



Le Groupe Chantelle optimise les processus de sa chaîne logistique dans une perspective de développement international

Groupe CHANTELLE
LINGERIE & WELL-BEING

Lieu

Paris, France

Secteur d'activité

Industrie Manufacturière, Habillement

Le défi métier

Assurer le développement international via l'intégration multi-entreprises et le développement des communautés

Solution Sterling Commerce

IBM® Sterling B2B Integrator

IBM® Sterling B2B Collaboration Network

Avantages

Développement international

- Facilite le développement mondial de la société et gagne en sécurité
- Intégration rapide des partenaires commerciaux, quelles que soient l'infrastructure et la taille des systèmes de communication

Knowledge Management

- Visibilité de bout en bout de la chaîne logistique pour une prise de décision plus efficace
- Visibilité des données de ventes pour une bonne gestion des stocks en magasin
- Précision de la planification et des prévisions de production

Groupe Chantelle

Présentation de l'entreprise

Fondé en 1876, le Groupe Chantelle est l'un des cinq premiers fabricants de lingerie féminine au monde et le leader sur le marché français. Chantelle est la marque d'origine du Groupe et réalise, à elle seule, environ la moitié de son chiffre d'affaires. Ces créations sont vendues aux quatre coins du monde dans les boutiques et les grands magasins les plus prestigieux.

Le défi métier

La stratégie de croissance du Groupe Chantelle, dont l'objectif était de devenir le leader incontesté du secteur du textile, l'a conduit, vers la fin des années 90, à s'investir dans le développement de son activité au-delà du marché intérieur. Dans cette optique, l'échange de données informatisées (EDI) constituait pour le Groupe un élément fondateur de cette croissance. Il le considérait également comme un rouage essentiel de l'intégration des données BtoB (échanges électroniques professionnels) sur les principaux marchés, notamment aux Etats-Unis, auprès des grands distributeurs tels que Wal-Mart, Bloomingdales, Macy's et Neiman Marcus, qui l'ont adopté.

La communauté des partenaires commerciaux du Groupe Chantelle comprend plus de 200 distributeurs et fournisseurs. Lorsque la société s'est lancée à la recherche d'une solution d'intégration multi-entreprises, environ 60 % de ses partenaires utilisaient l'EDI. Lors de l'examen de sa stratégie de développement, deux autres objectifs se sont dessinés : répondre plus rapidement aux besoins croissants des distributeurs en matière d'échange de données et optimiser les processus internes et la visibilité afin de réduire le nombre d'erreurs.

Le Groupe Chantelle avait notamment besoin d'une solution qui permettrait de regrouper et d'organiser les différents systèmes de communication des partenaires commerciaux, et de les intégrer rapidement et en toute sécurité. Le Groupe souhaitait également automatiser l'analyse des rapports de ventes dans l'ensemble du secteur de la distribution pour une précision accrue de la planification et des prévisions.

« Nous pouvons communiquer en toute transparence avec n'importe lequel des systèmes de nos clients, l'intégrer rapidement et nous développer à l'international en protégeant nos données. Sterling B2B Integrator et Sterling B2B Collaboration Network font partie intégrante de notre stratégie de croissance. Grâce à eux, nous sommes plus flexibles et plus réactifs sur le marché mondial. »

Philippe Cottret
Directeur de l'organisation et des systèmes
d'information
Groupe Chantelle

La solution

Dans le cadre de sa stratégie de développement international, le Groupe a décidé que Sterling Commerce lui fournirait la seule passerelle BtoB lui permettant d'offrir l'EDI à tous ses partenaires commerciaux. Pour une meilleure flexibilité, la passerelle a été dotée d'un logiciel, Sterling B2B Integrator, et d'un réseau BtoB à la demande, le Réseau à Valeur Ajoutée (RVA) Sterling B2B Collaboration Network. Cette solution mixte simplifie et rationalise les relations entre partenaires commerciaux et offre une visibilité de bout en bout sur la chaîne logistique.

Cette solution est non seulement la seule passerelle via laquelle transitent tous les échanges BtoB, mais elle permet également aux entreprises extérieures au Groupe de bénéficier de processus automatisés, qu'elles utilisent des technologies de connectivité et des procédures différentes ou non. Résultat : le Groupe Chantelle est en mesure de proposer des solutions de connectivité aux partenaires commerciaux qui n'utilisaient pas encore l'EDI (40 % de l'ensemble de ses partenaires). Parmi les options offertes, on peut citer le RVA, le FTP, l'AS2, l'automatisation des e-mails et le Web EDI, si bien que même les plus petits distributeurs peuvent désormais communiquer facilement.

Cette solution a également permis d'optimiser les processus, notamment en ce qui concerne l'analyse automatisée des rapports de ventes, dans l'ensemble du secteur de la distribution. La solution Sterling Commerce offrant une visibilité complète de la chaîne logistique, le Groupe Chantelle a pu améliorer ses informations commerciales et sa capacité de prévisions des données de ventes et des tendances. Désormais, il peut également s'adapter facilement à l'évolution des exigences de ses clients et de ses fournisseurs.

Principaux avantages

La Solution Sterling Commerce est devenue un rouage indispensable à la croissance et au développement

international du Groupe Chantelle. Ce dernier est désormais capable de répondre aux besoins en matière d'échange de données de l'ensemble de ses clients et fournisseurs.

Grâce à cette solution, le Groupe Chantelle a également pu optimiser l'intégration de ses processus internes. Avec l'analyse automatisée des rapports de ventes dans l'ensemble du secteur de la distribution, le Groupe a amélioré la précision de sa planification et de ses prévisions de production. « Sterling B2B Integrator et Sterling B2B Collaboration Network sont essentiels à notre Knowledge Management car ils optimisent les processus de notre chaîne logistique. Nous bénéficions ainsi d'une visibilité complète de notre chaîne logistique internationale et des informations commerciales nécessaires au déploiement de notre stratégie de croissance », explique Philippe Cottret, Directeur de l'organisation et des systèmes d'information.

Grâce à son partenariat avec Sterling Commerce, le Groupe Chantelle est en mesure de conquérir de nouveaux marchés et de saisir des opportunités de croissance plus rapidement et plus facilement. A l'avenir, la société pourra s'appuyer sur des fonctionnalités de personnalisation et d'extension des applications fournies par la solution afin de mettre au point une nouvelle fonction pour les partenaires commerciaux.

A propos de Sterling Commerce

Sterling Commerce, an IBM® Company, aide les entreprises à travers le monde à améliorer leur agilité au sein de réseaux collaboratifs extrêmement dynamiques : elle propose des solutions innovantes pour vendre et exécuter les commandes, et pour assurer une intégration fluide et sécurisée entre clients, fournisseurs et partenaires.

Plus d'information : www.sterlingcommerce/fr

Sterling Commerce
An IBM Company

Pour connaître la liste des bureaux Sterling Commerce dans le monde, visitez le site www.sterlingcommerce.com

©2009 – 2010, Sterling Commerce, Inc.
Tous droits réservés. Sterling Commerce et le logo Sterling Commerce sont des marques commerciales de Sterling Commerce, Inc. ou de ses sociétés affiliées. Tous les produits cités sont des marques commerciales, de service ou des marques déposées de leurs détenteurs respectifs. Imprimé en Europe

SC0695F 10/10