



Planification de l'Offre et des Assortiments

Une solution intégrée end-to-end pour des processus plus efficaces et des performances optimisées

La performance de l'offre est un levier majeur de rentabilité pour les acteurs de la Distribution et du Luxe

Illustration – Exemple d'une entreprise de taille moyenne

CA ET DEMARQUE		
CA TOTAL HT		112 050 000 €
% Saisonnier	60%	67 230 000 €
Sell Thru Full Price	40%	
Assiette Démarque	50%	
Tx Démarque moyen	30%	
Retours	10%	
Taux de rupture	20%	
% Permanent	40%	44 820 000 €
Sell Thru Full Price	70%	
Assiette Démarque	25%	
Tx Démarque moyen	20%	
Retours	5%	
Taux de rupture	10%	
Marge brute HT générée		72 150 000 €
ASSORTIMENTS		
TOTAL REFERENCES /AN		1 000
% Saisonnier	80%	800
Nbre moyen d'échantillons	2,5	2000
Coût échantillon	250 €	500 000 €
PVM Entrée TTC		120 €
PAM Rendu		27 €
% Permanent	20%	200
VOLUMES		
TOTAL VOLUMES /AN		1 500 000
% Saisonnier	60%	900 000
% Permanent	40%	600 000
STAFFING		
ETP Concernés par les processus couverts		15
% Temps consacré aux management des données		30%

Caractéristiques de l'entreprise (cf. tableau ci-joint)

- Une entreprise de taille moyenne, avec un chiffre d'affaire d'environ 112 millions €
- 1 500 000 pièces vendues par an
- Une offre construite autour de 1 000 références par an, dont 60 % produits Saisonniers et 40 % de produits Permanents
- Un prix de vente moyen d'entrée TTC de 120 €, avec une structure de démarque agressive

Améliorateurs et enjeux*

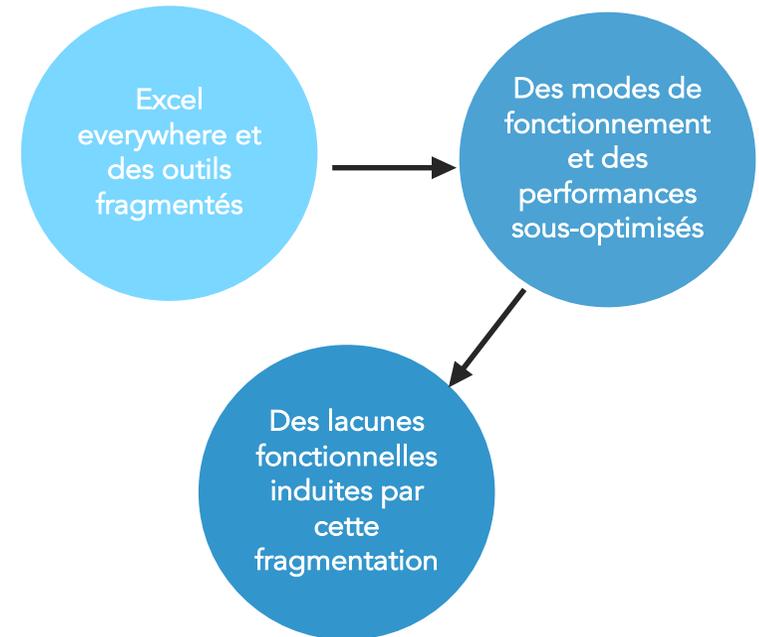
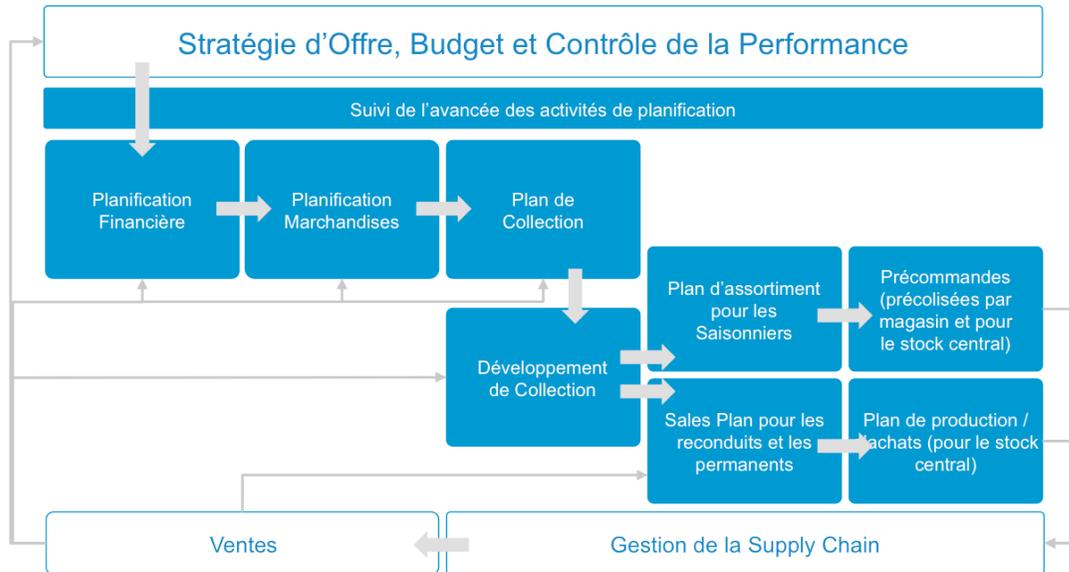
- 1 point d'amélioration du Sell Through Full Price → 2 650 000 € de marge additionnelle
- 1 point de réduction du taux de rupture → 750 000 € de marge additionnelle
- Gain de productivité de 30% dans le traitement des informations → Environ 300 JxH

