

# BUFFALO

DAVID BITTON

---

## Présentation

### Le besoin

Dans un secteur comme la mode qui évolue très rapidement, les grandes marques ont besoin de savoir où leurs produits se vendent le mieux, quels styles sont les plus populaires et comment rester en vogue.

### La solution

Buffalo utilise une suite intégrée d'outils d'analyse et de planification pour obtenir des informations détaillées sur les performances – en vue de devenir plus concurrentiel dans un marché très encombré.

### L'avantage

Améliore la visibilité sur l'ensemble des circuits de distribution en incluant la vente en ligne, en boutique et en gros, ce qui permet aux analystes de se concentrer sur l'aide à la décision au lieu de consacrer leur temps à rassembler des informations. Les rapports hebdomadaires sont désormais prêts le lundi matin – soit un jour plus tôt qu'auparavant.

---

## Buffalo David Bitton

*Exploiter l'information émanant de divers secteurs d'activité pour améliorer la planification et la performance de l'entreprise*

L'industrie de vêtement est très concurrentiel. Pour les entreprises de la mode telles que Buffalo David Bitton, le choix des styles, des couleurs et des tailles est essentielle et des volumes d'inventaire appropriés doivent être assignés à chaque cycle de vente au bon moment.

Toutefois, l'analyse, la planification et les prévisions de la demande et de l'inventaire pour les cycles de vente en gros, de vente en ligne et de vente en magasin représentent souvent un défi complexe, comme l'explique Stephen White, directeur informatique chez Buffalo: « Nous travaillons dans un métier difficile. À partir du moment où vous avez réussi à attirer un client sur votre site Internet ou dans votre espace, vous voulez multiplier vos chances de lui vendre quelque chose. Il est essentiel de connaître les tendances des ventes dans tous vos canaux de distribution afin de toujours pouvoir proposer les produits les plus attrayants pour chaque client. Mais quand vos données d'affaires sont stockées dans différents systèmes, il est très difficile d'obtenir une vision intégrée. »

Buffalo gère ses canaux de vente – en ligne, en magasin et en gros – à l'aide de différents logiciels, et leur données financières géré par un autre système encore. Pour cette raison, la production de rapports a toujours représenté un processus particulièrement laborieux.

---

*« Notre direction générale est convaincue que la technologie permet de travailler plus intelligemment », affirme Stephen White, directeur informatique chez Buffalo. « Je suis fier – à constater la place prépondérante prise par l'analyse dans les tâches quotidiennes chez Buffalo. C'est très gratifiant de voir l'enthousiasme de nos utilisateurs quand nous lançons un nouvel outil qui leur facilite la vie. »*

---



---

## Composants de la solution

### Logiciels

- IBM® Cognos® TM1®

### IBM Business Partner

- Knowledge Providers Inc.
- 

« Les systèmes de Buffalo conviennent très bien à nos opérations quotidiennes », précise M. White. « Mais leurs capacités de production de rapports restent limitées, ce qui nous empêchait de recueillir une vision intégrée de nos activités, et de découper, segmenter et plonger profondément au cœur des données.

« Pour examiner un produit, un style ou un vendeur, nous devons nous fier à des données ERP présentées dans des feuilles de calcul. Nous devons ensuite analyser et consolider ces feuilles de calcul pour générer des rapports, ce qui nous prenait une journée entière. Si nos réunions hebdomadaires avec les canaux de distribution se tiennent chaque lundi, mais les chiffres ne sont prêts que le mardi, il devient difficile de prendre des décisions. »

## Bénéficiaire d'une visibilité maximale sur toutes les opérations de l'entreprise

Avec l'aide du partenaire d'affaire IBM ® Knowledge Providers Inc. (KPI), Buffalo a décidé de déployer une solution IBM® Cognos® TM1®. « Nous avons travaillé avec KPI pendant neuf ans », se souvient M. White. « KPI connaît bien nos processus d'affaire et s'y intéresse, et de plus, leur équipes possèdent les compétences techniques essentielles dont nous avons besoin.

« Au départ, nous nous sommes intéressés à des applications conçues spécifiquement pour la planification de la demande, mais lorsque KPI nous a montré TM1, nous avons été impressionnés par sa capacité à gérer à la fois la planification de la demande, la prévision et la budgétisation et à piloter la performance.

Il ajoute: « KPI nous a aidés à produire des rapports financiers et opérationnels, des analyses et des budgets et à mettre en place des plans et des tableaux de bord de la demande. Le point clé réside dans le fait que toutes ces applications communiquent entre elles et peuvent être exploitées à tous les niveaux de notre entreprise. Avant, je pensais qu'IBM n'était qu'un vendeur parmi d'autres, mais cette collaboration m'a amené à le voir comme un réel fournisseur de solutions. »

---

*« L'analyse aide à mieux réfléchir, à agir plus intelligemment et à travailler plus vite, ce qui contribue à assurer un solide retour sur investissement »*

— Stephen White, directeur informatique,  
Buffalo

---

## Extraire les informations des données

Grâce aux outils d'analyse et de gestion de la performance d'IBM, Buffalo est désormais en mesure d'appuyer ses décisions sur des données opportunes et précises.

