

Régie **AI-First** Demand Planning

Trois jours par semaine, un trimestre, une compétence
intégrée à votre organisation Demand Management : à
l'intersection de la supply chain et de l'intelligence artificielle.

RÉFÉRENCE

PROP-2026-09

DATE

30 juillet 2026

DÉMARRAGE

Mi-septembre 2026

FORMAT

Régie · trimestre

AXION

×

NTN Europe · BU Industrie & Rechange

Ce que vous nous avez demandé, et ce que nous en faisons

Cette proposition ne rajoute rien : elle répond point par point à vos quatre remarques. Le changement de fond est le **mode d'engagement** : la régie remplace le forfait pour cette première phase.

VOTRE DEMANDE	NOTRE RÉPONSE DANS CETTE PROPOSITION	STATUT
Recentrer sur le demand planning uniquement : les stocks sont un autre gros morceau (Kévin)	Périmètre resserré sur le demand planning. Le dimensionnement des stocks sort de cette phase et devient un lot 2 explicite.	Intégré
Garder malgré tout la vision globale de la supply chain (Kévin & Franck)	La compréhension du flux complet reste dans le dispositif : sans elle, le demand planning se traite hors contexte.	Intégré
Un nombre de jours et un TJM, pour le service achats (Franck)	La régie est ce format : 3 jours par semaine, 940 € HT le jour. Plus rien d'indicatif · c'est la base contractuelle elle-même.	Structurel
Un budget perçu un peu au-dessus du marché (Kévin)	Vous ne réglez que les jours réellement consommés, mois par mois. Plus d'enveloppe forfaitaire à valider d'un bloc.	Modèle revu
Démarrage décalé pour la disponibilité des équipes	Kick-off mi-septembre 2026, comme convenu.	Intégré

LE DISPOSITIF

Trois jours par semaine, dans votre organisation

Votre service Demand Management existe depuis mai : deux demand planners, trois prévisionnistes, deux équipes approvisionnement. Le besoin n'est pas un audit ponctuel : c'est une compétence disponible au rythme de vos décisions.

RYTHME

3 jours / semaine

Jours fixes convenus au kick-off, pour que vos équipes sachent quand nous sommes disponibles. Sur site ou à distance selon les séquences.

CADENCE

Sprints de 2 à 3 semaines

Un périmètre défini par sprint, une démonstration à la fin. Nous parlons en semaines, jamais en trimestres.

PILOTAGE

Relevé de jours

Chaque mois, un relevé des jours consommés et de ce qu'ils ont produit, validé par vous avant facturation.

Ce que la régie change pour vous. En forfait, le périmètre est figé d'avance et tout écart se renégocie. En régie, vous réorientez le travail d'un sprint à l'autre : si le demand planning révèle un sujet plus urgent, on y va sans avenant. La contrepartie est explicite : vous portez le risque de charge, là où le forfait le laissait chez nous. C'est ce que nous jugeons

le plus adapté à une phase où le périmètre exact reste à découvrir.

Le demand planning, dans son contexte

Dans le périmètre

- Processus de prévision et de planification de la demande
- Ressaisies APO / Excel et macros : l'un de vos irritants explicites
- Arbitrages OEM ↔ After Market sur la demande
- Données externes utiles à la prévision
- Cartographie du flux supply chain global (contexte)
- Cas d'usage IA priorités, avec valeur chiffrée

Hors périmètre · lot 2

- Dimensionnement des stocks de sécurité
- Méthodologie de couverture et ruptures
- Enchaînement possible après cette phase, comme évoqué le 22 juin

Principes maintenus

- **Augmenter APO, pas le remplacer** : des satellites d'intelligence métier qui lisent vos données et y renvoient le résultat
- **Human in the loop** : la décision reste chez vos planners
- **Agnostiques** sur les modèles, adaptés à votre IT et à vos contraintes de données