*Note : Cette illustration s'appuie sur un modèle de simulation plus détaillé

Le processus de planification de l'offre et des assortiments vise à convertir un budget en structures de collections et en assortiments pertinents par magasin et par période

Ce processus est progressif, complexe, multi-acteurs et multi-étapes...

...et souvent sous-optimisé dû à des outils et méthodes fragmentés et partiels



Au final, des performances produits mal anticipées et des marges sous-optimisées

Nous avons conçu une application end-to-end, couvrant l'ensemble du cycle de planification autour de 5 modules et intégrant les bonnes pratiques « métier »

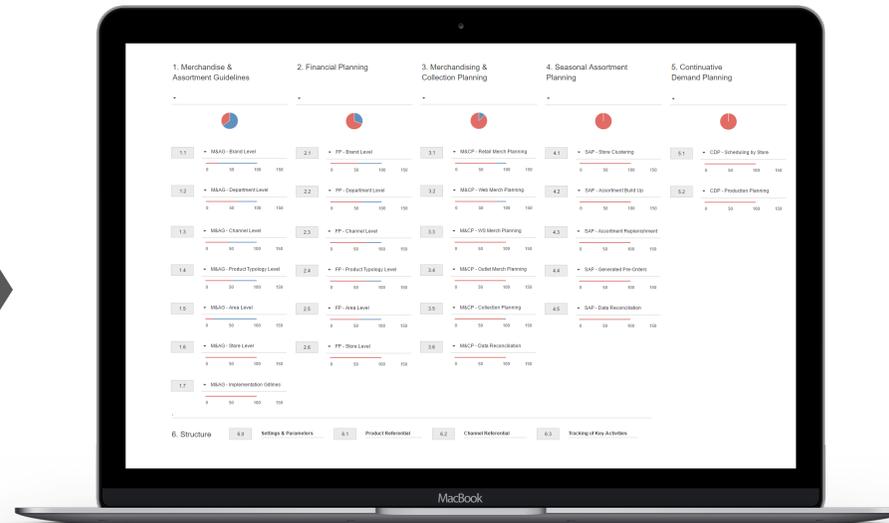
Plan de Marchandises

Plan Financier

Plan de Collection

Sales Plan – Reconduits et Permanents

Planification des assortiments - Saisonniers



- Un processus **collaboratif**, **progressif** et **récurrent**, avec une ergonomie de type Excel
- Une **cohérence « native »** entre les paramètres de stratégie d'offre et la construction des plans
- Des **logiques d'héritage** des paramètres pour travailler par écart et se focaliser sur les leviers clefs
- Des **points de contrôle** de cohérence aux différentes étapes
- Une **cohérence end-to-end** des indicateurs métiers nécessaires et suffisants

Notre application s'appuie sur les atouts de la plateforme Anaplan et l'expérience métier de l'équipe Klartis



- Collaboration et Cloud
- Modélisation et calculs en temps réels
- Simple et intuitif
- Analyses et simulations à tous les niveaux
- Pas de limite au nombre d'utilisateurs ou aux volumes de données



- 150+ missions dans les secteurs :
 - Retail
 - Luxe
 - Grande Consommation
- Une quinzaine de missions menées autour de la planification de l'offre et des assortiments

Distribution et Réseaux	Grande Consommation	Luxe et Mode



Des bénéfices pour nos clients en matière d'accompagnement projet, de rapidité de mise en œuvre et d'évolutivité de la solution

ACCOMPAGNEMENT SUR LES PROJETS

- ✓ Un accompagnement de Klartis au cours du projet sur les aspects opérationnels, de Management de Projet et de Conduite du changement
- ✓ La possibilité de bénéficier d'une expertise métier accumulée au fil de nombreuses missions menées en France et à l'étranger
- ✓ Une intervention organisée par « sprint », basée sur les principes d'interactivité avec les opérationnels et d'itérativité, conformément à la méthodologie agile

RAPIDITE DE MISE EN ŒUVRE

- ✓ Une conception de l'application modulaire pour permettre une mise en œuvre progressive
- ✓ Des choix de simplicité pour une mise en place rapide
- ✓ Des points d'articulation prédéfinis avec les systèmes source pour faciliter l'intégration de la solution

ADAPTABILITE ET EVOLUTIVITE

- ✓ Une capacité d'adaptabilité basée sur les potentialités de la plateforme Anaplan
- ✓ Un design fonctionnel évolutif, pour couvrir des besoins futurs plus sophistiqués