« Nous avons une vision globale de l'entreprise, intégrant tous les canaux de distribution, sur une plateforme unique », se réjouit M. White. « Nous pouvons voir la performance d'un vendeur ou d'un produit au niveau d'un style, d'une couleur ou d'une taille, et cet information peut être automatiquement envoyées non seulement vers des rapports et des tableaux de bord, mais également vers nos applications de planification et de budgétisation.

Les chiffres clés de l'entreprise sont disponibles à la demande pour tous les secteurs de l'entreprise – vente en ligne, en magasin ou en gros.

« Dans le passé, il nous fallait une journée de travail pour générer nos chiffres de la semaine, et cela passait par un processus manuel, source d'incohérences et d'erreurs humaines », se souvient M. White. « À présent, nous produisons en quelques secondes des rapports contenant des chiffres consultables facilement par tous. »

« L'automatisation de la production de rapports signifie aussi que nos analystes peuvent utiliser leur temps plus efficacement à analyser les informations plutôt qu'à les rassembler. Je suis très fier de voir tant de personnes utiliser ces outils et de constater que l'analyse occupe désormais une place cruciale au sein de notre entreprise. »

## De meilleures analyses grâce à l'efficacité accrue du personnel

Après avoir expérimenté le pouvoir de l'analyse au sein de ses activités de vente au détail, Buffalo a maintenant déployé des outils similaires dans ses canaux de vente en gros et en ligne. L'analyse a fondamentalement transformé la culture de l'entreprise. Les responsables sont devenus plus indépendants et plus autonomes puisqu'ils ont désormais accès à des informations précises, opportunes et pertinentes. Ils voient et évaluent les performances d'un coup d'œil, et prennent de meilleures décisions, plus rapidement et avec confiance.

« L'analyse aide à mieux réfléchir, à agir plus intelligemment et à travailler plus vite, ce qui contribue à assurer un solide retour sur investissement », commente M. White. « Nous avons hâte de poursuivre sur la voie du succès en passant à l'étape suivante – nous essayons de déterminer comment l'analyse prédictive peut nous aider à comprendre le comportement du client à l'échelon individuel, et à construire une approche personnalisée des ventes et des opérations, centrée sur le client. »

## À propos de Buffalo David Bitton

Buffalo David Bitton a été fondé à Montréal, au Canada, en 1985. Marque de mode de premier plan, Buffalo vend des collections de denim destinées aux hommes et femmes entre 18 et 34 ans; elles sont commercialisées dans des boutiques implantées dans 18 pays et dans 3 000 points de vente à travers le monde, mais également en ligne. Pour en savoir plus, visitez le site [www.buffalojeans.com](http://www.buffalojeans.com)

## À propos de Knowledge Providers Inc.

Knowledge Providers Inc. (KPI) est un leader dans le secteur des logiciels et services d'analyse d'affaires et de la gestion de la performance, avec plus de 30 ans d'expérience dans le domaine. KPI a construit son succès auprès de clients allant de la PME à de grandes entreprises classées au Fortune 500, œuvrant dans des secteurs très variés en Amérique du Nord. Pour en savoir plus sur les services et les solutions de KPI Knowledge Providers Inc., rendez-vous sur le site [knowledgeproviders.com](http://knowledgeproviders.com)

## A propos d'IBM Analytics

IBM Analytics propose des solutions d'analyse profondes et élargies, adaptées en terme de plate-forme, de domaine et d'industrie, et destinées à fournir encore plus de valeur ajoutée aux entreprises, aux gouvernements et aux particuliers. Pour savoir comment IBM Analytics aide les entreprises et les professions à se transformer en se servant des données, visitez le site [ibm.com/analytics](http://ibm.com/analytics). Suivez-nous sur Twitter à l'adresse @IBMAalytics, sur notre blog à [ibmbigdatahub.com](http://ibmbigdatahub.com) et participez à la conversation en utilisant le hashtag #IBMAalytics.



---

© Copyright IBM Corporation 2015

IBM Corporation  
New Orchard Road  
Armonk, NY 10504

Produit en France  
Septembre 2015

IBM, le logo IBM, [ibm.com](http://ibm.com), Cognos, et TMI sont des marques d'International Business Machines Corp. déposées dans de nombreuses juridictions à travers le monde. D'autres noms de produits et services peuvent être des marques commerciales d'IBM ou d'autres sociétés. Une liste actualisée des marques IBM est disponible dans la section « Copyright & trademark information » du site : [www.ibm.com/legal/copytrade.shtml](http://www.ibm.com/legal/copytrade.shtml).

Les informations contenues dans ce document sont correctes à la date de leur publication initiale et peuvent être modifiées par IBM à tout moment. Toutes les offres ne sont pas disponibles dans tous les pays où IBM est présent.

Les chiffres relatifs aux performances et les exemples de clients cités sont présentés à des fins d'illustration uniquement. Les résultats de performances réels peuvent varier selon les configurations spécifiques et les conditions de fonctionnement. LES INFORMATIONS CONTENUES DANS CE DOCUMENT SONT LIVREES « EN L'ETAT » SANS AUCUNE GARANTIE, EXPRESSE OU IMPLICITE, NOTAMMENT SANS AUCUNE GARANTIE OU CONDITION DE QUALITE MARCHANDE OU D'APTITUDE A UN EMPLOI SPECIFIQUE ET SANS AUCUNE GARANTIE DE NON-CONTREFAÇON. Les produits IBM sont garantis conformément aux conditions de leur contrat de vente.



Recyclez SVP