STOKOMANI OPTIMISE SES RÉAPPROVISIONNEMENTS MAGASINS AVEC AZAP

UN PARTENARIAT ÉVOLUTIF DEPUIS 2015

STOKOMANI, acteur de référence sur le marché français du déstockage et du discount, s'est adjoint l'expertise d'AZAP, éditeur de logiciels spécialiste de la Supply Chain agile, intelligente & responsable, afin de soutenir son développement. Un accompagnement qui, depuis 2015, ne cesse d'évoluer au rythme des besoins de l'enseigne et des enjeux du marché.

Afin de répondre au mieux à la croissance de son réseau de distribution, au développement du commerce digital et au besoin de piloter les flux aval de ses plateformes vers ses points de vente, STOKOMANI a lancé en juillet 2015 une consultation pour sélectionner un logiciel de planification avancée de la Supply Chain (APS). L'enseigne a choisi l'éditeur AZAP, dont la palette de fonctionnalités proposées facilite et rend plus efficace le travail de l'utilisateur.

STOKOMANI en quelques chiffres	
Société créée en 1961 600 M€ de CA en 2019 22 millions de passages en caisse 122 magasins en France 3 000 collaborateurs 600 grandes marques partenaires 6 univers produits	200 000 m^2 de surface de vente 1 600 m^2 / magasin en moyenne 175 000 m^2 de surface logistique en propre 10 000 références actives en magasin 20 000 références créées / an 30 à 100 palettes livrées par magasin / semaine

2015 - Gérer le fort développement du réseau de magasins

Au début de l'aventure STOKOMANI, l'activité se concentre sur le B2B, avec très peu de magasins. Fin 2003, l'enseigne compte 8 points de vente. À partir de 2004, sous l'impulsion du fils du fondateur, Jean-Jacques Namani, l'enseigne décide de développer son réseau de magasins en France, à raison de 3 à 4 nouveaux magasins par an. Depuis 2014, la marque intensifie son développement avec 8 à 10 ouvertures annuelles.

Jusqu'en 2015, STOKOMANI utilise un outil de pilotage des réassorts de magasins développé en interne. Cet outil, qui réajuste des stocks sur la base des ventes passées, est devenu obsolète. L'entreprise s'interroge alors sur les impacts que l'accélération de ses ouvertures de magasins a sur ses approvisionnements. Elle lance un appel d'offres pour trouver un logiciel capable de gérer ses assortiments et la saisonnalité de ses flux, d'approvisionner des produits vendus en plusieurs conditionnements, mais aussi de diminuer les saisies. Le but étant de faciliter les ouvertures de magasins.

« *Nous avons choisi AZAP pour plusieurs raisons. La qualité de ses références, d'abord : nous avons pu savoir comment s'était déroulé l'accompagnement prodigué à d'autres clients. L'humain ensuite : nous avons rapidement noué une relation de partenariat et de confiance avec les équipes* », explique **Benoit Cruypelinck, Directeur des approvisionnements chez STOKOMANI**. À l'époque, le choix se porte sur les solutions AZAP planification et AZAP prévision des ventes. *« Pendant toute la phase projet du déploiement, entre 2015 et 2016, nous avons bénéficié d'une solide expertise des équipes AZAP, sur la partie cadrage notamment. Le triptyque performance, coûts et délais a été très bien respecté* », ajoute-t-il.

« Ce premier projet réalisé avec AZAP a été une véritable réussite. Jusqu'alors, nous n'effectuions pas de prévisions des ventes. Grâce à AZAP, nous avons mis en place une cellule prévisions des ventes, séparée de la partie approvisionnement des magasins, et ainsi pu anticiper les flux par rapport aux besoins. Nous avons également pu intégrer tout ce qui est correction des promotions de nos catalogues, retraiter les historiques de ventes, les remplacements produits effectués par les acheteurs, et gagner une demi-journée par semaine sur la descente des commandes », détaille **Benoit Cruypelinck**.

Ce premier projet réussi a lancé le début d'un véritable partenariat entre STOKOMANI et AZAP. « *Nos échanges réguliers avec les chefs de projets donnent parfois naissance à de nouveaux projets* », commente **Olivia Mortier, Cheffe de projet et responsable des prévisions chez STOKOMANI**.

« AZAP a réellement accompagné la croissance de STOKOMANI. Les outils mis en place nous ont énormément facilité l'ouverture des magasins, en dupliquant la gestion de magasins modèles. Nous avons pu ainsi, sur une seule semaine, au niveau logistique, transférer un tiers des stocks prévus pour l'implantation du magasin. Cela nous a permis de gérer un pic, entre 2018 et 2019, de 24 ouvertures de magasins suite aux rachats d'enseignes, soit +118% de magasins sur cette période », note **Benoit Cruypelinck**. En 2019, STOKOMANI a géré 440 000 couples produits / variantes logistiques, l'équivalent de 2,2 millions de lignes de commandes passées et de 193 M€ de marchandises livrées à ses magasins.

