



Prévision des ventes
et
Optimisation des approvisionnements

Habillement – Lingerie – Chaussures – Accessoires – Linge de maison

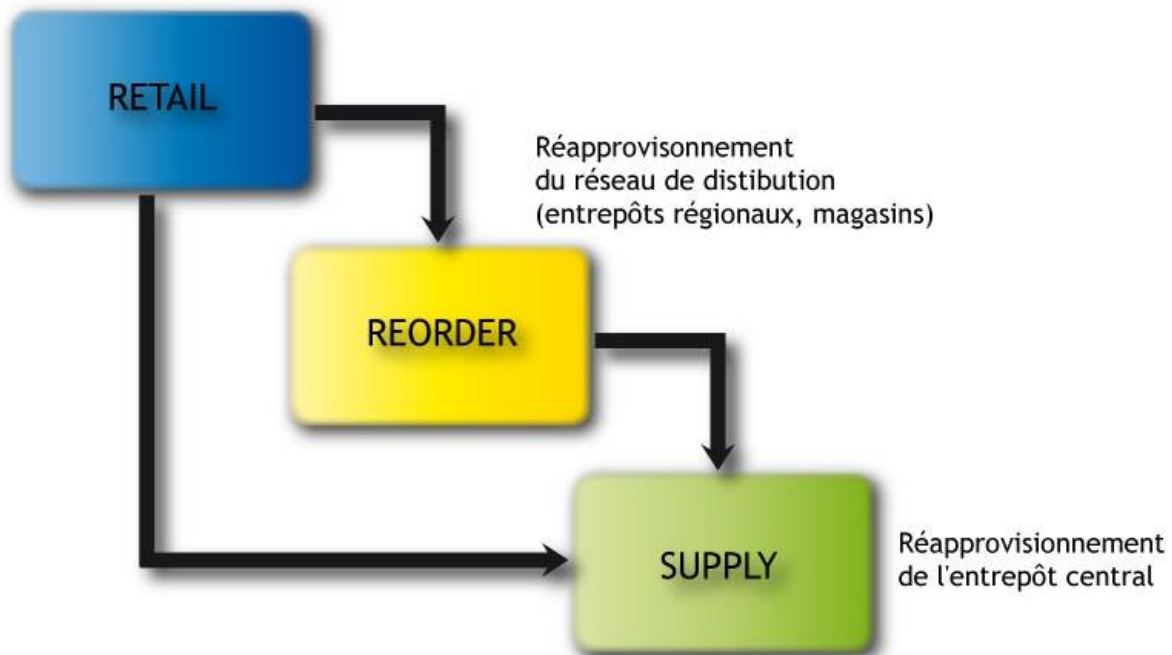
OPTIMATE est un progiciel regroupant l'ensemble des fonctions du « Supply Chain Planning » :

- Avant le démarrage des ventes en magasins
 - Budget des ventes
 - Budget des achats
 - Gestion du Plan de Collection (définition des produits de la collection)
 - Contrôle financier des achats réalisés par rapport au budget
 - Gestion des grilles de tailles d'implantation
 - Génération des commandes d'implantation

- Pendant les ventes en magasins
 - Prévisions de vente
 - Réapprovisionnements des magasins
 - Réapprovisionnements des entrepôts

La suite OPTIMATE se compose des modules suivants :

- Budgets
- Plan de collection
- Implantations



La modularité du système permet de mettre en place chaque module séparément selon les besoins de l'entreprise.

*OPTIMATE ne concurrence pas les ERP et les outils de PLM, il vient les compléter.
Il intègre de nombreux mécanismes d'optimisation qui vont bien au-delà de ceux proposés par les ERP et PLM.*



1. OPTIMATE RETAIL – prévision de la demande en modèle retail

OPTIMATE RETAIL gère l'établissement des budgets de vente et budgets d'achats, la gestion des implantations, la prévision des ventes.

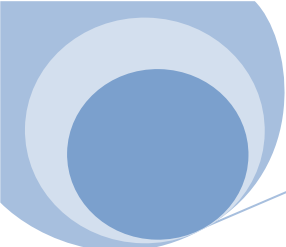
Le budget prévisionnel de vente est calculé au niveau le plus fin : par sous-famille, magasin, semaine, et selon 3 comptes : ventes normales, promotions, soldes. Les règles d'établissement du budget sont fondées sur l'analyse des flux de ventes par sous-famille, par magasin et par jour lors de la saison précédente. Le calcul tient compte des dates d'ouverture et de fermeture des boutiques, du nombre de modèle-coloris implantés par sous-famille et par magasin, et de la période et de la durée de présentation de la Sous-famille dans les magasins.

