

Direction logistique et DSI

Produits et données, même combat

Pour le président de l'association France Supply Chain, le rôle historique de la DSI doit évoluer à l'heure de la digitalisation et du e-commerce. Au-delà du support opérationnel au métier, elle doit désormais accompagner sa transformation, en la sécurisant sur le plan technique.

« **L**a DSI, dans nos métiers, c'est un peu comme JR dans Dallas. C'est celle qu'on aime bien détester ». La formule ne prête pas qu'à sourire, elle fait aussi réfléchir. Yann de Feraudy, DGA du groupe Rocher et président de l'association France Supply Chain, a été patron de la logistique du leader de la cosmétique avant d'en prendre la direction opérationnelle et de chapeauter notamment cette fameuse DSI. « Je suis un peu entre les deux aujourd'hui, à entendre les besoins du métier et à comprendre les réponses possibles de la DSI ».

Les plaies sont connues : la cherté, l'incompréhension, les délais et, souvent, le manque de résultats à l'arrivée. « Mais de l'autre côté, en fréquentant les DSI, je rencontre des gens extrêmement engagés, ayant une connaissance très fine des règles de gestion, et passionnés par ce qu'ils font ».

LOGISTIQUE ET INFORMATIQUE, MÊME CONTRAT

Yann de Feraudy remarque que les professionnels de la logistique et ceux de l'informatique ont sensiblement le même contrat dans l'entreprise, celui de faire arriver les trains à l'heure : « Fondamentalement, ce que l'on demande à une supply chain, c'est qu'elle délivre les bons produits, au bon moment, au bon endroit et au meilleur coût. Pour la DSI, c'est également la base du partenariat avec le métier ».

Mais la vague du e-commerce s'accompagne de nouvelles attentes, côté client et, par conséquent, côté commercial, pour finalement impacter les attentes vis-à-vis de la supply chain. La DSI est prise entre son obligation de garantir le « run » logistique et celle, plus diffuse mais bien réelle, d'amener l'innovation par la digitalisation.

« Il y a quatre ans, le digital, était réservé à la partie commerciale. Aujourd'hui le mouvement a gagné toute l'entreprise, il s'agit désormais de travailler différemment, de gagner en productivité, en traçabilité. » Le responsable du groupe Rocher ne demande pour autant pas la lune à ses informaticiens en matière de R&D, bien conscient de la dette technique qu'ils ont à gérer. « Ce que je leur demande a minima dans ce contexte, c'est d'offrir une assurance. Mes confrères et moi, réunis au sein de France Supply Chain, le constatons : nous sommes sollicités en permanence par de nouveaux acteurs qui nous proposent des produits potentiel-

lement riches de bénéfices pour l'entreprise. Nous avons besoin que nos DSI valident leurs qualités techniques, qu'il s'agisse de la robustesse du choix technologique, de la garantie d'un bon fonctionnement dans la durée, et bien sûr en matière de sécurité ».

UNE VISION À LA FOIS INTERNE ET ÉTENDUE

La prise en compte de la sécurité est d'autant plus importante que la supply chain met en relation de nombreux partenaires avec des couplages lâches de leurs systèmes d'information, qui ouvrent des portes aux hackers. Les enjeux de plus en plus prégnants de traçabilité imposent également une intrication de systèmes qui doit mobiliser les DSI, sans qu'ils négligent pour autant les besoins internes.

De ce fait, le président de France Supply Chain pense qu'il faut que la DSI ait des représentants au sein même des entrepôts et des usines, au contact « quotidien » avec les opérationnels. « Mais ce n'est pas le rôle de la DSI, qui doit se concentrer sur la gouvernance de son organisation, et garantir l'équation coûts-délais-qualité. » Du coup, le profil idéal n'est pas forcément celui d'un spécialiste du supply chain management, mais plutôt celui d'un pro du Service interne, avec un S majuscule ! « Le bon équilibre, c'est une forte appétence pour le business, doublée d'une bonne maîtrise de la technologie et de ses potentialités... mais en sachant absolument la remettre dans la perspective particulière des entrepôts, des usines et du service à rendre ».

FRANÇOIS JEANNE



YANN DE FERAUDY, DGA du groupe Rocher et président de l'association France Supply Chain

« Ce que l'on demande à une supply chain, c'est qu'elle délivre les bons produits, au bon moment, au bon endroit et au meilleur coût. Pour la DSI, c'est également la base du partenariat avec le métier »