



Dossier de Presse

Sommaire

3

Présentation

3

TXT e-solutions

3

Dirigeants

4

Problématique marché

4

TXTPERFORM2008

5

La solution : Une approche métier centrée sur les processus

5

Problématiques sectorielles

5

La mode et la distribution textile

7

Les biens de grande consommation et l'industrie

9

Le retail

11

Problématique fonctionnelle

Présentation

TXT e-solutions

Fondée en 1989, **TXT e-solutions** est un éditeur de logiciels international, acteur majeur de l'édition de solutions stratégiques pour les entreprises, il leur permet de mieux gérer les processus liés à leur chaîne de valeur. Les solutions proposées par TXT aident les entreprises à améliorer leurs performances afin d'impacter positivement leurs résultats globaux.

Cotée à la bourse italienne (segment STAR-TXT IM), depuis juillet 2000, la société dispose d'un effectif de 600 personnes. En 2008, la société a réalisé un chiffre d'affaires consolidé de 57,6 millions d'euros. Le siège social de TXT est basé à *Milan*, l'entreprise compte également des implantations en Italie, à *Paris* et *Lyon* (France), à *Barcelone* (Espagne), à *Chemnitz* et à *Halle* (Allemagne), à *Bussum* (Pays Bas), à *Londres* et *Wynyard* (Royaumes Unis) et à *New York* (USA).

En France, TXT e-solutions emploie 25 personnes et compte plus de 50 références clients, pour un chiffre d'affaires de 5,5 millions d'euros en 2008.

Afin de répondre aux besoins de ses clients, TXT a depuis son origine investi dans l'innovation technologique et les processus métier, en faisant ainsi les pierres angulaires de son succès. La recherche et le développement tient un rôle primordial chez TXT. En effet, la société a investi 11,8 % de son chiffre d'affaires 2008 dans la R&D.



Dirigeants



Alvisse Braga Illa
Chairman TXT Group

Alvisse Braga Illa est diplômé en Ingénierie de l'Ecole Polytechnique de Milan. Il a enseigné pendant dix ans au Massachusetts Institute of Technology, de Cambridge, sur les systèmes de communication satellitaire. A partir de 1974, il dirige la division recherche et développement d'Italtel avant de fonder la société Zeltron S.p.A en 1977. Il prend la direction de Ducati S.p.A. en 1988 et assure la restructuration de la société. En 1983, il fonde TXT, qui se divisera par la suite en deux entités: TXT Automation Systems (cédée à ABB en 1997), et TXT e-solutions (1989).



Marco Guida
CEO, TXT Group

Diplômé en Ingénierie Electronique, Marco Guida a été responsable d'un groupe de Fabrication Intégrée d'ordinateurs chez Pirelli Informatica jusqu'en 1994, année où il est rentré chez TXT e-solutions. Il a d'abord été responsable de la Division « Advanced Information Systems » et, depuis 2000 est Vice Président. Actuellement il est responsable de la gestion et des résultats des filiales étrangères et de toutes les business units de TXT e-solutions. Il supervise également le processus de satisfaction clients.



Gilles Alais
*Directeur Commercial,
TXT e-solutions France*

Gilles Alais est titulaire d'une maîtrise d'informatique appliquée à la gestion des entreprises et d'une licence en sciences économiques. Il possède une expérience significative acquise chez des éditeurs

internationaux de progiciels ERP/APS. Après avoir exercé successivement les fonctions de consultant, directeur de projet et ingénieur d'affaires, il rejoint TXT en 2002 dans le cadre du développement de la filiale française. Il est aujourd'hui Directeur Commercial et porte-parole de TXT France, chargé du développement du réseau commercial indirect auprès des partenaires.

Problématique marché

Dans un marché mondialisé, la gestion optimale de la Supply Chain (SC) devient un levier de performance de l'entreprise. Pourtant, ce nouveau contexte complexifie les règles du jeu avec une Supply Chain qui devient beaucoup plus étendue, une concurrence accrue qui pousse les entreprises au changement et une plus grande prise de risques.

