



RETOUR D'EXPÉRIENCE

JJA



“Les solutions de QAD  
DynaSys sont structurantes  
et technologiquement  
avancées”

**Nicolas de Panafieu,**  
Responsable Supply Chain de JJA



## JJA STRUCTURE ET OPTIMISE SA SUPPLY CHAIN DANS LE CLOUD AVEC QAD DYNASYS

Créée en 1976, JJA développe une offre complète de produits dans le secteur de l'équipement et de la décoration de la maison. JJA s'impose aujourd'hui comme un intervenant européen majeur de la

### HIGHLIGHTS

<b>La Société</b>	JJA
<b>Siège Social</b>	Le Blanc-Mesnil (93) - France
<b>Secteur</b>	Industriel de marques (Distribution & Négoce)
<b>Produits</b>	Produits pour l'équipement et la décoration de la maison
<b>Solutions QAD DynaSys</b>	Demand Planning et Procurement Planning en Mode Cloud

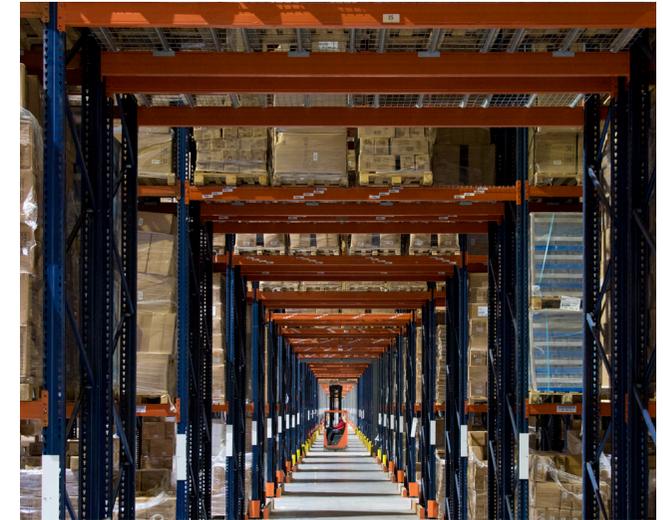


distribution au travers de marques fortes et reconnues. Son objectif : Rendre accessibles ses produits au meilleur rapport Qualité/Prix/Tendance.

Depuis 43 ans, la PME est devenue une solide ETI, dirigée aujourd'hui par la seconde génération des fondateurs. Elle a su conserver l'audace et la vision de ses débuts en s'appuyant sur des valeurs fortes : performance, éthique et innovation.

JJA en quelques chiffres :

- 500 millions d'euros de chiffre d'affaires prévisionnel pour 2020,
- 500 collaborateurs répartis sur plusieurs sites, dont le Siège Social et les showrooms au Blanc-Mesnil (93), deux entrepôts à Amiens (80) et à Vaux-Le-Penil (77) et un bureau à Shanghai (Chine)
- 5 marques fortes : Atmosphaera, Hespéride, 5five, Secret de Gourmet et Fééric,
- 20 000 références et 40% de renouvellement de l'offre par an,
- 10 000 m2 de showroom et 185 000 m2 de stockage,
- 780 partenaires/fournisseurs dans le monde,
- 4000 clients (hard et soft discounteur, grande distribution, CHR).



### LE CHALLENGE : MAÎTRISER SON STOCK GRÂCE A UNE PRÉVISIONS DES VENTES ET UNE PLANIFICATION DES APPROVISIONNEMENTS ROBUSTES

« Depuis 10 ans, nous avons connu une croissance exponentielle, nous avons doublé nos effectifs, il nous fallait harmoniser nos méthodes autant que nos process, nos flux et nos échanges, que ce soit pour la prévision des ventes ou l'approvisionnement. » explique Nicolas de Panafieu, Responsable Supply Chain de JJA.

La stratégie de JJA est aussi basée sur la garantie d'une disponibilité de stock optimale et d'une livraison rapide ; pour ce faire, il faut anticiper, gérer, organiser, sécuriser et optimiser sa Supply Chain. Cela passe par une démarche S&OP basée sur une technologie aussi efficace que robuste.