2019 – Optimiser les stocks de permanents

En 2019, STOKOMANI fait de nouveau appel à AZAP, cette fois pour optimiser les approvisionnements de ses produits permanents. Sur la base des prévisions de ventes magasins, AZAP calcule les commandes fournisseurs en tenant compte des contraintes d'achats et de celles des plateformes logistiques.

En effet, STOKOMANI constate que certains de ses produits dits « permanents » (i.e. devant toujours être présents en magasin et pouvant être facilement approvisionnés auprès de ses fournisseurs) sont parfois en rupture. Un projet est alors lancé sur ce périmètre de produits pour calculer les besoins fournisseurs à partir des prévisions de ventes magasins. « *C'était un projet relativement complexe car transverse : en plus des équipes ayant participé aux premiers projets, nous avons inclus les équipes achats* », se souvient **Olivia Mortier.**

Et de poursuivre : « *AZAP a vraiment su répondre à notre besoin et traduire nos contraintes d'achats dans un nouveau process qui nous permet aujourd'hui de limiter nos ruptures et nos surstocks sur les permanents. Nous pouvons gérer la fiabilité de nos prévisions à un niveau macro – l'univers STOKOMANI par exemple – mais aussi à un niveau micro, pour un seul produit dans une boutique. La mise en place a été très souple et bien menée côté AZAP* **».**

« *Le premier bénéfice de ce partenariat pluridimensionnel est l'accompagnement d'AZAP, qui sait répondre autant à nos petits problèmes quotidiens que nous soutenir en période de crise. Notamment après les deux confinements de 2020, AZAP a su nous aider à recréer un historique des ventes et à assurer la pérennité de notre prévision. Nous nous retrouvons aussi dans des moments plus conviviaux, comme lors des club utilisateurs qui nous permettent de nous rencontrer entre utilisateurs AZAP et de nous projeter sur différentes méthodes de travail et de nouveaux processus que nous pourrions implanter en nous inspirant des autres. Les chefs de projet restent à l'écoute de nos problématiques et proposent régulièrement de nouvelles fonctionnalités afin de répondre au mieux à l'évolution des process, ou de nouvelles versions comme AZAP4.0* », affirme **Olivia Mortier.**

2021 – Affiner la politique de stocks et intégrer les nouvelles pratiques du commerce en ligne

Pour répondre à l'évolution des défis de ses clients, AZAP a fait évoluer sa mission et sa raison d'être afin de les aider à optimiser leur performance économique et environnementale grâce à une nouvelle génération de logiciels de pilotage des flux Supply Chain et à une offre innovante de services d'accompagnement : AZAP4.0.

Dans le cadre de l'amélioration continue, STOKOMANI a adopté AZAP4.0 Store Replenishment pour optimiser ses aléas, une des composantes de sa politique de stocks.

Trois ans d'historique et de prévisions sont envoyés depuis l'ERP de STOKOMANI dans AZAP. Le module de prévisions d'AZAP élabore une prévision des ventes au niveau famille de produits. Puis il utilise les 4 dernières semaines de vente au niveau produits pour calculer des coefficients de répartition de cette prévision à la famille entre les différents produits. Ce qui donne à STOKOMANI un plan de vente au produit. Sont intégrés ensuite les stocks et les en-cours, issus de l'ERP. Enfin, STOKOMANI ajoute une contrainte : la politique de stock, composée d'une part du facing (stock de présentation minimal en magasin censé ne jamais être consommé) et d'autre part d'un stock aléas (stock de sécurité qui assure un taux de service cible sans consommer le facing).

AZAP propose ainsi un plan d'approvisionnement contraint qui sert à réassortir les magasins de STOKOMANI toutes les semaines. AZAP4.0 est utilisé spécifiquement pour travailler sur le stock aléas, uniquement sur un périmètre de produits appelé « produits disponibles » (i.e. présents en magasin et en entrepôt).

« *On commence par les produits qui ont une mise en vente minimum de 6 semaines : on leur impose un taux de service minimum de 70%, 10 semaines : 80%, 14 semaines : 90%. C'est un process vraiment massif et très facile à mener grâce à AZAP, qui calcule le stock de sécurité correspondant en fonction des données saisies et de la fiabilité des ventes* », estime **Olivia Mortier.** « *AZAP permet de simplifier le processus car dès lors que nous avons rempli la première ligne, nous pouvons dupliquer le paramètre à toutes les lignes visibles, regarder les résultats et utiliser les calculs proposés par AZAP pour voir la proportion du stock de sécurité sur notre facing* », complète-t-elle.

STOKOMANI part du principe que si le stock aléas représente +20% du facing, c'est que l'aléas est trop élevé et qu'il faut ajuster le stock de sécurité. AZAP propose alors le taux de service correspondant. *« En effet, si AZAP a besoin de renforcer à ce point la fiabilité des ventes, c'est que le problème vient de là et qu'il faut travailler sur ce point au lieu de surstocker les magasins. C'est un compromis entre le taux de service et le stock magasin* », précise-t-elle.