En conséquence, les entreprises disposent d'une visibilité et d'un contrôle réduits sur la Supply Chain impactant de fait leurs marges. Cela pousse ainsi les entreprises à prendre une série de mesures au niveau de la Supply Chain en évoluant vers une SC pilotée par la demande et profitable, en mettant en place des processus collaboratifs entre clients et fournisseurs visant des objectifs communs et en recherchant une SC transparente et des performances mesurables.

Ces nouvelles problématiques s'inscrivent dans le cadre des priorités actuelles des entreprises que sont l'amélioration de la satisfaction client, la réduction du coût total de la Supply Chain et des fonds de roulement.

TXTPERFORM2008 : une suite de gestion de la Demande et de la Supply chain avec une approche décisionnelle

TXTPERFORM2008, la suite progicielle de TXT, se base sur les meilleures pratiques métiers utilisées par les entreprises et permet de couvrir l'ensemble des processus de la Supply chain de la construction des budgets et de l'offre produits jusqu'à la prévision et l'approvisionnement amont et aval.

En 2008, TXT a lancé **TXTPERFORM2008**, suite logicielle développée pour supporter les stratégies supply chain impactant sur l'ensemble des performances de l'entreprise.

TXTPERFORM2008 est basée sur les meilleures pratiques sectorielles et apporte une association exceptionnelle de fonctionnalités d'analyse. Combinées à la technologie, ces dernières permettent aux utilisateurs de prendre des décisions, basées sur des données factuelles, afin d'aboutir à une compréhension complète des implications associées et des impacts sur les performances de l'entreprise.

L'expérience acquise par TXT depuis de nombreuses années auprès de ses clients (plus de 600 répartis dans le monde, parmi les acteurs majeurs de leur secteur) lui a permis de développer plusieurs offres sectorielles, au sein de **TXTPERFORM2008**, dédiées aux marchés de la mode et de la distribution textile, de la distribution et des biens de grande consommation.

Une intégration plus étroite des processus métier clé (internes ou transverses à l'entreprise) constitue un des pré-requis permettant à l'entreprise de bénéficier des dernières tendances et de gagner ainsi en compétitivité.

TXTPERFORM2008 facilite la planification, la communication, la prise de décisions ainsi que la gestion des performances d'un bout à l'autre de la supply chain. La solution supporte la gestion des processus transversaux et organisationnels tels que le Sales & Operations Planning (S&OP), le PLM (Product Lifecycle Management), la gestion des relations fournisseurs (Supplier Relationship Management -SRM) et la planification des marchandises et assortiments (Merchandise and Assortment Planning - MAP).

TXTPERFORM2008 a été développée sur la base des composants technologiques Microsoft, le produit est le résultat d'un partenariat de longue date avec Microsoft.

TXT e-solutions bénéficie du statut de partenaire Microsoft « Gold Certified Partner ». En France, TXT compte de nombreux partenaires, parmi lesquels Sopra Group, Viséo, Citwell et Metis Consulting, qui s'appuient sur les solutions TXT afin de répondre aux enjeux d'optimisation de la supply chain.

La solution : Une approche métier centrée sur les processus

Une supply chain efficace permet de disposer du bon produit au bon endroit et au bon moment. Réel jusqu'à hier, ce paradigme ne sera plus suffisant à l'avenir. En effet, pour être plus compétitives, les entreprises doivent davantage mettre l'accent sur la rentabilité. Une approche fondée sur les processus métier permet d'intégrer différentes fonctions : assurer plus de visibilité et de disponibilité de l'information à l'aide d'indicateurs de performance transversaux et suivre l'état des matières et des produits tout au long de la chaîne. Cette approche est devenue un point incontournable pour assurer la compétitivité d'une entreprise.