La gestion du Plan de Collection comprend les fonctionnalités qui concourent à :

- Définir les produits à mettre en collection
- Leur prix de vente
- Les types de magasins où ces produits seront implantés
- Le contrôle de la capacité des magasins
- Les quantités à acheter
- Le suivi du budget des achats

La gestion des implantations comprend :

- Le choix des grilles de taille d'implantation par modèle-coloris et par point de vente (par exemple : taille S = 1, taille M = 2, taille L = 2, taille XL = 1)
- Le choix de la « profondeur » d'implantation des modèle-coloris-taille par point de vente, c'est-à-dire du nombre de mêmes SKU à présenter par magasin (par exemple, à sélection identique, les points de vente qui tournent beaucoup auront en général une profondeur d'implantation supérieure à celles qui tournent moins pour éviter les ruptures entre deux réapprovisionnements).



En fonction du budget prévisionnel et des implantations, OPTIMATE RETAIL peut alors établir les premières prévisions des ventes au niveau :

point de vente * modèle-coloris-taille * semaine

Tant que les ventes en boutiques n'ont pas encore commencé, cette prévision est appelée « Prédiction ». Dès que les ventes ont commencé en quantité significative, OPTIMATE RETAIL révisé ces prédictions et les transforme en « prévisions statistiques » plus réalistes.

Les prédictions servent en général à déclencher les premiers -voire tous approvisionnements, tandis que les prévisions statistiques servent :

- A déclencher les réapprovisionnements des points de ventes (via le module OPTIMATE REORDER)
- A gérer les excédents et les manques prévisionnels (retour du module OPTIMATE SUPPLY vers le module OPTIMATE RETAIL), soit par une modification des implantations, soit par le déclenchement d'approvisionnements en cycles courts.

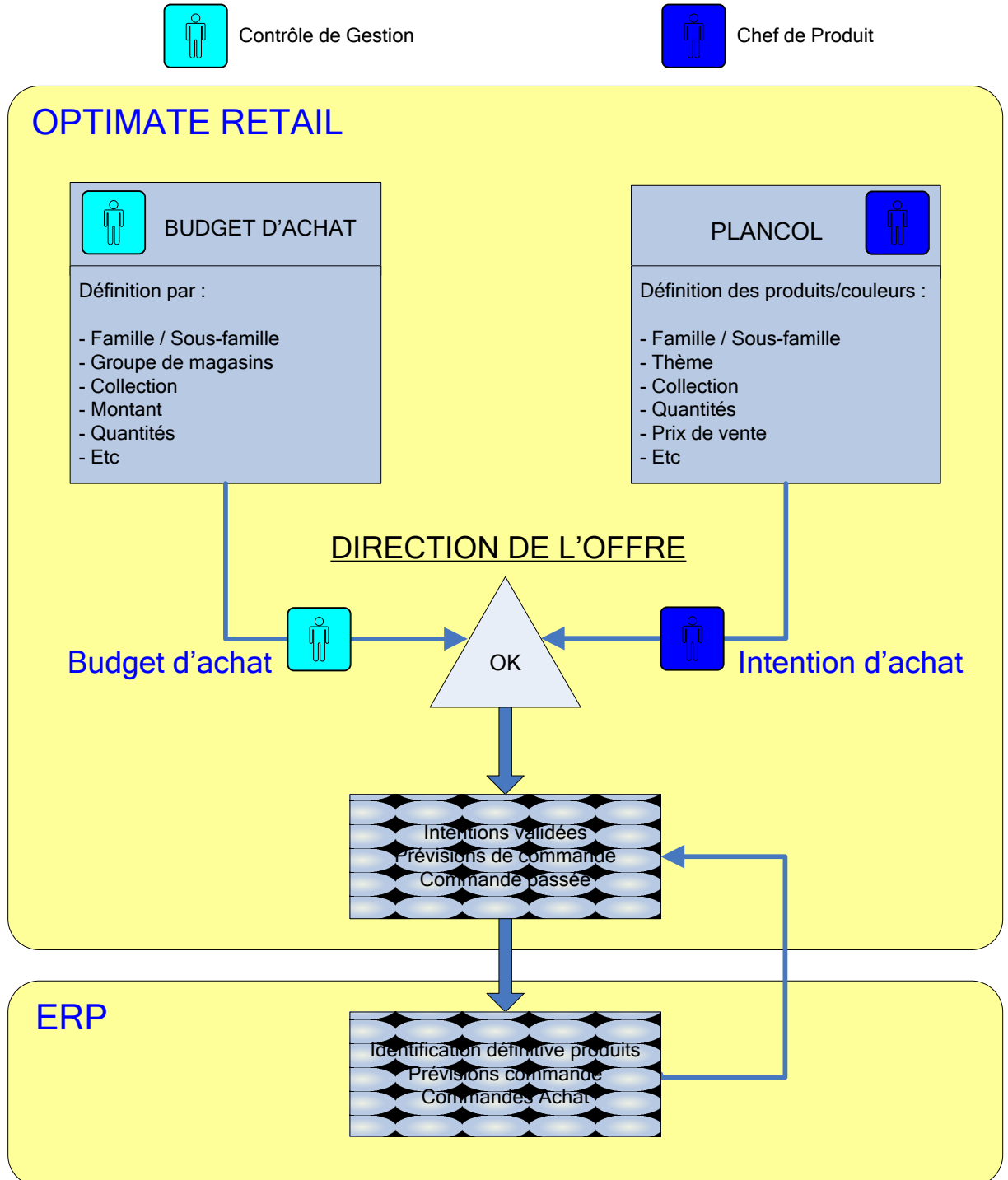
La construction des budgets d'achat (la stratégie de collection), définie au niveau