CHIFFRAGE

940 € HT le jour, facturé au réel

MAILLE	JOURS	MONTANT HT	COMMENTAIRE
Jour	1	940 €	Taux journalier unique, sans variation selon l'intervenant
Semaine	3	2 820 €	Rythme nominal du dispositif
Mois	≈ 13	≈ 12 220 €	Base de facturation mensuelle, ajustée au réel
Trimestre	39	36 660 €	13 semaines · engagement de cette proposition

Le repère par rapport à notre proposition précédente. La V2.1 chiffrait la mission à 16 900 € HT pour environ 18 jours-homme. Au même taux journalier, ces 18 jours représentent **16 920 € : soit six semaines de régie**. Le prix du travail est donc inchangé : ce que vous décidez ici, c'est la durée pendant laquelle vous mobilisez la compétence, et non un tarif renégocié.

940 €

TJM HT, tout intervenant

39 j

sur le trimestre

36 660 €

HT au total, facturés au réel

MODALITÉS

Le cadre contractuel

POINT	MODALITÉ PROPOSÉE
Engagement	Trimestre ferme (13 semaines), puis reconduction tacite par trimestre avec préavis d'un mois de part et d'autre.
Facturation	Mensuelle, à terme échu, sur relevé de jours validé par NTN . Paiement à 30 jours.
Rythme	3 jours par semaine, jours fixés au kick-off. Toute semaine réduite (congés, fermeture de site) est facturée au réel, jamais au forfait.
Jours non consommés	Reportables à l'intérieur du trimestre, non reportables au-delà. À confirmer
Déplacements	Journées sur site : frais de déplacement et d'hébergement refacturés au réel, sur justificatifs. À confirmer
Confidentialité	NDA en vigueur. Aucune donnée NTN utilisée pour entraîner un modèle. Hébergement européen si un traitement externalisé s'avère nécessaire, arbitré avec votre IT.
Propriété	Livrables, spécifications et paramétrages produits pendant la mission : propriété NTN Europe.
Interlocuteurs	Kévin Côme (BU Rechange) et Franck Noury (BU Industrie & After Market) côté NTN. Côté AXION : Djemel Chaouche, avec l'appui de Seb Fournier sur le cadrage.

Retour au forfait, quand le périmètre est connu

La régie est le bon format pour découvrir et cadrer. Elle n'est pas le bon format pour livrer un outil dont le périmètre est arrêté : à ce moment-là, l'engagement de résultat vous protège mieux qu'un compteur de jours.

PHASE 1 · MAINTENANT

Régie · cadrer et prioriser

3 j/semaine sur un trimestre. Sortie attendue : processus de demand planning documenté, cas d'usage priorisés avec leur valeur, feuille de route d'implémentation, premiers MVP là où le rapport valeur/effort le justifie.

PHASE 2 · ENSUITE

Forfait · implémenter

Une fois les cas d'usage arrêtés : forfait par brique, avec engagement de résultat, coût de mise en place puis maintenance mensuelle. Le lot 2 sur les stocks s'inscrit naturellement ici.

Nous ne vous demandons pas de trancher la phase 2 aujourd'hui. Elle se chiffrera sur la base de ce que la phase 1 aura révélé : c'est précisément l'objet de ces trois mois.

PROCHAINES ÉTAPES

Ce qu'il reste à faire

#	ÉTAPE	QUI	QUAND
1	Retour sur cette proposition : format, durée, modalités à confirmer	Kévin Côme · Franck Noury	Début août
2	Validation par votre service achats (jours + TJM fournis en base contractuelle)	NTN : Achats	Août
3	Contrat de régie signé, jours de présence fixés	AXION × NTN	Fin août
4	Kick-off et premier sprint	Équipes Demand Management	Mi- septembre

Le mot de fin. Vous avez monté une organisation Demand Management en mai ; il vous manque le pont entre elle et les outils qui la rendraient efficace. Ce pont ne s'achète pas en une livraison : il se construit au rythme de vos décisions. Trois jours par semaine, c'est assez pour avancer réellement, et assez peu pour que vous gardiez la main.