour le budget annuel.

Les frais de retard ou de non-livraison sont également élevés. « Nous sommes sur un marché mature ; la plupart de nos gammes de produits occupent une position de leader. Mais cela signifie également que les comptes ont des attentes élevées », explique M. De Castro. « Si nous ne livrons pas dans les temps, nous encourons des sanctions. Nous sommes doublement pénalisés : nous perdons des ventes et nous sommes sanctionnés lorsque nous ne répondons pas aux exigences des clients. »



**Nous avons atteint un niveau d'intégration entre les flux de travail de planification commerciale et financière de la supply chain impossible à atteindre avant Anaplan. »**

**– Steve De Castro, Partenaire commercial financier pour le commerce et l'exploitation, Del Monte Pacific Limited**



## Processus de sélection

Gérer de manière rentable une culture à croissance lente sur un marché au rythme rapide requiert une équipe agile et décisive, ce qui signifie que l'équipe de Del Monte est habituée à agir rapidement. La décision de mettre en œuvre Anaplan est intervenue après une démonstration. « Nous avons examiné plusieurs options. Mais le chargé de compte d'Anaplan a été si audacieux en expliquant ce que la plateforme pouvait faire et à quelle vitesse elle pourrait être mise en œuvre, que j'ai dit « Je veux l'essayer », se souvient M. De Castro.

Cette promesse d'une mise en œuvre rapide a été un facteur décisif. D'autres fournisseurs avaient des délais de neuf mois à un an et M. De Castro devait traiter des budgets annuels sans outil fonctionnel. La promesse d'Anaplan d'un déploiement en sept jours seulement était un défi auquel il ne pouvait pas résister.

## Mise en œuvre et déploiement

Dans la mesure où M. De Castro avait essentiellement besoin d'une plateforme de planification opérationnelle, il a proposé son équipe pour le programme pilote. « Pour la mise en œuvre initiale, nous nous sommes concentrés sur le cas d'utilisation de la planification et de l'analyse financières, à savoir la logistique, la planification de la capacité de l'entrepôt et les coûts basés sur la nomenclature pour les produits culinaires », a-t-il expliqué. Afin de garantir la réussite du déploiement, il a constitué une petite équipe : deux créateurs de modèles, huit analystes pour vérifier les données et d'autres membres

de l'équipe qui ne faisaient que consulter les informations, soit environ 25 personnes au total. Le programme pilote a servi de preuve de concept pour l'entreprise.

La mise en œuvre du modèle de financement de base de la supply chain n'a nécessité que sept jours de travail dédié, mais les tâches supplémentaires de formation, d'intégration des données et de collecte des exigences préliminaires ont pris deux mois au total. L'implication informatique était minime et nécessaire uniquement pour l'intégration ERP. La flexibilité de la plateforme Anaplan était un facteur clé. « Nous sommes dans un secteur où le modèle commercial peut changer instantanément », a déclaré M. De Castro. « Avec Anaplan, nous pouvons nous-mêmes mettre en œuvre ces changements. C'était le plus intéressant. » L'équipe a pu créer de nombreux modèles facilement et rapidement.

Étant donné que le secteur d'activité de M. De Castro était le seul à utiliser Anaplan, l'interfaçage avec d'autres systèmes devait être simple, et ce fut le cas. L'intégration des données de feuille de calcul des zones n'utilisant pas encore la plateforme Anaplan était transparente.

Au final, le déploiement ultra-rapide promis par le Responsable de compte d'Anaplan était devenu une réalité. « C'est le déploiement le plus rapide que j'aie connu en tant que praticien en planification et analyse financières et praticien de la supply chain. Nous sommes très satisfaits de notre mise en œuvre », a noté M. De Castro.

## Avantages

Au cours des huit mois qui ont suivi le déploiement, Del Monte a bénéficié d'avantages à plusieurs niveaux. « Nous avons réussi l'intégration entre les flux de travail de planification commerciale et financière de la supply chain à un niveau que nous ne pouvions pas atteindre avant Anaplan », a déclaré M. De Castro. Le processus de planification, qui prenait auparavant deux semaines, prend désormais deux jours. « Tout le monde travaille sur la même plateforme. Tout le monde collabore et les informations sont disponibles en temps réel », a ajouté M. De Castro. « Nous pouvons maintenant examiner ce qui permet la rentabilité d'un canal, d'une référence, d'un client tous les mois. De plus, les données et les informations sont à la disposition des décideurs afin qu'ils puissent prendre rapidement des décisions bénéfiques pour l'entreprise. Cela guide les actions. »