L'optimisation du processus dans son ensemble apporte des résultats qui vont au-delà de celle des parties isolées de chaque étape. Le niveau d'intégration obtenu dans la solution **TXTPERFORM2008** permet de synchroniser les plans, d'améliorer la réactivité face à l'imprévu, d'obtenir plus de flexibilité au niveau des opérations et d'augmenter la visibilité de l'ensemble de la supply chain. Un tel degré d'intégration processus permet ainsi d'augmenter la qualité fournie au client.

La couverture de processus transversaux tels que le S&OP (Sales & Operations Planning) et le PLM (Product Lifecycle Management) de la suite de supply chain management **TXTPERFORM2008** a été reconnues parmi les plus performantes par les plus grands cabinets de conseil européens.

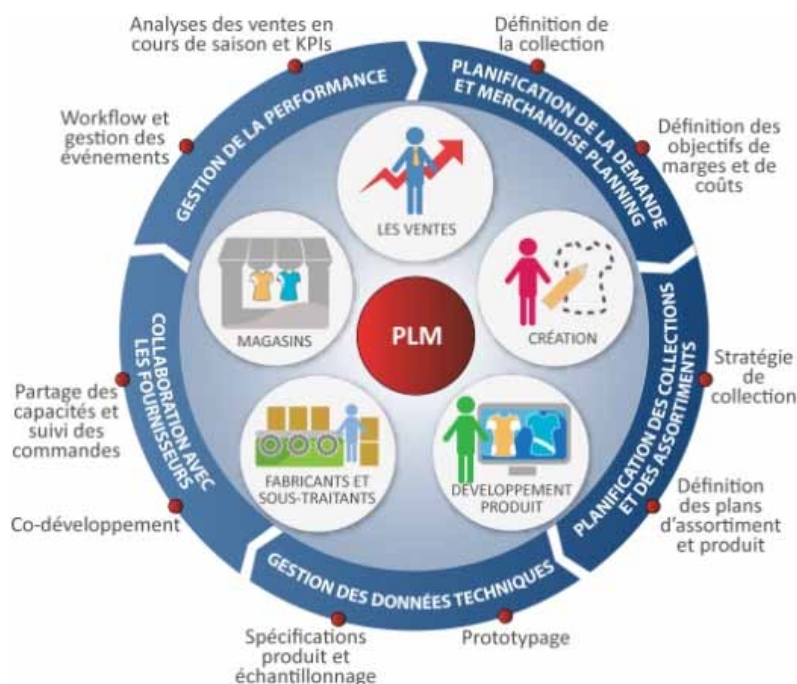
Problématiques sectorielles uniques : une réponse spécifique

La mode & la distribution textile

Contexte

Le secteur de la mode se différencie à différents niveaux de tout autre secteur d'activité. Dans cet univers, le marketing doit être très développé et être en mesure de réaliser des campagnes publicitaires d'envergure. En effet, l'objectif majeur est de susciter l'intérêt des consommateurs en leur donnant envie d'acheter des produits indépendamment de leurs réels besoins (chaussures, accessoires, textile, etc.).

Confrontées à de long processus de développement, les entreprises du secteur de la mode et de l'habillement doivent également gérer un aspect mondial de leur supply chain. Une mauvaise gestion de la chaîne logistique, peut dans certains cas, nuire à leur capacité de compréhension des évolutions du marché et de réponse à la demande client, toujours très volatile dans ce secteur. Parmi les tendances majeures relatives à la mode et à l'habillement, on constate une verticalisation progressive de l'activité, depuis la production jusqu'à la distribution en passant par la vente. Les entreprises du secteur qui maîtrisent leur supply chain au niveau mondial entreprennent de plus en plus fréquemment une extension de leurs réseaux de distribution à l'international. L'apparition de tels facteurs fait émerger le besoin grandissant des entreprises de la mode et de l'habillement d'associer à des processus métier sophistiqués une infrastructure technologique adaptée.



L'offre TXT

Le PLM (Product Lifecycle Management) fer de lance de la rentabilité pour le secteur de la mode et la distribution textile.