Livrer le client en 72 heures ! C'est l'un des points de différenciation de JJA, avec son offre produit au meilleur rapport qualité/prix et toujours à la pointe des tendances. Ce qui implique d'avoir un stock important pour assurer la meilleure disponibilité. C'est un avantage commercial, certes, mais aussi un risque. En effet, avec 40% de renouvellement des collections par an, la maîtrise du stock et de sa rotation est essentielle pour garantir un modèle économique performant qui permet de proposer des produits au juste prix. Maîtriser son stock c'est anticiper. Anticiper c'est prévoir. La solution Demand Planning et l'équipe de 12 prévisionnistes de l'entreprise sont aujourd'hui la plaque-tournante de la donnée échangée avec le Service Commercial et le Service de l'Offre, qui gère les achats et les collections. L'information est ascendante et descendante entre les différents métiers. « C'est une démarche S&OP classique, que nous structurons au fur et à mesure de l'évolution de JJA, » ajoute Nicolas de Panafieu.

#### LA SOLUTION : ROBUSTE, COLLABORATIVE ET INTÉGRÉE

Le Système d'Information de JJA était hétérogène, avec des outils métiers qui correspondaient aux besoins des différents services, mais qui ne permettaient pas une entière collaboration en interne, comme en externe. La société veut poser les bases d'une Supply Chain plus

collaborative. Elle revoit son organisation et met en place une démarche S&OP (Sales & Operations Planning), elle doit alors trouver les solutions qui en seront les piliers centraux. Le choix se porte sur le mode Cloud avec Demand Planning, pour la prévision des ventes et Procurement Planning, pour la planification des approvisionnements.

« Outre le périmètre fonctionnel et métier des solutions de QAD DynaSys, nous voulions être accompagnés dans notre changement par un expert reconnu en Demand et Supply Chain Planning. Une société et une équipe qui avaient une réelle vision de notre métier, de nos challenges et de nos objectifs, » explique Nicolas de Panafieu.

BÉNÉFICES DES SOLUTIONS  
QAD DYNASYS

JJA

AUGMENTATION  
ROTATION  
DES STOCKS

BAISSE  
TAUX DE  
RUPTURE

AMÉLIORATION  
TAUX DE SERVICE CLIENT

RÉDUCTION  
B F R

AMÉLIORATION  
COLLABORATION

#### LES BÉNÉFICES : DES COMMANDES EN JUSTE À TEMPS

Les améliorations au bout d'un an sont évidentes : meilleure gestion du cycle de vie des produits, meilleure anticipation de la saisonnalité des articles et des nouvelles tendances, création d'une base de données commune pour tous les acteurs du S&OP, rendant l'information plus sûre et toujours à jour ou encore une meilleure gestion des pics de ventes dans l'historique.

Après avoir établi un Plan Industriel et Commercial (PIC) basé sur une prévision des ventes fiable autant qu'agile, les prévisionnistes exécutent un plan d'approvisionnement.

« Ils sont autonomes pour leurs commandes car les solutions de QAD DynaSys sont structurantes et technologiquement avancées, cela limite le risque d'erreurs » assure Nicolas de Panafieu. « Nous connaissons tous ce qui est dommageable pour JJA, et notamment la faible rotation d'une référence, qui a un impact direct sur notre rentabilité. A nous de faire en sorte que nos commandes soient, au plus juste et au plus près du reflet de notre marché, des besoins de nos clients et de notre exigence quant au délai de livraison. La collaboration interne nous donne une agilité et une vision à plus longue échéance, l'organisation de nos flux est un avantage concurrentiel non négligeable. »

« Là encore, les bénéfices ne se sont pas fait attendre : augmentation de la rotation des stocks, plan d'approvisionnement bien structuré en termes de 'Quantité Economique de Commande' (la bonne quantité au meilleur coût), sécurisation des commandes d'achats en juste à temps, gestion dynamique des

stocks de sécurité, optimisation des échanges avec les partenaires/fournisseurs qui connaissent, plus en amont, nos intentions de commandes, ce qui permet de réduire encore les délais d'approvisionnements. » se félicite Nicolas de Panafieu.

« Au cours des 12 derniers mois notre croissance de chiffre d'affaires s'est poursuivie. Nous avons su la gérer sans avoir à augmenter notre besoin en fond de roulement. C'est une preuve que notre démarche S&OP soutenue par notre organisation interne et les solutions de QAD DynaSys sont les bons choix et correspondent totalement aux besoins de JJA.» conclut Nicolas de Panafieu. Et le futur ? « Continuer dans cette voie de recherche permanente de la performance qui est si chère à l'entreprise. »

“ Nous avons aujourd'hui une vision concrète et globale de notre activité. Nous pouvons faire des analyses, tant prédictives que prescriptives, pour orienter et anticiper le marché et les tendances à venir. Cela nous donne plus de souplesse, d'efficacité et nous permet de prendre les bonnes décisions”

Nicolas de Panafieu,  
Responsable Supply Chain de JJA

