



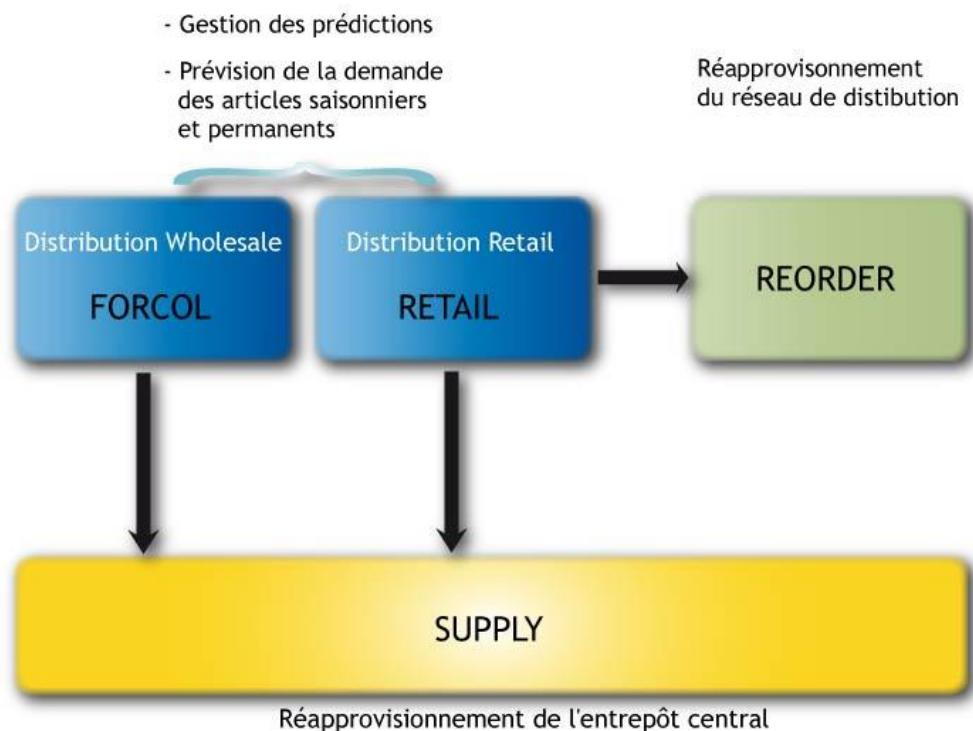
Prévision des ventes
et
Optimisation des approvisionnements

Habillement – Lingerie – Chaussures – Accessoires – Linge de maison

OPTIMATE est un système intégrant les fonctions de base du « Supply Chain Planning », à savoir :

- Les prédictions
- La prévision de la demande
- L'optimisation du plan d'approvisionnement

La suite OPTIMATE se compose des modules suivants :



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

OPTIMATE s'adresse aux entreprises utilisant les canaux de distribution suivants :

- Multimarques indépendants
- Succursales
- Franchisés
- Affiliés
- Grands Magasins
- Concessions de surface
- Grande Distribution
- VPC / VAD
- Grands comptes
- Agents exportation
- Internet (B to C)



1. OPTIMATE FORCOL – Préviation de la demande Wholesale

OPTIMATE FORCOL traite le cas de la commercialisation des :

- Articles permanents non présentés en collection
- Articles permanents présentés en collection : articles non systématiquement renouvelés à chaque collection, mais néanmoins avec un fort taux de reconduits.
- Articles saisonniers : présentés en collection et dont une fraction plus ou moins importante des ventes peut se faire en réassortiment.

A noter qu'OPTIMATE FORCOL convient dans le cadre d'une distribution mixte (Wholesale/Retail) dans laquelle la part de la distribution Retail n'excède pas 10% du total des ventes.

En option, OPTIMATE FORCOL propose une fonctionnalité qui assiste l'élaboration des « Prédications » de demande (« prédictions » = prévisions élaborées avant le démarrage des ventes).

Cette fonctionnalité met à la disposition du service marketing et du réseau commercial les historiques de ventes des articles et des clients.

Elle permet aux membres désignés des services marketing et commerciaux de proposer des prédictions de ventes, par modèle-coloris, client ou groupe de clients.