sous-famille * semaine * groupe de points de vente,

est complétée par le sous-module optionnel PLANCOL (comme Plan de Collection).

PLANCOL enrichit ces budgets d'achat en précisant les produits sur lesquels ils doivent porter, le niveau d'autorisation pour chacun d'eux, par couleur et par collection. Une fois ces intentions d'achat validées, ce module permet de suivre leur transformation en commandes d'achat.

Voici présentée ci-dessous l'interaction entre ces modules et l'ERP :





2. OPTIMATE REORDER

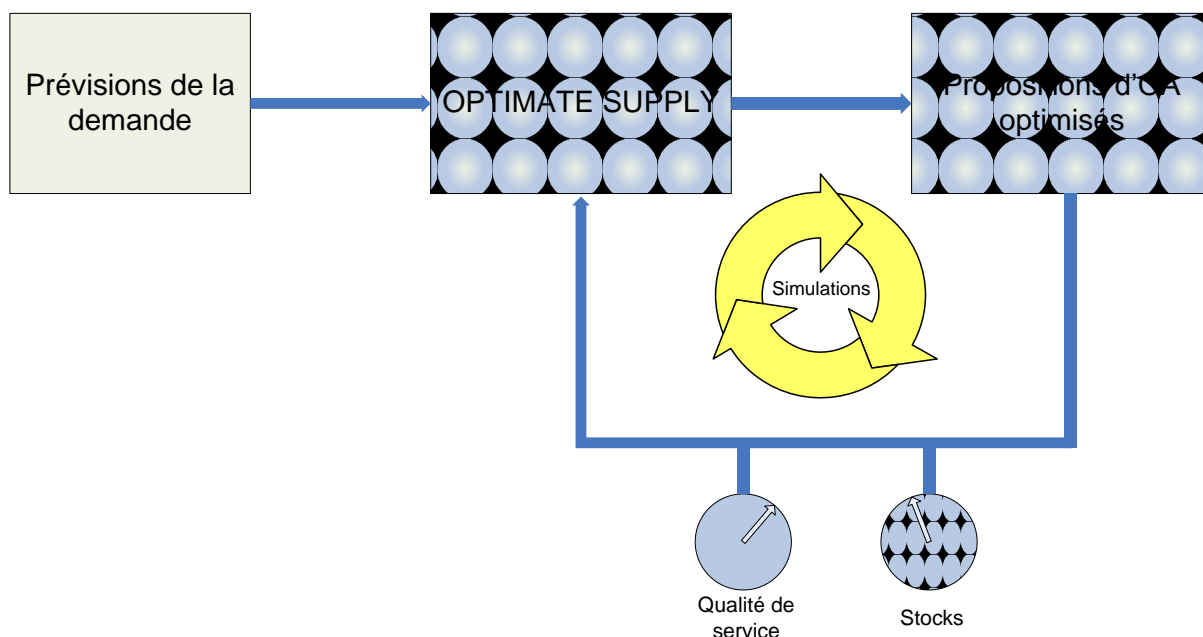
OPTIMATE REORDER gère les réapprovisionnements automatiques des points de vente et le réapprovisionnement des entrepôts régionaux. Il utilise les prévisions statistiques et leurs marges d'incertitude pour établir des réapprovisionnements par point de vente et SKU.

