

*Pour vos appels d'offre*

**LOGICIELS  
DE PRÉVISIONS  
4<sup>e</sup> ÉDITION**

**SEI  
Groupe LKS  
Optimate**

<b>1. NOM de l'éditeur</b>	SEI (Groupe LKS)
2. Pays d'origine de la société	France
3. Date de création de la société	1995
4. CA global 2013	31 M (Groupe LKS)
5. CA France 2013	3,6 M (SEI)
6. Effectif global 2013	400 (LKS)
7. Effectif France 2013	47 (SEI)
<b>8. NOM de la solution de Prévisions</b>	OPTIMATE
9. Nombre de sites équipés de la solution de Prévisions France	21
10. Nombre de sites équipés de la solution de Prévisions à l'étranger	3 (Espagne, USA, Australie)
11. Principaux secteurs d'activités de la base installée	Solution exclusivement dédiée aux secteurs de la Mode
12. Trois derniers clients installés	Quiksilver USA, Devanlay Lacoste, Rossignol
13. Dernière version	Février 2014
14. Langues disponibles pour cette version	Français, Anglais, Espagnol
15. Est-elle intégrée à une suite plus vaste ? (O/N)  Si oui, précisez sa nature (ERP, APS, SCE... ?)  Si oui, quels sont les principaux autres modules (PIC/ S&OP, DRP, Appro... ) ?	2 suites progiciels Supply Chain Planning : - OPTIMATE : prévisions des ventes et optimisation du plan d'approvisionnements pour les marques de Mode ayant une distribution mixte (wholesale + retail) - OPTIMATE FOR RETAIL : planification de l'offre et de la distribution pour les marques de mode s'appuyant essentiellement sur le canal retail : budgets, plan de collection, appros stocks centraux  Autres modules : - Reorder : appro et réassort du réseau de distribution - DRP : prise en compte des entrepôts locaux, intermédiaires, régionaux dans le calcul des appros
16. Le module de prévisions peut-il être vendu/ loué seul ? O/N	OUI
17. Nombre de SKU (Stock Keeping Units) maximal géré à ce jour par cette solution chez vos clients ?	Pas de limite. Un de nos clients gère 60.000 SKU.
18. Quels sont les principaux modules/fonctions de cette solution : - Prévisions de ventes sur historique (O/N) ? - Prévisions de ventes collaboratives (O/N) ? - Gestion des promotions (O/N) ? - Gestion des lancements de produits (O/N) ? - Analyse des résultats (O/N) ? - Autre ? Précisez	OUI OUI OUI OUI OUI Gestion d'une marge d'incertitude du modèle statistique Gestion des excédents et manques
19. Concernant les valeurs incohérentes des historiques, la solution comporte-t-elle un système : - de détection automatique (O/N) ? - de correction automatique (O/N) ?	OUI OUI
20. Peut-on intégrer aux historiques des variables explicatives de données incohérentes telles que : - impact d'une promotion (O/N) ? - impact d'une variation de prix (O/N) ? - impact de cannibalisation (O/N) ?	OUI (%) NON NON

- impact d'une rupture (O/N) ? Si oui, précisez de quelle manière (% , valeur, commentaire ...)	NON
21. Peut-on intégrer des variables exogènes en automatique par l'intermédiaire d'un fichier (ex : variable corrélée comme la variation de la température, des données de panélistes, etc.) ? (O/N)	OUI
22. Le module de prévision de la demande comporte-t-il en standard les modèles statistiques suivants : - tendance ? (O/N) - saisonnier ? (O/N) - moyenne mobile ? (O/N) - régression linéaire ? (O/N) - erratique ? (O/N) - spécifiques à certains produits (ex : pièces de rechange, produits frais...) - autre ?	OUI OUI OUI OUI OUI Gestion des articles similaires
23. Le choix du modèle statistique est-il : - effectué systématiquement par l'utilisateur ? (O/N) - proposé par le système et modifiable par l'utilisateur ? (O/N) - imposé par le système ? (O/N) - autre ? Précisez.	NON OUI NON
24. En cas de changement important de comportement de la série statistique, le système peut-il : - alerter l'utilisateur afin qu'il change de modèle lui-même ? (O/N) - adopter automatiquement le nouveau modèle le plus adéquat ? (O/N) - n'adopter automatiquement le nouveau modèle proposé que si le changement va au-delà d'un certain seuil pour éviter des changements de modèles trop fréquents ? (O/N)	OUI OUI NON
25. Quels sont en standard : - les mailles de calcul des prévisions (jour, semaine, mois, année... ) ? - l'horizon de calcul des prévisions ? Peut-on avoir simultanément une maille plus fine sur un horizon court terme et plus grosse à moyen/ long terme (ex : maille semaine les trois premiers mois et mois ensuite) ? (O/N)	Semaine et mois 52 semaines NON
26. Quelles sont en standard les unités d'expression des prévisions : - Quantitatives : UC, Colis, Euros, Tonnes, Cols... ? Précisez - Valeurs : Euro, Dollar, Multi-devises ? Précisez - Autre ? Précisez	Quantitatives : en pièces Valeurs : mono-devises
27. Quels sont en standard les axes hiérarchiques prévus : - Produits, Clients, Géographique/marché, Canal de distribution, Filiale ... ? - Précisez le nombre maximum de niveaux prévus	Segmentation de la distribution selon 2 hiérarchies : Produit et Client
28. Peut-on effectuer des prévisions :	

