



SOCIETE UTILISATRICE	
Nom de la société :	LA REDOUTE
Secteur d'activité	E-Commerce spécialisé dans la Mode et la Maison
Chiffre d'affaires annuel	750 millions d'€
Effectif	Environ 1 500
Nom et fonction du représentant (signataire du document)	Fethi CHTIOUI Responsable de domaine études Produit & Stock
N° de téléphone	f
e-mail	
SOCIETE PARTENAIRE	
Nom du partenaire (qui a fourni tout ou partie de la solution)	SEI-Groupe LKS
Nom du représentant (signataire du document)	Maider GUEZALA Responsable Marketing
N° de téléphone	
e-mail	
PROJET réalisé depuis 2015	
1. Problématique	La transformation digitale de La Redoute
2. Solution mise en œuvre (type d'organisation, de logiciel, d'équipements, autres...)	Implémentation de la suite applicative OPTIMATE-NODHOS dédiée à la planification de l'offre et au pilotage opérationnel de la Supply Chain des secteurs Retail, Mode et Maison (LifeStyle)
3. Objectif	Doter La Redoute d'un système d'information capable de l'accompagner dans sa transformation digitale et dans sa stratégie phygitale, omnicanale
4. Description de l'application (20 lignes maxi)	La suite OPTIMATE-NODHOS couvre deux domaines : Supply Chain Planning (modules OPTIMATE) + Supply Chain Execution (modules NODHOS). Elle a été nativement conçue pour répondre aux problématiques du LifeStyle. SEI-Groupe LKS accompagne La Redoute dans sa transformation digitale et omnicanale en lui apportant une solution pertinente et performante : <ul style="list-style-type: none">- Consolidation de son SI- Optimisation des process- Centralisation et fiabilisation des données, un pré requis essentiel à l'analyse Big Data- Fiabilisation des stocks : la disponibilité du produit est connue en temps réel en France et à l'international.
5. Périmètre de l'application (fonctions, pays, sites, populations... concernés)	Fonctions implémentées : <ul style="list-style-type: none">- Définition des budgets et le plan de collection en amont de la saison- Calcul d'un plan d'achat optimisé et cadencé- Pilotage des opérations de la supply chain amont : commandes achats, contrôle qualité...- Gestion omnicanale des stocks :<ul style="list-style-type: none">• Stock physique avec sa valorisation• Stock commercial : disponibilité à la vente & réservation du stock par client• Transfert du stock inter-dépôts : stock central et dépôts régionaux- Gestion des prix de vente et des opérations commerciales 6 Entrepôts : 3 centraux en France et 3 régionaux (Portugal, Royaume-Uni et Russie) Populations : responsables de marché, chefs de produit, acheteurs, contrôleurs de gestion, gestionnaires de stocks

	<p>Volumétries : Plus de 1 500 000 réf-col-taille 3 000 000 de réservations de stock en temps réel sur une période glissante de 10 jours Plus de 450 000 commandes achats / an 300 000 mises à jour de prix sur un mois glissant (FR)</p>
6. Date de mise en œuvre	Avril 2015 (Go Live du 1 ^{er} lot)
7. Durée de la mise en place	1 an et demi
8. Nombre d'utilisateurs concernés	400
9. Difficultés rencontrées et réponses apportées	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Étude fonctionnelle détaillée : <ul style="list-style-type: none"> - Difficulté : pas évident de cadrer le métier pour rester le plus possible dans le Standard et limiter les développements spécifiques (forte culture du spécifique) - Solution : une participation assidue et active de l'AMOA aux ateliers d'étude pour challenger le métier sur leurs demandes ▪ La conduite au changement : <ul style="list-style-type: none"> - Difficulté : fédérer 400 utilisateurs et les convaincre d'abandonner les multiples tableaux Excel - Solution : sollicitation d'un cabinet spécialisé dans la conduite au changement
10. Résultats obtenus (qualitatifs et quantitatifs)	<p>Qualitatifs :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Une base de référentiel produit unique France et international - Une nomenclature unifiée commune à toute l'entreprise - Un carnet de commande achats intégré avec le module planification - Un stock physique centralisé et valorisé - Un stock Commercial fiable et multi pays - Une fluidité et une réactivité dans le process de pricing et d'animation commerciale <p>Quantitatifs :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Process achat maîtrisé / sortie de cash sous contrôle - Animation des produits mieux maîtrisée / Investissements Commerciaux sous contrôle - Gain IT en maintenance et en coûts de Run
11. R.O.I. estimé	Amélioration du taux de service grâce à une meilleure fiabilité de la disponibilité produit.
12. Perspectives d'évolution	<ul style="list-style-type: none"> - Intégration du système de vente magasin avec le SI Back Office de la centrale : partage du référentiel, des prix et du stock Un pas de plus dans l'omnicanalité - Mise en place du module Import avec le portail web Supply Chain qui permet d'avoir une traçabilité fine de la commande d'achat => fiabilisation supplémentaire de la donnée pour la disponibilité produit.
13. En quoi cette solution est-elle innovante ?	Elle s'inscrit dans la nouvelle ère du commerce, le commerce omnicanal/phygital offrant au client une expérience d'achat homogène quel que soit le canal de vente grâce une visibilité fiable et en temps réel du stock disponible à la vente.
14. En quoi le projet a-t-il impacté les performances de l'entreprise ?	<ul style="list-style-type: none"> - Satisfaction client - Qualité de la data - Fiabilité du stock - Maîtrise de l'approvisionnement, du cash
15. Le projet a-t-il une dimension développement durable ? (Si oui, précisez)	Pas d'impact direct.

Signature et cachet du représentant
De la société utilisatrice

LA REDOUTE SAS
110 RUE DE BLANCHEMAILLE
59100 ROUBAIX

SEI GROUPE LKS

Conception et Ingénierie de Systèmes d'Information

Signature et cachet du représentant

de la société SEI RENAISSANCE 399 948 484

374 Allée Antoine d'Abbadie

Technopole Izarbel Créativité Bat. A

64210 BIDART

Tél. 05 59 58 00 00