Les réapprovisionnements sont générés sur la base :

- Des prévisions de vente par Point de vente, par SKU et par Jour (sur un horizon paramétrable de 1 à 365 jours)
- Des stocks par SKU dans les Magasins et les Entrepôts régionaux
- Des livraisons en cours (transit)
- De règles de réapprovisionnement des points de vente et des entrepôts régionaux. Ces règles sont paramétrables :
 - Dates de réassortiment : selon le planning des réapprovisionnements des points de vente et des entrepôts
 - Quantités à réassortir :
 - En fonction de la demande prévisionnelle entre deux réassortiments
 - Reconstitution de la mise en place
- Des règles de priorité entre les points de vente
- Des règles de remplacement entre les articles
- D'ordres de réapprovisionnement des points de vente et des entrepôts régionaux typés en :
 - À déclencher immédiatement
 - Prévisionnels pour les prochains jours et prochaine semaines
- De consolidation des besoins des ressources nécessaires au niveau de l'entrepôt central

3. OPTIMATE SUPPLY

OPTIMATE SUPPLY est un système dont la fonction est de transformer des prévisions de demande consolidées en programme optimal d'approvisionnement de l'entrepôt central, dans le respect des contraintes de délais d'approvisionnement et de minima de lancement.



L'optimisation du Plan d'approvisionnement est réalisée par simulation. Le gestionnaire parcourt l'ensemble des stratégies possibles en jouant sur quelques paramètres d'optimisation, guidé par l'analyse des tableaux de bord produits à chaque simulation.

Ces tableaux de bord affichent en effet pour chaque simulation quelques indicateurs de gestion clés : **stocks restants probables** (pour les articles saisonniers), **stocks roulants probables** (pour les articles permanents), **qualité de service probable**, **marge brute dégagée**.

La simulation finalement retenue comme « optimale » est en définitive celle qui satisfait l'utilisateur. Les propositions d'approvisionnement sont générées à partir des paramètres de la simulation « optimale ».



Intégration OPTIMATE SUPPLY / ERP :

OPTIMATE SUPPLY et l'ERP sont complémentaires car OPTIMATE SUPPLY exploite un gisement d'optimisation qui reste en général ignoré des ERP disponibles sur le marché : « celui de l'optimisation statistique et dynamique des approvisionnements ».

En effet, la plupart des ERP s'efforcent d'approvisionner les quantités prévues telles quelles, comme si ces prévisions étaient des commandes certaines. Les écarts qu'ils peuvent introduire par rapport aux quantités prévues ne proviennent que de contraintes concernant pour l'essentiel :

- Les disponibilités matières et composants
- Les capacités de production
- Les délais d'approvisionnement ou de fabrication
- Les minima de lancement à respecter

En définitive, les ERP transforment les prévisions en approvisionnements réalisables, mais ignorent le plus souvent le fait que les prévisions sont incertaines : la marge d'incertitude sur les prévisions est une donnée qu'ils n'utilisent pas (en particulier pour les articles saisonniers).

Ils négligent donc un gisement d'optimisation essentiel, celui de la recherche du meilleur compromis entre :

- Qualité de service
- Et
- Stocks

Ce qui est précisément l'objectif majeur de SUPPLY.



Les points forts de la suite OPTIMATE :

- Logiciel conçu pour le secteur textile
- Modularité et adaptabilité du logiciel
- Intégration aisée dans le SI hôte
- Compatibilité avec tous les ERP du marché
- Capacité à faire des prévisions sur articles permanents et articles saisonniers
- Utilisation de modèles de prévisions statistiques évolués et éprouvés
- Implantation extrêmement rapide
- Analyse des prévisions de vente à plusieurs niveaux d'agrégation « produits * marchés »
- Pilotage par l'utilisateur de l'optimisation de la stratégie d'approvisionnement, en tenant compte des marges d'incertitude
- En termes de ROI : OPTIMATE est généralement rentabilisé en une saison