<ul style="list-style-type: none"> <li>- sur des produits finis ? (O/N)</li> <li>- sur des composants ? (O/N)</li> </ul> <p>Si oui, précisez le nombre maxi de niveaux de nomenclatures</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- sur des lots et des kits ? (O/N)</li> <li>- au niveau Référence/ Taille/ Coloris ? (O/N)</li> <li>- en tenant compte de DLUO (Dates d'Utilisation Optimales) ? (O/N)</li> </ul>	<p>OUI NON</p> <p>NON OUI</p> <p>Non applicable aux articles de mode</p>
<p>29. Peut-on calculer une prévision :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- simultanément à plusieurs niveaux d'une hiérarchie ? (O/N)</li> <li>- ou sur un seul niveau, les autres en découlant par agrégation en amont et clef de répartition en aval ? (O/N)</li> </ul>	<p>NON</p> <p>OUI</p>
<p>30. Comment le module de prévision recueille-t-il les données d'une population tierce (force de vente, filiales, magasins ...) :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- par intégration de fichiers ? (O/N)</li> <li>- par saisie directement dans le module prévision ? (O/N)</li> <li>- via un portail web ? (O/N)</li> <li>- autre ?</li> </ul>	<p>OUI OUI</p> <p>OUI Connexion ODBC</p>
<p>31. Peut-on définir directement dans le logiciel un workflow pour s'assurer que chaque étape soit effectuée en temps et en heure par les responsables concernés ?</p>	<p>NON</p>
<p>32. Peut-on afficher en standard sur le même écran des prévisions issues de diverses origines (filiale, marketing, cellule prévisions ...) ? (O/N)</p> <p>Si oui, jusqu'à combien en standard ?</p>	<p>NON</p>
<p>33. Le logiciel peut-il calculer une prévision de vente par produit, par magasin et par jour ? (O/N)</p> <p>Si oui, sur quel horizon ?</p>	<p>OUI, sur 52 semaines</p>
<p>34. Le logiciel peut-il calculer des prévisions sur la base de séries historiques de différentes origines (ex : sorties de caisse, commandes entrepôts...) et recommander celle la plus adaptée pour coller à la demande ? (O/N) Précisez</p>	<p>NON</p>
<p>35. Comment la solution gère-t-elle les lancements de produits :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- via une bibliothèque de profils de lancements préexistants dans le logiciel ? (O/N)</li> <li>- via des modèles de lancements précédents déduits des historiques de la société ? (O/N)</li> </ul> <p>Si oui, ces modèles sont-ils proposés par l'outil ? (O/N)</p> <p>Si oui, ces profils de lancement type sont-ils modifiables ? (O/N)</p>	<p>OUI</p> <p>OUI</p> <p>OUI</p> <p>OUI, par saisie</p>
<p>36. La solution gère-t-elle de manière spécifique les promotions ? (O/N)</p> <p>Si oui, peut-on les suivre pas à pas de leur création à leur fin ? (O/N)</p> <p>Si oui, peut-on ajuster leur répartition par point de consommation (ex : magasin, client) en fonction du réalisé ? (O/N)</p> <p>Si oui, peut-on ajuster leur ventilation dans le temps (avance/ retard d'une semaine) en fonction du réalisé ? (O/N)</p> <p>Si oui, peut-on définir des profils types de</p>	<p>OUI</p> <p>OUI</p> <p>OUI</p> <p>OUI</p> <p>NON</p>

promotions réutilisables ? (O/N) Si oui, peut-on tirer un bilan de la promotion directement dans l'outil (atteinte des objectifs) ? (O/N) Autre ? (Précisez)	OUI
37. Le module de gestion des promotions peut-il être acheté/ loué seul ? (O/N)	NON
38. Quels sont les principaux indicateurs de mesure de la performance disponibles en standard ? (Justesse de prévision, etc.)	- Mesure sur 4 niveaux : Segment, Modèle, Couleur, Taille - Homogénéité des segments : taille de l'écart type (ou variance) - Écart absolu entre la prévision et le carnet de commandes - Différence entre les positifs et les négatifs - Comparaison de chaque KPI à la moyenne des KPI - Comparer les KPI des différentes sociétés - Représentation graphique
39. Quelles sont les principales alertes disponibles en standard ?	NC
40. Peut-on afficher une liste des tâches prioritaires à effectuer par le prévisionniste ? (O/N)	NON
41. Plates-formes et BDD supportées ?	4D et ORACLE
42. Existe-t-il une version full web ? (O/N)	NON
43. Mode de mise en œuvre : - en propre ? (O/N) - via des partenaires ? (O/N) Si oui, veuillez citer les principaux	OUI OUI RED TOOL (Villeneuve d'Ascq)
44. Coût de licence à partir de ?	10.000
45. Mode SaaS proposé (O/N)? - Mode de tarification ? - A partir de ?	OUI Redevance mensuelle À partir de 500 /mois
46. Coût moyen d'un projet ?	NC
47. R.O.I. moyen ?	La solution peut être rentabilisée en un an
48. Synthèse des principaux points forts de la solution	1- mise en œuvre rapide 2- meilleur rapport coût-efficacité du marché 3- véritable optimisation (les modules de calcul n'informatisent pas ce qui se fait à la main car ils utilisent des algorithmes classiques ou propres à l'outil non accessible manuellement !) 4- Une méthodologie de travail associée au progiciel qui garantit l'efficacité de la solution et donc un ROI très rapide
49. Dernières nouveautés développées	- DRP - Plan d'appro : prise en compte de contraintes fournisseurs supplémentaires : minima matière, congés et capacités
50. Stratégie de développement pour 2014/2015 (produit, secteurs, société ...)	NC