

Trois méthodes pour réduire le délai de livraison des fournisseurs

02 mars 2023, 16:30

Pascal Pollet
Véronique Dossogne

Dans un parcours d'amélioration, on oublie souvent les fournisseurs. Pourtant, les délais d'exécution et la fiabilité de livraison dépendent souvent d'eux.

Une entreprise ne doit pas seulement son succès à ses prestations, mais aussi en grande partie à son réseau de fournisseurs. Les fournisseurs qui livrent en retard sans qu'on puisse le prévoir perturbent les processus internes, forcent à modifier la planification et entraînent des commandes urgentes perturbantes dans la production. Les fournisseurs dont les délais de livraison sont longs ralentissent à leur tour les livraisons au client final.

Vous trouverez dans cet article trois méthodes pratiques pour traiter les problèmes de livraison.

Méthode 1 : améliorer le flux d'informations à l'intention des fournisseurs

Votre position de client ne vous permet pas d'avoir un contrôle direct sur vos fournisseurs, mais il vous permet de contrôler parfaitement les informations que vous leur donnez. La nature et la qualité de ces informations vous permettent de maîtriser le délai de livraison de vos fournisseurs.

Voici quelques mesures concrètes susceptibles d'améliorer le flux d’informations :

- Augmentez la fréquence des commandes. Si vous ne commandez qu’une fois par semaine, vous accumulez en réalité des retards inutiles.
- Scindez les commandes importantes en livraisons partielles avec des délais de livraison différents. La finalisation d’une commande importante prend énormément de temps à votre fournisseur, alors qu’il se peut que vous n’ayez pas besoin de tout recevoir en même temps.
- Veillez à un échange numérique correct des données. Le traitement administratif des commandes peut prendre un tiers, voire la moitié du délai d’exécution. Il est souvent possible de sauter une partie des étapes administratives en échangeant directement les données (p. ex. EDI, portails fournisseurs) et en fournissant les bonnes informations.

Méthode 2 : réserver des créneaux de capacité

Vous pouvez convenir à l’avance de réserver certains créneaux de capacité pour éviter de faire la file à chaque commande. Durant les périodes que vous aurez réservées, le fournisseur gardera la capacité convenue afin que vous puissiez l’utiliser comme bon vous semble. Par exemple, si vous envoyez régulièrement des pièces à un atelier de peinture, vous pourriez convenir de réserver un créneau tous les mardis et jeudis. Le transport du retour peut alors prendre en charge, dès le jeudi, les pièces qui ont été livrées le mardi.

Cette méthode de travail réduit le délai de livraison et vous permet de connaître avec certitude la date de livraison, ce qui facilite l’organisation de votre production. Cette approche allège également la pression sur le processus d’achat en réduisant le besoin de communication sur les dates de livraison, les commandes, les accords tarifaires, etc.

Méthode 3 : travailler en étroite collaboration avec le fournisseur pour réduire les délais d’exécution

Il est souvent possible de réduire les délais de livraison grâce à une meilleure collaboration et à des mesures relativement simples. Pour y parvenir, il est nécessaire de comprendre ce qui détermine le délai d’exécution chez le fournisseur. Voici quelques exemples :

- Une entreprise devait commander des pièces fabriquées sur mesures au fournisseur six semaines à l’avance. En travaillant avec le fournisseur, cette entreprise a découvert que la personnalisation des pièces n’était effectuée que dans les deux dernières semaines du processus. Il était donc possible de lancer la production six semaines à l’avance sur la base d’une prévision et l’entreprise pouvait communiquer ce dont elle avait besoin seulement deux semaines avant la livraison. Cette nouvelle méthode de travail a permis de réduire de facto les délais d’exécution de quatre semaines.
- Grâce à cette collaboration dès le début de la phase de conception, ce n’est pas seulement le délai de livraison qui se voit influencé, mais également le prix de revient. Les concepteurs ne connaissent pas toujours les limites des fournisseurs. Ils spécifient donc parfois des tolérances strictes ou demandent des matériaux ou des revêtements inhabituels.
- La négociation de contrats-cadres à long terme avec accords tarifaires peut accélérer le processus administratif des deux parties. Le fournisseur doit ainsi consacrer moins de temps à la préparation de l’offre et vous gagnez du temps parce que vous devez comparer moins de fournisseurs. Une négociation des prix en se basant sur les volumes annuels et non sur les commandes individuelles permet également d’éviter que les acheteurs ne passent des commandes trop importantes, avec des délais de livraison plus longs à la clé.

Plus d’infos sur le QRM ?

En réduisant les délais d’exécution, une entreprise peut se développer et limiter un grand nombre de coûts indirects. La stratégie de production Quick Response Manufacturing (QRM) offre ces avantages aux entreprises dans un environnement de produits fortement diversifiés à faible volume..

Vous souhaitez discuter de la valeur ajoutée de cette approche pour votre entreprise ou suivre un cycle de formation consacré au QRM ? Contactez nous.

Auteur : Pascal Pollet, Principal Engineer, Sirris

Photo : 77481478 © Tashatuvango | Dreamstime.com

Auteurs



Pascal Pollet



Véronique Dossogne