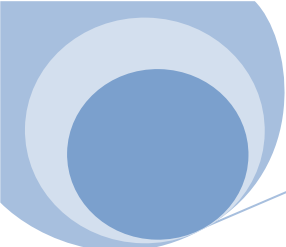
2. OPTIMATE RETAIL – Préviation de la demande Retail

OPTIMATE RETAIL gère l'établissement des budgets de vente, 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 des implantations comprend toutes les fonctionnalités qui concourent :

- A la sélection des modèle-coloris à implanter dans les différents points de vente. C'est l'étape qu'OPTIMATE RETAIL appelle « Sélection des produits ». La segmentation de la distribution gérée par OPTIMATE RETAIL permet d'accroître l'efficacité de cette fonction (la gestion des sélections produits respecte en effet la segmentation de la distribution : taille des points de vente, type d'emplacement commercial, zone géographique)
- A la gestion des grilles de taille d'implantation par modèle-coloris et par point de vente
- A la gestion 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
- Au contrôle de la capacité des magasins



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

Ces prévisions sont transmises aux modules OPTIMATE SUPPLY et OPTIMATE REORDER qui ont pour fonction de réapprovisionner le réseau de distribution (entrepôt central, entrepôts régionaux, points de vente).



3. OPTIMATE REORDER

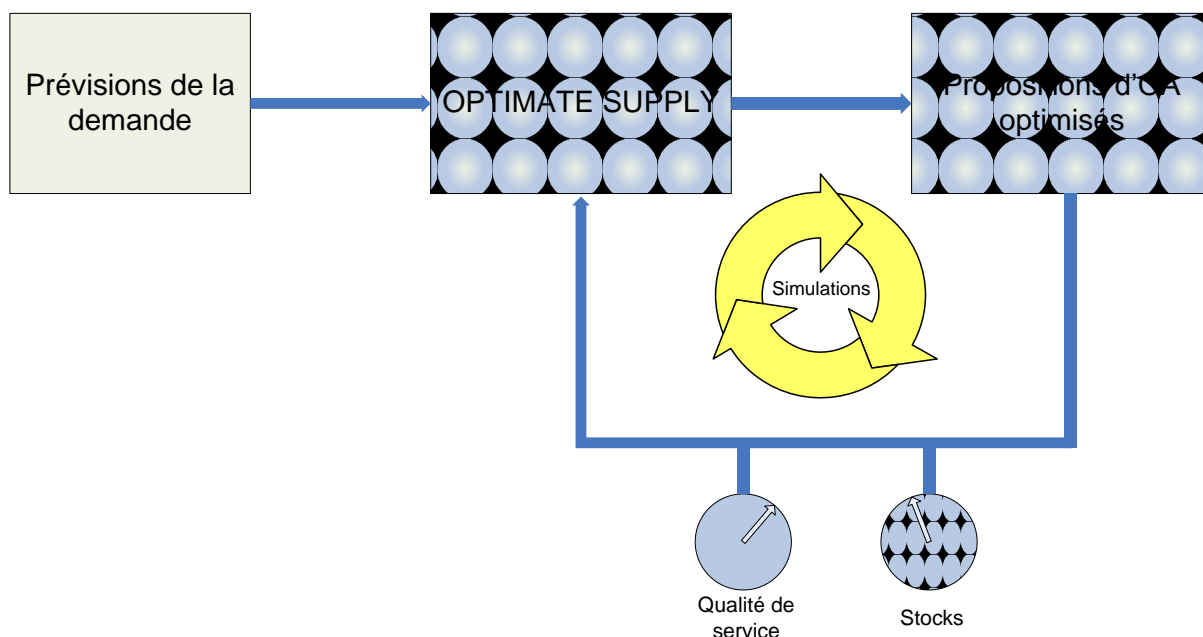
OPTIMATE REORDER gère les réapprovisionnements automatiques des points de vente et le réapprovisionnement des entrepôts régionaux. Il utilise les prévisions statistiques et leurs marges d'incertitude pour établir des réapprovisionnements par point de vente et SKU.

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 prochaines semaines
- De consolidation des besoins des ressources nécessaires au niveau de l'entrepôt central

4. 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