L'enjeu métier de la mise en place d'une solution PLM vise à réduire les délais de mise sur le marché, les coûts liés au produit et à concevoir de nouveaux produits répondant davantage aux attentes du marché. L'importance accordée à la conception produit tend à diminuer au profit de deux autres premiers facteurs qui sont le coût produit et la réduction des délais. En effet, les entreprises du secteur textile doivent améliorer leur trésorerie, liée à la conception produit, pour assurer leur développement de manière conséquente.

Une croissance durable, des cycles de trésorerie réduits, le développement rapide et efficace de produits, etc. sont des facteurs qui, s'ils sont en ligne avec les objectifs stratégiques et financiers de l'entreprise, représentent les enjeux majeurs des producteurs et des distributeurs textiles. Aujourd'hui, le PLM est un processus largement reconnu comme facteur clé de performance et est devenu incontournable pour faire face à ces challenges.

TXTPERFORM2008 Fashion and Apparel (PLM) couvre l'ensemble des processus de la conception du produit à la mise en rayon. La solution apporte une vision améliorée de certains domaines tels que la gestion des données produit, le développement de collection, la collaboration avec les fournisseurs, etc. Elle permet d'intégrer l'ensemble de ces données au pilotage de la demande et des marchandises. En déployant la solution PLM, les entreprises peuvent s'attendre à des bénéfices significatifs :

Réduction des risques d'échec de lancement de produit : le PLM est piloté par le merchandising et permet aux entreprises d'être plus proches du client et de concevoir ainsi le bon produit au bon moment.

Respect des objectifs budgétaires.

Réduction des tâches administratives, du surdéveloppement et de la prolifération des références (SKU).

Diminution du coût des matières grâce à la réutilisation des matières premières pour d'autres produits.

Eviction des conflits dans les processus, en permettant aux personnes de se concentrer sur les activités à valeur ajoutée.

Optimisation des délais de développement : selon une étude d'AMR Research, ces délais peuvent être réduits jusqu'à 50 % ce qui permet ainsi de maximiser les marges et de réduire au minimum les quantités soldées.

Quelques exemples de résultats obtenus chez les clients PLM de TXT :

- + 8 % d'augmentation des ventes ;
- - 10 % réduction de la mise sur le marché « time to market » ;
- - 50 % réduction des ruptures.

Quelques références françaises : Céline, Damart, Eminence, Lancel, Le Tanneur, Longchamp, Louis Vuitton Malletier, Okaidi, Sergent Major, S.T. Dupont, Well, etc.

Quelques références internationales : Adidas, Desigual, Diesel, Dolce & Gabbana, Fendi, Gucci Group, Hugo Boss, Loewe, Marc Jacobs, Sergio Tacchini, Valentino Fashion Group, etc.

Les biens de grande consommation et l'industrie

Contexte

Les entreprises du secteur des biens de consommation tentent à disposer de marques d'ampleur globale. En déployant une supply chain agile et adaptée à leurs besoins spécifiques, elles parviennent à se différencier de la concurrence. Les entreprises ont intégré cette problématique et réalisent aujourd'hui d'importants investissements dans leurs processus supply chain, qui deviennent ainsi de plus en plus matures. Bien qu'une supply chain mature ne garantisse pas une augmentation des ventes, elle permet aux entreprises de maintenir leur rentabilité en période de développement. Nombre d'entre elles savent que, bien souvent, la croissance se fait au détriment de la rentabilité. Pour pallier à d'éventuelles difficultés à satisfaire la demande du marché, elles doivent disposer d'une supply chain efficace et flexible plutôt que d'un outil inadapté et construit à la hâte.

L'offre TXT

Le processus S&OP (Sales & Operations Planning) : comment atteindre des performances optimales grâce à une supply chain rentable ?

