



Communiqué

POUR PUBLICATION IMMÉDIATE

Réf. n° NRF2022-01

De la distribution au traitement des commandes de détail, l'industrie de la chaussure se tourne vers Tecsyst pour prendre l'avantage sur sa chaîne d'approvisionnement

Les marques de chaussures et les détaillants mondiaux tirent parti des plateformes logicielles Elite™ et Omni™ de Tecsyst pour débloquer les distributions omnicanales et les capacités d'exécution telles que la virtualisation des stocks, le routage dynamique et la consolidation des commandes.

NRF, New York, NY, le 17 janvier 2022 — Tecsyst Inc. (TCS à la Bourse de Toronto), une société chef de file dans le domaine des logiciels de gestion de la chaîne d'approvisionnement, a le plaisir d'annoncer que sa position de leader dans l'industrie de la chaussure est affermie grâce à ses plateformes logicielles [Omni™](#) et [Elite™](#) et à sa capacité à répondre aux exigences spécifiques impliquées dans les processus de distribution et de vente au détail omnicanaux qui évoluent vers des modèles de vente au détail hybrides.

La plateforme Tecsyst sert de rouage central pour l'exécution de la chaîne d'approvisionnement dans plusieurs organisations du secteur de la chaussure sur les marchés de la vente au détail, de la distribution et de la vente directe au consommateur, en orchestrant les activités logistiques à travers les canaux et en optimisant les processus complexes de gestion des stocks et d'exécution des commandes tout en maintenant une expérience client rationalisée.

Le secteur de la chaussure se prête particulièrement bien à l'inventaire virtualisé à l'échelle du réseau et à la gestion dynamique des commandes en raison de la complexité de la gestion des



stocks qui résulte de l'intersection des variations de taille et de la saisonnalité. En tenant compte des demi-tailles, considérez le nombre d'UGS pour une paire de chaussures de tailles 7 à 13, et en trois couleurs, noir, marron et beige; soit 39 produits uniques avec des niveaux de demande uniques pour chaque paire.

[Omni™ OMS](#), le système de gestion des commandes distribuées de Tecsys, permet aux détaillants de chaussures et aux marques de vente directe aux consommateurs d'avoir des stocks distribués sur tous les sites d'exécution, éliminant ainsi la nécessité de stocker les produits les moins demandés sur chaque site. Cela permet une gestion des stocks plus stratégique qui offre un accès raisonnable aux UGS tout en positionnant en tête les UGS à rotation rapide. La gamme de produits Elite™ permet aux marchés complexes et convergents au niveau de l'entreprise d'exploiter des opérations d'entreposage, de livraison et d'exécution des commandes de calibre mondial afin d'obtenir le contrôle des niveaux de service des clients, des volumes de débit, des délais d'exécution des commandes, ainsi que des coûts d'entreposage, de la croissance et de la rentabilité.

« Il n'est pas surprenant que les fabricants de chaussures investissent dans ce type de technologie car ils ont toujours été confrontés à des problèmes de fin de série où les tailles ou les couleurs connues pour être moins populaires sont accumulées en stock parce qu'ils voulaient s'assurer que les clients marginaux soient toujours satisfaits. Le logiciel de Tecsys est une solution pragmatique à ce problème », explique Guy Courtin, vice-président et directeur sectoriel de la vente au détail chez Tecsys. « En répartissant les produits en fonction de la demande et en virtualisant les stocks à rotation lente tout en réduisant les stocks tampons, les détaillants sont en mesure de répondre aux attentes des consommateurs sans éponger d'énormes pertes à la fin de chaque saison - tout en se prémunissant contre la déception des clients parce que leur taille n'est pas disponible en ligne ou dans un certain magasin. »

Aetrex Worldwide Inc, l'une des entreprises à la croissance la plus rapide du secteur de la chaussure, largement reconnue comme le leader mondial des produits de confort et de bien-être, est un de ces [exemples](#). Le [WMS Elite™](#) de Tecsys a permis à Aetrex de se développer rapidement et d'atteindre ses objectifs stratégiques en matière de ventes et de services à la clientèle, tels



qu'une augmentation du volume de 80 % sans personnel supplémentaire, une amélioration de la précision des stocks de 70 % et une réduction des coûts de 24 %.

