

Matinée Spéciale Supply Chain

Comment optimiser sa performance financière
et satisfaire sa demande client?



En partenariat avec
Supply Chain Magazine

Supply Chain
MAGAZINE

Cegid

VOUS AVANCEZ NOUS AVANÇONS



Table Ronde

“Fiabilité des prévisions et pilotage intelligent des approvisionnements”



Table ronde

“Fiabilité des prévisions et pilotage intelligent des approvisionnements”

- ❖ Sébastien Hertz,
Directeur des achats et des approvisionnements de **Linvosges**
- ❖ Gérard Le Roux, Directeur de Projet du **Groupe Royer**
- ❖ Jean-Marie Lecomte, Partenaire Associé de **A2 Consulting**
- ❖ Eric Dessert, Expert Supply Chain de **Cegid**

Animée par Cathy Polge,
Rédactrice en Chef de **Supply Chain Magazine**

Table Ronde

“Fiabilité des prévisions et pilotage intelligent des approvisionnements”



❖ A2 CONSULTING

- ❖ Jean-Marie Lecomte, Partenaire Associé
- ❖ Cabinet de conseil en organisation et management
 - ❖ Cabinet indépendant, 65 consultants
- ❖ Accroître la performance opérationnelle des enseignes et accompagner la transformation de leurs organisations





Table Ronde

“Fiabilité des prévisions et pilotage intelligent des approvisionnements”

- ❖ « Comment jugez-vous la situation de la trésorerie d'exploitation de votre entreprise ? »



Table Ronde

“Fiabilité des prévisions et pilotage intelligent des approvisionnements”



- ❖ **+ 50%** des entreprises disparaissent à cause de problèmes de trésorerie
- ❖ En période de crise, disposer de suffisamment de **cash** est une nécessité absolue pour poursuivre son activité.

Gestion de la trésorerie est primordiale
= Maîtrise du BFR

Table Ronde

“Fiabilité des prévisions et pilotage intelligent des approvisionnements”



❖ LINVOSGES

- ❖ Sébastien Hertz,
Directeur des achats et des approvisionnements
- ❖ Spécialiste du Linge de maison haut de gamme
- ❖ Réseau multicanal
 - ❖ B2C : VAD traditionnelle et web, boutiques, magasins d'usine
 - ❖ B2B : réseau de commerciaux

linvosges
L'avenir du linge linge

Table Ronde

“Fiabilité des prévisions et pilotage intelligent des approvisionnements”

Matinée Spéciale Supply Chain



❖ LINVOSGES

❖ Quelques chiffres

- ❖ 80 opérations commerciales actives simultanément
- ❖ 700 000 commandes/an, 800 000 colis, 8 000 références actives

❖ Sourcing

- ❖ 115 fournisseurs
- ❖ Négoce et matières premières
- ❖ Europe & Asie

❖ Les enjeux

- ❖ Diminuer les ruptures
- ❖ Diminuer les surstocks
- ❖ Diminuer le chiffre d'affaires perdu



linvosges
L'amour du bon linge

Table Ronde

“Fiabilité des prévisions et pilotage intelligent des approvisionnements”



❖ GROUPE ROYER

- ❖ Gérard Le Roux, Directeur de Projet
- ❖ Leader européen du négoce de chaussures
 - ❖ Aster, Charles Jourdan, Chipie, Converse, Kickers, MOD8...
- ❖ Réseau multicanal
 - ❖ GSS/GSA, magasins détaillants chausseurs, jeanners/magasins de PAP/chaînes de magasins de sport



Table Ronde

“Fiabilité des prévisions et pilotage intelligent des approvisionnements”



❖ GROUPE ROYER

❖ Quelques chiffres

- ❖ CA 2010 : 280 M€
- ❖ 1050 salariés
- ❖ Plus de 32 millions de paires de chaussures vendues par an

❖ Sourcing

- ❖ Implanté en Asie depuis 30 ans
- ❖ 85% de la production réalisé en Asie
- ❖ 150 usines
- ❖ 350 personnes attachées au bon déroulement de la production
- ❖ Garanti d'un réassort entre 48 et 72 heures.

❖ Les enjeux

- ❖ Sécuriser les délais de livraison
- ❖ Diminuer les stocks résiduels de produits finis



Every
day
we
wear
Kickers®

*Tous les jours nous portons Kickers

Flagship Kickers
46-48 rue du Four
75006 Paris



MOD8

petits détails,
grands bonheurs



**THE RIGHT
TO
BE AN
OUTSIDER**

Table Ronde

“Fiabilité des prévisions et pilotage intelligent des approvisionnements”

Matinée Spéciale Supply Chain



❖ CEGID

- ❖ Eric Dessert, Expert Supply Chain
- ❖ 1 000 enseignes, 20 000 magasins, 70 pays
- ❖ Solutions métiers pour le commerce spécialisé :
*Construction de l'offre - Budgets d'achat & Open to Buy,
Prévisions - Supply Chain - Pilotage des stocks - Gestion commerciale multicanal - Pilotage magasin...*



Matinée Spéciale Supply Chain

Comment optimiser sa performance
financière et satisfaire sa demande client?



Merci de votre attention

**Suivez-nous sur :
www.cegid.fr/retail**