Les leaders du secteur des biens de consommation utilisent le processus de S&OP pour mettre en oeuvre des stratégies promotionnelles efficaces, interpréter les comportements d'achat du consommateur, grâce à la segmentation des magasins et des points de vente, mais également planifier leurs lancements produits.

Le processus S&OP joue ainsi un rôle déterminant dans leur stratégie. Il les aide à améliorer la mise sur le marché de nouveaux produits et permet à leurs équipes cross-fonctionnelles de s'aligner sur les opportunités du marché. Pourtant pionnières dans l'adoption de solutions de planification, les entreprises de biens de consommation sont en léger retard sur le développement de processus S&OP tirés par la demande. Elles devraient cependant ne pas tarder à y adhérer car ce mécanisme, représenté par les activités promotionnelles, est le plus important pour piloter la demande.

Disposer d'un processus structuré synchronisant la gestion de la demande et la supply chain et offrant une vue unique de l'ensemble des processus amont (gestion commerciale, opérations, supply chain et finance) permet d'établir une véritable collaboration entre les fonctions et la prise de décision consensuelle. Le processus S&OP permet aux différents utilisateurs métiers de travailler ensemble et de prendre des décisions visibles par tous, basées sur les objectifs de l'entreprise.

TXTPERFORM2008 offre un niveau d'intégration des processus métier unique qui permet la mise en place d'un processus S&OP sophistiqué. L'approche collaborative proposée est fondée sur un modèle de workflow intégrant l'ensemble des informations apportées par les acteurs impliqués. Des fonctionnalités avancées de génération de scénarios optionnels « what-if » et d'équilibrage de la demande et de l'approvisionnement viennent compléter l'offre, qui propose ainsi une réelle solution intégrée à l'entreprise.

Basée sur les meilleures pratiques métiers et accessible via l'interface Microsoft Excel, **TXTPERFORM2008** est la solution adaptée pour traduire les prévisions en différentes vues (client, volume, valeur ou financier) adaptées aux exigences de chaque fonction, permettant ainsi d'apporter une totale transparence dans la prise de décision à court, moyen et long terme.

L'approche S&OP proposée par TXT permet de :

Atteindre plus rapidement l'objectif stratégique global de l'entreprise.

Atteindre une supply chain plus mature.

Harmoniser la demande avec la couverture fonctionnelle.

Créer un processus de décision transparent.

Permettre une collaboration cross-fonctionnelle entre les différentes entités de l'entreprise.

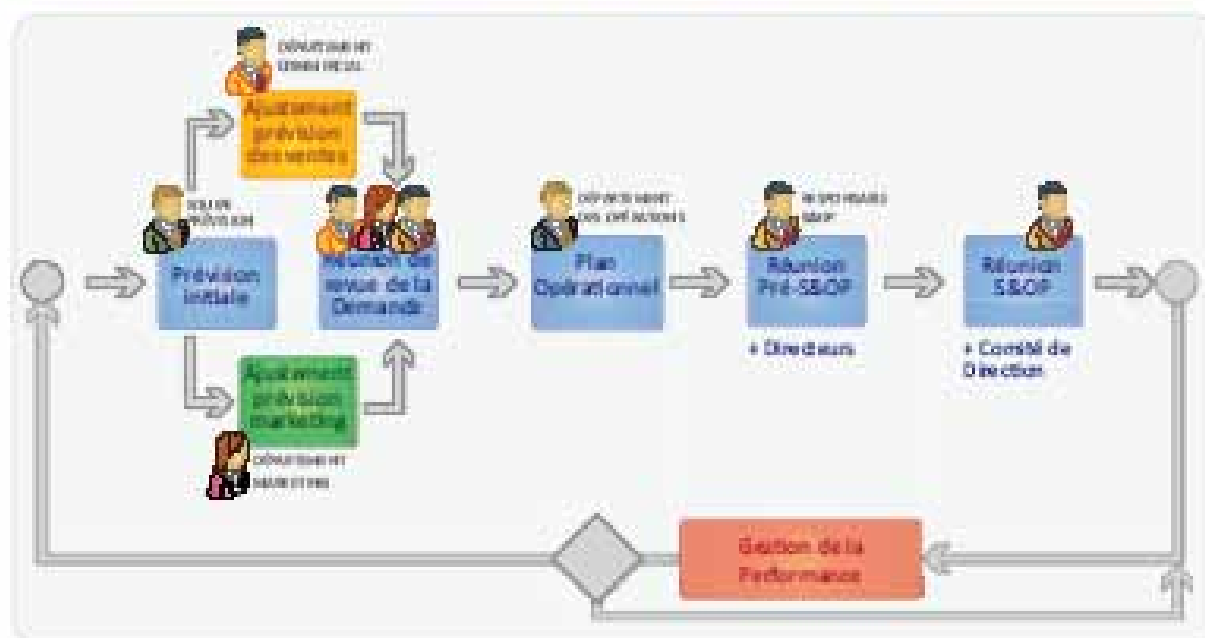
Quelques exemples de résultats obtenus par les clients S&OP de TXT :

