



CUSTOMER STORY

Moleskine

Moleskine tourne la page et optimise sa chaîne d'approvisionnement

Défis

Moleskine devait gérer la planification de la chaîne logistique en tenant compte de la complexité croissante de la marque, dans une combinaison d'environnements de fabrication sur stock et de fabrication à la commande. Ils avaient besoin d'un outil de prévision de la demande qui augmenterait les niveaux de service et réduirait le fonds de roulement.

Industrie

- Biens de consommation

Solutions

- Demand Planning
- Inventory Optimization
- Replenishment

Résultats

- Amélioration de 70% de la précision des prévisions de vente
- Réduction du fonds de roulement de 15%, augmentation de la rentabilité
- L'augmentation des taux de remplissage du plateau réduit les pertes de ventes sur le point de vente

À propos de Moleskine

Moleskine, basé à Milan, a ressuscité en 1997 le légendaire carnet utilisé par les artistes et les penseurs. Il vend désormais plus de 16 millions de produits par an. Le groupe Moleskine comprend des activités en Europe, dans les Amériques et en Asie.

Projet et Objectifs

Le directeur des opérations de Moleskine®, Stefano Giani, a un travail unique. Il contribue à maintenir la tradition des carnets de notes légendaires utilisés par les artistes et les penseurs au cours des deux derniers siècles, parmi lesquels Vincent van Gogh, Pablo Picasso et Ernest Hemingway. Pourtant, Giani le fait d'une manière particulièrement

moderne. Alors que les racines parisiennes du 19^{ème} siècle ont évolué, Moleskine a lancé de nouvelles lignes de produits et services afin de combler le fossé entre les mondes analogique et numérique.

À travers différents canaux et modèles de services, Moleskine maintient son mélange singulier de tradition et d'innovation. Ainsi, Giani se retrouve à gérer la planification de la chaîne logistique en tenant compte de la complexité croissante de la marque.

La société produit maintenant 1 000 références dans une combinaison d'environnements de fabrication sur stock et de fabrication à la commande. Il maintient un taux d'innovation

produit élevé, 20% par an. Et elle dessert 25 000 points de vente dans 105 pays, via des canaux aussi divers que le commerce de détail en direct, le commerce électronique direct, le B2C et le B2B.

"Nous devons gérer un profil de demande inhabituel, avec une dynamique similaire à celle du secteur de la mode", explique Giani. "L'innovation rapide des produits et les longs délais d'exécution ont créé une déconnexion entre les ventes réelles et le réapprovisionnement des stocks. Nous avons besoin d'un outil de prévision de la demande qui augmenterait les niveaux de service et réduirait le fonds de roulement."

"Nous avons des modèles commerciaux qui varient non seulement d'un canal à l'autre - B2C, B2B, commerce électronique direct, vente au détail directe, mais également d'un même canal", ajoute-t-il. "En B2C, Moleskine exerce ses activités sur certains marchés en vendant directement aux détaillants, la distribution s'effectuant par l'intermédiaire d'un 3PL; dans les autres segments, les grands distributeurs gèrent les achats et la distribution. Le stock en consignment est un autre modèle. Moleskine supervise la planification des stocks et livre les marchandises au centre des distributeurs."

Jour Après Jour

Moleskine a installé SO99 + de ToolsGroup pour planifier et optimiser sa chaîne d'approvisionnement. Le logiciel calcule les prévisions de la demande, optimise les stocks et génère des propositions d'approvisionnement pour la gestion de la distribution et du réapprovisionnement, en fonction des prévisions de la demande consolidées et des politiques de service prenant en charge les canaux de vente au détail et de commerce électronique.



L'innovation rapide des produits et les longs délais d'exécution ont créé une déconnexion entre les ventes réelles et le réapprovisionnement des stocks. Nous avons besoin d'un outil de prévision de la demande qui augmenterait les niveaux de service et réduirait le fonds de roulement. "

SO99 + prévoit et planifie via un modèle axé sur les services. En commençant par le niveau de service souhaité, la solution prend en compte les contraintes logistiques pour calculer le niveau de stock optimal, les paramètres critiques tels que les niveaux de stock de sécurité et de réapprovisionnement, ainsi que les propositions de réapprovisionnement.

Le logiciel utilise des données quantitatives et qualitatives pour générer des prévisions de demande fiables qui identifient l'optimisation des stocks et les points d'équilibre. Cela aide Moleskine à améliorer ses résultats d'exploitation dans le cadre de scénarios complexes fondés sur ses différents canaux et la demande du marché.

SO99 + aide Giani à gérer les variantes de canal B2C de Moleskine et son canal B2B, où la planification et l'exécution varient en fonction de la quantité et de la personnalisation. Pour une personnalisation légère, les produits des macro-centres de Moleskine situés en Amérique du Nord, en Italie et en Asie sont confiés à une agence de personnalisation locale.

Résultats

Avec SO99 +, Moleskine a réalisé une amélioration remarquable de 70% de la précision des prévisions de vente. Cela s'est traduit par une visibilité accrue de la chaîne logistique, une augmentation des taux de remplissage des stocks, une réduction des ventes perdues au point de vente et une réduction des stocks - et ont aidé Giani à mieux gérer la chaîne logistique derrière la stratégie de marque complexe.

Moleskine a également réduit son fonds de roulement de 15%, augmentant sa rentabilité et libérant du fonds de roulement pour financer sa croissance. Cela comprenait Evernote Notebooks, pour les utilisateurs qui souhaitent créer des versions numérisées de notes manuscrites; des promotions comme un cahier Hobbit; et même les applications iOS, Android et Windows Phone. Free Capital a également financé de nouveaux canaux de vente, dans des lieux de voyage tels que les gares et les aéroports, afin d'approfondir la couverture géographique de Moleskine.

+ ToolsGroup

Veillez visiter notre site Web à l'adresse toolsgroup.com pour en savoir plus sur la manière dont nous aidons les grandes marques du monde entier à améliorer la planification de leur chaîne d'approvisionnement.