« [Tecsys] nous a permis de nous développer à un rythme très agressif, et sans elle, nous n'aurions pas été en mesure d'atteindre nos objectifs stratégiques en matière de ventes et de service à la clientèle, » déclare John Mattessich, directeur de la distribution chez Aetrex Worldwide Inc. « Nous sommes passés du papier à la technologie RF en un TRÈS court laps de temps; ce bond nous a permis d'augmenter notre productivité et notre volume, et d'être en mesure de gérer nos engagements en matière de distribution et de vente, avec une augmentation minimale du personnel. »

Rester à l'avant-garde du commerce unifié est un impératif stratégique pour Red Wing Shoes, client de Tecsys. Les marques de l'entreprise sont distribuées dans plus de 110 pays dans un environnement multicanal immersif composé de plus de 525 magasins de détail Red Wing, de partenaires tiers et de plateformes de commerce électronique lui appartenant.

« Nous avons fait appel à Tecsys pour nous aider à moderniser notre infrastructure omnicanale, et les résultats ont été très positifs, » [déclare Dennis Keane, DPI chez Red Wing Shoes](#). « De la sélection à la mise en œuvre et à l'exécution, l'équipe de Tecsys nous a aidés à tracer la voie vers des opérations de traitement de détail plus résilientes et plus rentables. Non seulement la plateforme Tecsys nous permet d'exécuter les commandes de manière plus économique grâce à la consolidation et au routage dynamique, mais nous sommes également en mesure de répondre à un nouveau segment de consommateurs numériques en offrant plus de canaux, plus de flexibilité et un meilleur accès aux stocks. Nous sommes agiles dans nos capacités d'exécution de commandes en ligne, et nous savons que nous sommes entre de bonnes mains avec l'équipe de Tecsys. »

Richard Sejean, directeur du commerce électronique chez [Browns Shoes](#), première chaîne indépendante de chaussures en Amérique du Nord, ajoute : « Cette mise en œuvre nous permettra de rester à l'avant-garde de la vente au détail omnicanale pour les années à venir [et]



garantit que nous sommes en mesure de fournir à nos acheteurs des expériences exceptionnelles, quelle que soit la manière dont ils choisissent de faire leurs achats chez nous. »

Restez au courant des dernières nouvelles de Tecsys sur [LinkedIn](#), [Twitter](#) et [Facebook](#).

À propos de Tecsys

Tecsys est un fournisseur mondial de solutions de chaîne d'approvisionnement qui équipent les entreprises sans frontières pour la croissance. Les entreprises prospèrent lorsqu'elles disposent des logiciels, de la technologie et de l'expertise nécessaires pour atteindre l'excellence opérationnelle et tenir les promesses de leur marque. Couvrant les secteurs des soins de santé, de la vente au détail, des pièces de rechange, de la logistique de tierce partie et de la distribution générale de gros volumes, Tecsys offre des solutions dynamiques et puissantes pour la gestion des entrepôts, la gestion de la distribution et du transport, la gestion de l'approvisionnement au point d'utilisation, la gestion des commandes au détail, ainsi que des solutions complètes de gestion financière et d'analyse. Les actions de Tecsys sont cotées à la Bourse de Toronto sous le symbole TCS. Pour plus d'informations sur Tecsys, visitez www.tecsys.com.

Renseignements

- **Relations avec les médias :** adam.polka@tecsys.com
- **Solutions et renseignements généraux :** info@tecsys.com
- **Relations avec les investisseurs :** investisseur@tecsys.com, 514 866-5800
- **Téléphone :** 514 866-0001 ou 800 922-8649

Copyright © Tecsys Inc. 2022. Tous les noms, marques, produits et services mentionnés sont des marques de commerce déposées ou non de leurs propriétaires respectifs.