- + 40 % de fiabilité des prévisions ;
- - 15 % réduction des stocks ;
- - 40 % réduction des délais de planification.

Quelques références françaises : Airwell, Blédina, Darégal, Gemalto, Laboratoires Galderma, Les Grands Moulins de Paris (Délifrance), Messier-Dowty, Sperian Protection, etc.

Quelques références internationales : Amadori, Berlys Alimentación, Chiesi Farmaceutici, Coca Cola HBC, EMI, Findus Group, Lavazza, Lindt & Sprüngli, Schweppes S.A., Weetabix, etc.

Gestion des processus intégrée avec la gestion des performances



LE RETAIL

Contexte

L'excellence supply chain de l'univers de la distribution réside dans la compréhension et l'équilibrage de trois points : disponibilité en rayon, disponibilité en stock et gestion des coûts. Piloter efficacement ces facteurs impacte positivement sur la supply chain et permet à l'entreprise d'améliorer sa performance et sa compétitivité.

Pour les leaders de la distribution, la supply chain est un élément différenciateur stratégique qui apporte un réel avantage compétitif. Non seulement soucieuses du contrôle des coûts, les entreprises voient dans la gestion de leur supply chain un élément clé pour leur stratégie.

Aujourd'hui, les entreprises les plus avancées dans le domaine de la supply chain, travaillent avec leurs partenaires pour être toujours plus performantes, rapides et efficaces dans la conception, le développement, la livraison, l'étalonnage et la vente de leurs produits. La gestion de la chaîne logistique est de plus en plus considérée par les entreprises comme une source de valeur et d'avantage concurrentiel. Ainsi, afin d'atteindre leurs objectifs, les distributeurs se concentrent sur quelques unes des stratégies suivantes :

- Déployer des supply chains capables de répondre à des délais de production serrés.
- Lancer un produit dans des délais de mise sur le marché réduits.
- Disposer de processus bénéficiant d'une forte intégration avec leurs fournisseurs.
- Elaborer et entretenir une base de produits stables.
- Intégrer la notion de gestion demande et des réapprovisionnements et ainsi optimiser les prévisions.

L'offre TXT

Les solutions de TXT e-solutions adaptées au secteur de la distribution :

- Collaborative Demand Planning & Forecasting and Promotion Planning
 - Prévision et planification par attributs à tous les niveaux ; algorithmes de prévisions « best in class ».
 - Planification des promotions et évaluation de leur impact sur les objectifs financiers et les stocks.
- Sales Budgeting
 - Planification par volume et par valeur avec la possibilité de révisions dynamiques.
 - Capacités de simulation (mode « what-if ») avancées, de comparaison de scénarios et d'analyse des performances.
- Assortment Planning
 - Segmentation et planification de l'assortiment au niveau du magasin.
 - Visibilité du mix produit sur les niveaux de service, les ventes et les marges.
- Replenishment Planning
 - Répond aux besoins clients et centralise la distribution en fournissant les quantités produit au moment adapté.
 - Prise en compte de toutes les contraintes même dans le cadre de réseaux complexes multi-niveaux.
 - Simulation de scénarios pour évaluer l'impact sur les stocks et les niveaux de service.