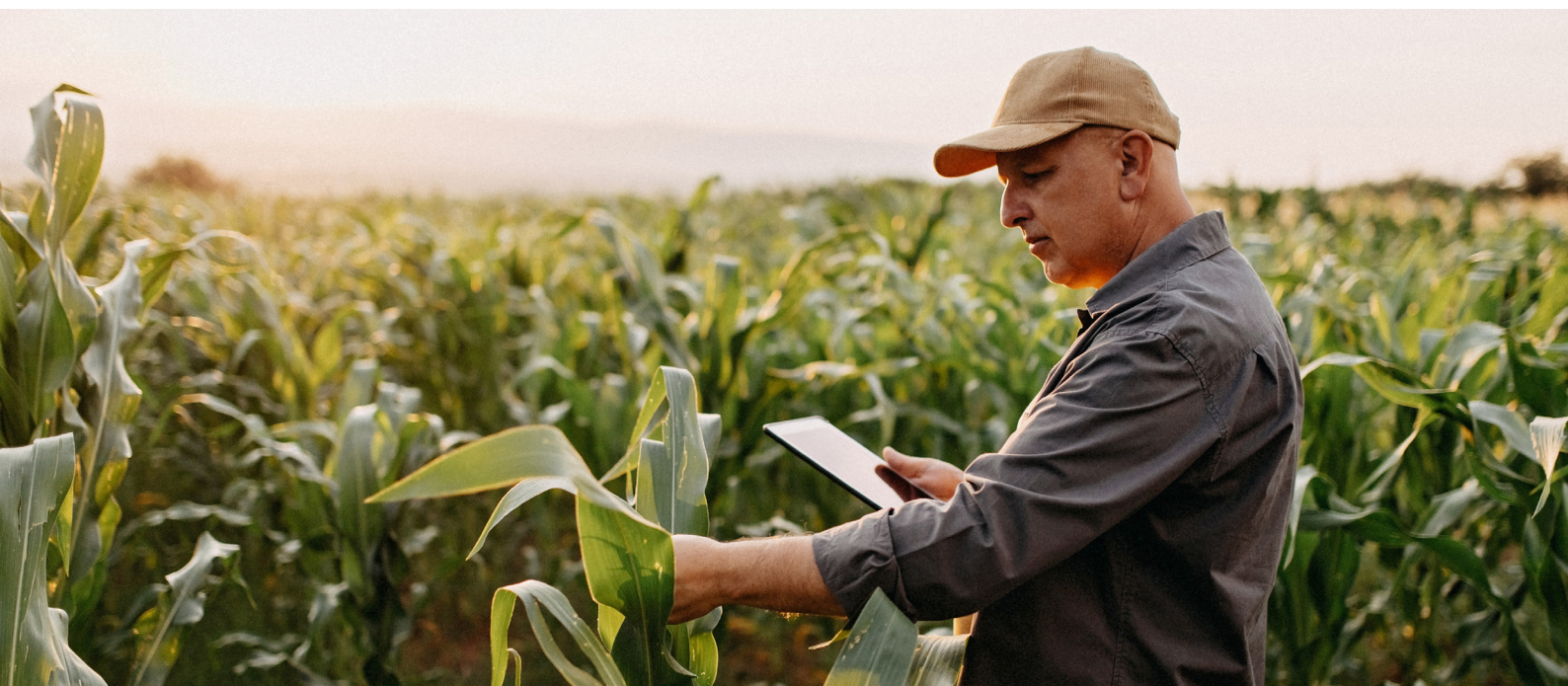
De plus, la possibilité d'effectuer un traitement parallèle permet une analyse à la volée. « Si nous modifions les coûts dans une référence spécifique, le changement se reflète dans tout le système », a expliqué M. De Castro. « C'est très dynamique. » Cette flexibilité réduit également les tensions. « Dans le cycle budgétaire le plus récent, les équipes de la plantation et de la conserverie n'avaient pas

confiance en leurs prévisions en raison de l'effet inconnu d'El Nino sur la récolte », a-t-il expliqué. « Nous pouvons les attendre car nous pouvons désormais effectuer l'analyse en trois jours ou moins. »

## Et après ?

Au cours des 12 prochains mois, M. De Castro voit Anaplan se développer dans les ventes et le marketing, dans des domaines supplémentaires tels que la planification des coûts logistiques, culinaires et de conserverie, ainsi que pour les dépenses de fonctionnement. D'autres services qui mettront bientôt en œuvre Anaplan comprennent l'équipe juridique, la planification de l'offre et la planification de la distribution, tandis que les ressources humaines étudient comment Anaplan peut répondre à leurs besoins en matière de planification. En dernier lieu, l'équipe de la demande explore comment elle pourrait utiliser l'analyse prédictive d'Anaplan pour les prévisions de la demande.

Au-delà des opérations philippines de Del Monte, le bureau américain envisage d'utiliser Anaplan car il est confronté à des problèmes similaires de collecte et d'analyse des données.



## A propos d'Anaplan

Anaplan, Inc. (NYSE : PLAN) est une entreprise SaaS qui aide les entreprises mondiales à orchestrer leurs performances opérationnelles. Les leaders de tous les secteurs d'activité s'appuient sur notre plateforme, alimentée par notre technologie exclusive Hyperblock®, pour connecter les équipes, les systèmes et les connaissances de leurs organisations afin de s'adapter en permanence aux changements, de transformer leur mode de fonctionnement et de réinventer la création de valeur. Basée à San Francisco, Anaplan compte plus de 20 bureaux dans le monde, 175 partenaires et plus de 1 500 clients.

Pour en savoir plus, visitez le site [anaplan.com](https://anaplan.com)