

Colombus.NEXT

de l'éditeur VCSTIMELESS

1. Editeur	VCSTIMELESS	
2. Groupe	CHRISTIE GROUP plc	
3. Pays d'origine	France	
4. Création	1981	
5. C.A. global 2006 (M€)	22	
6. C.A. France 2006 (M€)	15	
7. Effectif global 2006	195	
8. Effectif France 2006	135	
9. Nb de sites équipés en solution de prévisions en France	NC	
10. Nb de sites équipés en solution de prévisions à l'étranger	NC	
11. Dernières références signées en prévisions	Tally Weijl (Prêt-à-porter)	
12. Principaux secteurs de la base installée	Prêt-à-porter, maroquinerie, accessoires, lingerie, équipement de la maison, sport, parfumerie, chaussure...	
13. Nb. mini/maxi d'utilisateurs chez les clients installés	1/80	
14. Solution de PREVISION	Colombus.NEXT	
15. Dernière version	1.6	
16. Langues disponibles pour cette version	Français - anglais	
17. Intégration à une suite plus vaste (autres modules)	●	COLOMBUS ENTREPRISE
18. Module prévision vendu seul	●	
19. Nb SKU (Unité stockées) maximal géré à ce jour par cette solution chez les clients	1 milliard de SKUs	
20. Modèles statistiques en standard :		
• tendance	●	
• saisonnier	●	
• régression linéaire	N	
• moyenne mobile	N	
• erratique	●	
• spécifiques à certains produits (ex : pièces de rechange)	●	
• autre		Tout produit avec des ventes moyennes ou faibles avec une couverture de stock de 1 à 25 semaines
21. Mode de gestion des changements importants de modèle :		
• Auto-adaptatif	N	
• via une alerte à confirmer par l'utilisateur	●	
• à la main par l'utilisateur	N	
22. Gestion en standard des modèles prédictifs (ex : consommation de certaines pièces d'usure en fonction du cycle de vie d'un produit)	NC	
23. Lancements de produits :		
• par copie et modification d'un modèle de lancement précédent	●	
• autre		Par spécialisation de vente initiale
24. Intégration de variables exogènes :		
• à la main pour corriger ponctuellement un historique par exemple (promotion impactant les ventes de tant de %)	●	
• en automatique à partir d'un fichier (variable corrélée comme la T°, données panélistes)	●	
25. Disponibilité en standard d'un outil de recueil de données ou de prévisions auprès d'une population tierce (ex : force de vente, filiales, magasins)	N	
Type	-	
26. Dans le logiciel, les utilisateurs « décentralisés » :		
• doivent obligatoirement se connecter au logiciel de prévisions	N	
• peuvent publier leurs informations via un outil simplifié	N	
• autre	-	
27. Logique collaborative du logiciel :		
• un chiffre calculé en central à partir du logiciel à valider/modifier par des tiers	●	
• une consolidation en central de prévisions calculées par des tiers	N	
• autre	-	
28. Gestion en standard :		
• de la GPA (gestion partagée des approvisionnements)	N	
• du VMI (Vendor Managed Inventory)	N	
• autre		Disponible en stock sur un entrepôt en propre ou tier



29. Affichage en standard dans le même tableau de plusieurs prévisions pour la même SKU, avec le détail de leur origine (filiale, marketing, cellule prévisions, etc.) ●
Si oui, jusqu'à **Illimité**
30. Axes de modélisation des prévisions : ●
 • par zone géographique ●
 • par hiérarchie produit ●
 • par circuit de distribution ●
 • autre ●
Par période budgétaire
 Nb maxi d'axes et de niveaux hiérarchiques **Libre, suivant les besoins du client.**
Le nombre d'axes et de niveaux hiérarchiques peut évoluer en fonctions des saisons
31. Prévisions possibles sur : ●
 • des semi-finis **N**
 • des lots et des kits **N**
 • des références/tailles/coloris ●
32. Calcul de prévisions : ●
 • simultanément sur plusieurs nœuds (ex : au niveau semi-finis et au niveau taille/coloris) ●
 • ou la prévision calculée à un seul niveau et les autres en découlent (consolidation, clef de répartition) ●
33. Expression des prévisions sous forme de fourchette (ex : un chiffre + ou - un écart type) ou chiffre unique **Chiffre unique**
34. Unités gérées en standard par le progiciel **Quantité, pièce, mètre linéaire, litre (multi unités de mesure)**
 Possibilité de valoriser les prévisions, par exemple pour élaborer les budgets ●
au prix de vente brut, net et au prix de revient ce qui permet de calculer la marge
35. Maille et horizon de calcul en standard **Par SKU, par réappro fournisseur jusqu'à l'agrégat toutes zones économiques sur 52 semaines**
36. Indicateurs de mesure de la performance disponibles en standard **Taux de validité et courbe de vie, mesure d'écart des ventes prévisionnelles et ventes réelles**
37. Gestion d'alertes (exemples) ●
Quantités insuffisantes, stock supérieur à X %, suggestion de commande échue, commande échue à X jours
38. Affichage de la liste des tâches prioritaires à effectuer par le prévisionniste ●
Avec une liste des tâches à effectuer
39. Plates-formes supportées **Windows, Oracle**
40. Mode d'intégration (principaux partenaires) **Editeur et intégrateur**
41. Mode ASP **N**
 Coût de location à partir de
42. Coût de licence à partir de **NC**
43. Coût moyen d'un projet **NC**
44. R.O.I. moyen
 - Durées de stocks divisées par 2
 - Augmentation du CA par magasin de l'ordre de 4 %
45. Principaux points forts de la solution
 1. Architecture technique et technologies nouvelles :
 .net, Architecture Orientée Services, Vista
 2. Intègre en une seule application les meilleures pratiques des fonctions planification marchandise, achat, contrôle de gestion, commercial
 3. Modélise l'organisation de l'entreprise
46. Stratégie de développement 2007/2008
 - Promouvoir la solution .NEXT auprès des grands comptes anglais, français
 - Renforcer notre offre best of breed : constructions de l'offre, budget achat, open to buy, optimisation réassort et réappro.
 - Renforcer notre position de leader : éditeur européen de solution Retail
 - Renforcer notre internationalisation : Europe, Asie