Quelques exemples de résultats obtenus par les clients retail de TXT :

- Optimisation de la prédiction des volumes supplémentaires liés aux opérations promotionnelles.
- Evolution de la croissance, à 2 chiffres, en termes de ventes et de surface allouée par les distributeurs aux collections dédiées.
- Réduction des coûts et des ruptures de stocks.
- Amélioration de la disponibilité des meilleures ventes sur l'ensemble des boutiques, passée de 65 % à 94 %.
- Croissance du taux de rotation des stocks et réduction des risques d'obsolescence.

Quelques références françaises : *Auchan, Groupe Casino, La Redoute, Nicolas, Habitat, Du Pareil au Même, Groupe Zannier, etc.*

Quelques références internationales : *Chelsea Football Club, Entertainment Retail Group, Eroski, Gerry Weber International, s. Oliver Bernd Freier, VF Europe bvba (Wrangler, Lee, Napapijri), etc.*

Problématique fonctionnelle : la gestion de la relation fournisseurs

Un réseau d'approvisionnement sous contrôle devient très vite valorisé !

La globalisation du commerce a engendré une transformation en profondeur des supply chains. Les entreprises ont de plus en plus tendance à externaliser certaines activités à faible valeur ajoutée et non centrales à des tiers et à s'approvisionner auprès de fournisseurs asiatiques ou indiens. Les supply chains qui s'étendent au niveau global font émerger une nouvelle donnée : la gestion du risque. Gérés de manière optimale, les réseaux d'approvisionnement contribuent de manière significative à la performance de la supply chain ainsi qu'à l'amélioration du niveau de service fourni aux clients et consommateurs finaux.

Un réseau d'approvisionnement fiable, flexible et transparent peut être un élément concurrentiel différenciant s'il s'appuie sur une bonne gestion des relations fournisseurs (SRM).

En marge de leur relation fournisseurs, les entreprises cherchent en particulier à résoudre les problématiques suivantes :

Respect des normes qualitatives associées aux questions de responsabilité sociale et éthique.

Interruptions fréquentes des processus et allongement des délais.

Niveau de visibilité sur le réseau insuffisant, qui rend la résolution des problèmes lente et difficile à gérer.

Communication insuffisante ou absente entre le producteur/détaillant et ses fournisseurs.

L'offre TXT

La solution **Supplier Relationship Management de TXT e-solutions - TXTCHAIN**, aide les entreprises à construire un environnement de travail collaboratif en connectant les réseaux d'approvisionnement et logistique et soutient le pilotage de l'ensemble des processus supply chain, du fournisseur au magasin. TXTCHAIN intègre les processus de pilotage et de collaboration, de sourcing et de négociation, de gestion des commandes et de l'avancement, de gestion logistique et de documentation associée et de gestion du workflow. Il permet de :

Améliorer la communication et le transfert des informations.

Réduire les coûts.

Diminuer les délais.

Assurer une meilleure réactivité.

TXTCHAIN fait partie de la solution de gestion de la supply chain et de la performance **TXTPERFORM2008**. En intégrant les processus d'approvisionnement et de sourcing au développement produits et aux processus aval de la supply chain, telles que la planification de la production et la gestion de la demande, **TXTPERFORM2008** offre une gestion de la supply chain de bout en bout.

Grâce aux fonctionnalités intégrées d'analyse supply chain et de gestion des workflows, la solution permet de déterminer les liens de causes à effets des prises de décisions et d'effectuer les meilleurs arbitrages à chaque étape du processus. Pour une évolution optimale de la supply chain en chaîne de valeur, le SRM est élément fondamental.

