

TOM TAILOR PRÉPARE SA CROISSANCE

VALEUR AJOUTÉE

- *Fiabilité des prévisions pour les besoins d'un marché complexe*
- *Emission des commandes d'achats au bon moment afin de garantir la disponibilité des matières*

OFFRE TXT E-SOLUTIONS

- *Demand Planning*

RÉSULTATS

- *Fiabilité des prévisions désagrégées (niveau produit)*
- *Réduction des annulations et des sur plus de commandes à court terme*
- *Réduction des délais de mise sur le marché des nouvelles collections*

Profil de la société

Fondée en 1962, TOM TAILOR AG, est une des sociétés connaissant le plus fort taux de croissance dans le secteur de la mode. Il y a 10 ans la société, comptait à peine plus de 50 employés, aujourd'hui son effectif dépasse les 380 personnes. Tom Tailor a lancé un nouveau mode de vie grâce à ses collections. En 1979 TOM TAILOR présente sa première collection de vêtements sport homme. Outre le grand succès rencontré lors de leur commercialisation, la société s'est constamment appliquée à diversifier ses collections. Aujourd'hui TOM TAILOR crée et distribue différentes

lignes de vêtement avec le style qui lui est propre : TOM TAILOR Homme, Femme, Boys & Girls et Mini. A ces lignes, s'ajoutent treize lignes de produits vendus sous licence (ceintures, sacs, chaussures ou chaussettes). Avec plus de 30 000 points de vente dans plus de 80 pays, TOM TAILOR fait de la mode un divertissement permanent.

Le contexte

La largeur de gamme produits et sa forte croissance durant les trois dernières années ont poussé TOM TAILOR à se doter d'un nouveau système informatique, adapté au secteur de la mode et permettant la prévision et la planification de la demande et des ventes. Le rythme auquel se succédaient les collections ne permettait plus une gestion manuelle, et nécessitait l'adoption d'un outil de planification permettant d'améliorer la planification et les prévisions : 12 collections femme, 6 collections homme sur plus de 12 dates de livraison, 6 collections Boys & Girls et 6 collections Mini Boys & Girls chaque année sans parler des programmes flash, quick et XPS.

Objectifs

L'objectif : pouvoir présenter à temps chaque

nouvelle collection au client. Sur la base des premières commandes, un plan de vente doit être préparé le plus rapidement possible et les stocks de matière correspondant doivent être planifiés pour chaque article. Ainsi, il est possible d'envoyer à temps les commandes d'achats aux fournisseurs. Plus les prévisions sont précises, plus les commandes d'achats sont émises rapidement et plus la disponibilité en magasins de produits de qualité au bon moment et en quantité nécessaire est assurée.

Pourquoi TXT ?

Au cours de sa recherche TOM TAILOR a rapidement porté son choix sur TXT e-solutions. Outre son niveau d'expertise dans le secteur de la mode, un des critères déterminants a été le nombre important de références dans le secteur. De plus, TXT Demand Planning s'intégrait facilement aux systèmes existants, dans un contexte de coûts maîtrisés, tout en laissant la marge de manœuvre suffisante permettant au client d'appliquer son savoir-faire interne aux processus de planification. A peine trois mois après le lancement de l'outil, TOM TAILOR fut en mesure d'enregistrer les premiers résultats positifs.

Autre point positif : l'interface universelle et conviviale permettant de connecter le système de planification TXT à pratiquement tous les systèmes de gestion internes.

La solution

TOM TAILOR a implémenté la solution TXT Demand Planning version Web.

Le département commercial commence par présenter les nouvelles collections ; à peine les premières commandes arrivées, le système de planification prépare une estimation des besoins effectifs. Bien avant la réception de la dernière commande de la collection, l'outil TXT a déjà intégré les données de planification au processus d'achat, a généré automatiquement une estimation des besoins en matières et a priorisé l'envoi des commandes aux fournisseurs (parmi les 70

disponibles). Sur la base de la proposition, les départements commerciaux et achats attribuent les commandes. La précision des prévisions de ventes, permet à TOM TAILOR et à tous ses fournisseurs, de ne plus avoir à faire face à des annulations ou à des commandes intempestives, ce qui renforce la collaboration entre la société et ses sous-traitants, élément primordial pour TOM TAILOR qui ne dispose pas de ressources productives en interne.

Les résultats

Tout au long du projet, TXT e-solutions s'est révélé être un partenaire disposant d'une grande expertise et le module TXT Demand Planning une solution sur laquelle TOM TAILOR pouvait s'appuyer au quotidien dans son activité. Les principaux avantages

identifiés à l'issue de la collaboration ont été les suivants :

- Une grande expertise des métiers de la mode
- Une aide effective dans la gestion de toutes les collections et des lignes de produits
- Une implémentation très rapide
- Une planification et des prévisions de ventes beaucoup plus précises
- La possibilité d'intégrer le savoir-faire interne de TOM TAILOR dans l'outil de planification
- Une réduction des délais de mise sur le marché des nouvelles collections
- Une très grande flexibilité dans l'intégration avec les systèmes de gestion existants
- Une base solide pour l'expansion ultérieure de TOM TAILOR

“ Nous avons trouvé en TXT e-solutions un éditeur particulièrement compétent dans le secteur de la mode et un véritable partenaire pour TOM TAILOR. Avec TXT Demand Planning nous sommes, aujourd'hui, en mesure d'obtenir la précision souhaitée en matière de planification de la demande, tout en gardant la possibilité d'intégrer à la solution notre savoir-faire interne. ”

Burkhard Stuhlemmer – Directeur Financier TOM TAILOR AG, Hambourg