« *Ce process existe depuis plusieurs années chez STOKOMANI, mais AZAP4.0 a permis de le réindustrialiser. Avant cette version, nous travaillions au niveau rayon (83 rayons chez STOKOMANI), chaque rayon étant travaillé entre 3 à 6 fois par an. Désormais, nous travaillons l'intégralité du référentiel, tous les univers, une semaine sur 2. Nous arrivons à gérer plus de données, et surtout, à mieux les gérer afin de pallier les éventuels problèmes de fiabilité. Nous y consacrons environ 45 minutes par semaine, contre 2 heures auparavant. C'est un énorme gain de temps* », conclut **Olivia Mortier**.

STOKOMANI utilise AZAP4.0 pour gérer son stock aléas, mais les fonctionnalités de la solution ne s'arrêtent pas là. Il est possible de sélectionner une liste de produits, de gérer un stock global, et AZAP répartit ensuite le stock en mettant le même taux de service pour tous les produits. AZAP peut également opérer un traitement de masse pour cibler les niveaux de stock très rapidement, gérer les incertitudes liées à la demande en revenant en arrière. La plateforme permet aussi de piloter des stocks magasins, e-commerce ou entrepôts sans prévision, mais sur seuil ou point de commande.

« *La technologie d'AZAP4.0 permet de supporter de gros volumes de données avec des temps de réponse étonnamment rapides. Nous privilégions une logique de simulation et de saisie en masse. Notre mantra : de la logique métier et de l'ergonomie, servies par une technologie avancée, des optimisations et des analyses statistiques poussées pour des traitements de masse qui soient flexibles et adaptés aux métiers de nos clients* », précise **Cédric Hutt, Directeur technique d'AZAP**.

La nouvelle version AZAP4.0 est née de 3 constats principaux :
1) une grosse prise de conscience des clients d'AZAP de l'empreinte environnementale de la Supply Chain,
2) le développement du commerce omnicanal et digital qui induit des Supply Chains beaucoup plus complexes,
3) la nécessité de traiter et gérer des volumes de données de plus en plus élevés.

« *AZAP4.0 s'inscrit dans notre volonté de donner de l'agilité et de la flexibilité à nos clients en ce qui concerne les disruptions, les changements climatiques et les ruptures de chaînes logistiques, tout en leur permettant d'intégrer les nouveaux processus liés à l'omnicanal et de mesurer l'empreinte environnementale de chacune de leurs décisions* », indique **Manuel Montalban, Directeur général d'AZAP.**

AZAP4.0 est constituée d'un ensemble de services logiciels métiers organisés en modules conçus autour d'une seule et même base de données, quels que soient les modules utilisés. Cela procure une parfaite cohérence dans les décisions calculées par les algorithmes et une grande puissance de déduction, chaque module jouant au « ping-pong » avec les autres pour converger vers des résultats spectaculaires d'intelligence. Disposant d'une couche d'intégration, la plateforme se connecte facilement avec le système d'information du client et tire profit, pour son intelligence, des algorithmes d'IA et d'optimisation développés au fil des années.

« L'organisation d'AZAP4.0 est très modulaire : chaque fonction métier s'appuie sur des composants logiciels métiers verticaux qui résolvent chacun des problématiques Supply Chain. Par exemple, on assemble un module de gestion de stock magasin avec un module de gestion des tarifs fournisseurs et on y ajoute des composants d'optimisation de l'empreinte environnementale », ajoute **Manuel Montalban.**

Son architecture est de type agile et « Cloud native », active/passive redondante, afin de maintenir un taux d'utilisation et une disponibilité des systèmes des plus élevés.

Pour aller encore plus loin dans l'expertise métier, AZAP propose à ses clients une large palette de nouveaux services d'accompagnement qui vont au-delà du support client classique. Cela inclut les services de type ***Application Services,*** pour aider les clients à modéliser leurs problématiques dans AZAP ainsi que leurs évolutions sur la durée, et les services de type ***Business Services***, pour suppléer en cas de besoin du personnel métier des clients, grâce à l'expérience en Supply Shain et analyse de données de ses consultants.

A propos d'AZAP

Créé en 2000, AZAP est éditeur et intégrateur de logiciels d'optimisation de Supply Chains agiles, intelligentes et responsables (APS, Advanced Planning System ou SCP, Supply Chain Planning). S'inscrivant dans une vision collaborative avec l'ensemble des acteurs de la chaîne d'approvisionnement, AZAP bénéficie de l'expertise et de l'expérience unique de ses spécialistes des flux pour répondre au mieux aux besoins stratégiques, tactiques et environnementaux de ses clients. AZAP est installé sur plus de 500 sites clients en France, en Europe, en Afrique du Nord, en Amérique du Nord et en Asie, et leur permet de fiabiliser leurs prévisions et d'optimiser leurs approvisionnements afin de réduire leurs stocks et leur empreinte environnementale, tout en améliorant leur taux de service. **www.azap.com**

Contact presse - Open2Europe
Sarah Ousahla - s.ousahla@open2europe.com - 01 55 02 15 31