

Un progiciel d'optimisation des stocks

Pour compenser les aléas d'un sourcing plus lointain et les fluctuations croissantes de la demande, le stock reste souvent incontournable. Toutefois, pour limiter les immobilisations sans dégrader le service rendu au client, il convient de le tailler sur mesure. Les logiciels d'optimisation des stocks y contribuent en aidant les gestionnaires de stocks et les approvisionneurs à prendre les bonnes décisions. Mais tous ne répondent pas à la même logique et n'offrent pas les mêmes fonctionnalités. D'autre part, ils nécessitent de mettre en place une organisation et des ressources humaines adéquates pour donner leur pleine mesure.

Utile pour garantir la disponibilité des produits et satisfaire la demande, le stock compense aussi les aléas d'approvisionnements en amont. Il peut également contribuer à baisser les coûts d'achat ou de production par des tailles de lots plus importantes. Mais il immobilise des liquidités de l'entreprise, impose des frais de gestion et augmente les risques d'obsolescence, de dégradation, de vol... Gérer les stocks revient donc à trouver en permanence le meilleur compromis entre ces deux objectifs antagonistes. « Pour réduire les niveaux de stock, nous devons réduire les niveaux mini et maxi de chaque article, ce qui revient à positionner au mieux le minimum et à réduire l'écart entre ces deux niveaux », explique le Club TIC de l'Alliance logistique. Ces deux bornes sont définies en fonction des délais fournisseurs (le plus court possible), de leur fiabilité (degré de confiance par rapport à

un délai promis), de la taille des lots et de la fréquence de réapprovisionnement (les plus faibles possibles).

Apport des logiciels

« Les logiciels du marché fournissent un plus ou moins grand nombre d'applications :

1. Tenir et surveiller les stocks
2. Réapprovisionner
3. Surveiller les délais et relancer les fournisseurs
4. Comptabiliser les stocks
5. Prévoir les besoins et les ventes
6. Ordonnancer les factures des fournisseurs »,

indique le Club TIC de l'Alliance logistique. Plus largement, l'intérêt des logiciels est d'aider les gestionnaires de stocks et les approvisionneurs à gérer en automatique un grand nombre de références produits et de contraintes (stocks, fournisseurs...) pour se concentrer sur les exceptions. Ces outils disposent en général d'un module de modélisation de la demande (prévision de ventes sur la base d'historiques, remontées de commandes consolidées...). Après avoir déduit les stocks disponibles et les en-cours (production, achat, transit...), ils calculent un besoin net sur un horizon en intégrant divers paramètres (taux de service cible, taux de couverture, stock de sécurité mini/maxi...). Puis ils transforment ce besoin en ordres de transferts ou en commandes fournisseurs, en tenant soi-

gneusement compte des contraintes (délai et jour de livraison, quantité minimale, unité de commande, barème quantitatif), pour les plus évolués d'entre eux.

Les limites des ERP

La difficulté de ces fonctions d'optimisation des stocks et des approvisionnements est d'être réparties dans diverses familles de logiciels. De sorte qu'il n'est pas aussi aisé de les délimiter que d'autres familles plus clairement identifiées.

En effet, on trouve des modules de calcul des besoins dans les ERP (Enterprise Resource Planning). Ces progiciels intégrés sont destinés à fédérer les différentes fonctions de l'entreprise en leur permettant de travailler autour d'une base de données unique qui sert de référentiel commun pour les données clefs de l'entreprise (produits, clients, fournisseurs, sites, conditions tarifaires...). Orientés finance, ils sont capables de gérer des stocks de manière plus ou moins pointue, et de calculer un besoin à partir d'une demande et en fonction d'encours et de stocks disponibles. Ils savent aussi passer des commandes aux fournisseurs en tenant compte de contraintes.

En revanche, ils sont souvent plus doués pour la gestion que pour l'optimisation. Ainsi, ils n'intègrent pas tous un taux de service cible, des contraintes de fournisseurs complexes et peuvent se contenter de travailler en commande ouverte (ex : Galion). Aux équipementiers alors de se débrouiller pour livrer les produits dans le strict respect d'un contrat pré-établi. « Les progiciels ERP présentent certaines imperfections : ils se concentrent uniquement sur les articles à écoulement constant et rapide, basent leur logique de commande sur des moyennes de données (largement) dépassées, ne fournissent aucun outil pour une évaluation régulière des paramètres de stocks et leur convivialité est très médiocre (les données essentielles sont beaucoup trop étalées à travers les modules) », juge le cabinet Möbius. En effet, les ERP s'appuient souvent sur des formules de calcul de la Quantité économique de commande ou du Point de commande qui sup-



Copie d'écran de la solution Adexio de Syslife

posent une demande constante. Et plus le cycle de vie des produits est court, moins ces formules sont adaptées. Mais le cabinet Möbius reconnaît aussi que, conscients de leurs limites, certains ERP ont comblé leurs lacunes par l'intégration de solutions tierces. C'est notamment le cas pour les deux ERP leaders que nous avons sélectionnés dans notre panorama : SAP et Oracle (Retek).



Peter van Emde Boas, Progestock : « Nous avons opté pour un modèle auto adaptatif parce que nous pensons que le système doit bloquer de lui-même certaines possibilités. »

Une logique propre aux APS

« Nous sommes dans une logique d'optimisation des flux qui vise à ne réduire le stock qu'à son rôle de tampon régulateur entre l'amont et l'aval », explique Jean-René Gard, PDG de Futurmater. Si les APS (progiciels de planification avancée) sont les champions de l'optimisation, leur mission est en effet plus d'accélérer les flux d'information que d'optimiser un stock nécessaire. Ainsi, par exemple dans le frais, il faut consolider les commandes au plus vite pour que la fabrication produise au plus juste. Si bien que le stock ne porte pas tant sur les produits finis, qui seront rapidement écoulés, que sur les ingrédients (ou matière premières, emballages, composants...). D'où des réflexions menées ensuite avec les fournisseurs.

Cette logique d'accélération des flux répond à certaines problématiques dont la réduction des stocks est un effet induit. Ainsi, Entertainment UK est un distributeur anglais de produits de loisir à domicile qui réalise un chiffre d'affaires

d'un milliard de livres sterling. Il souhaitait réduire ses coûts de distribution et ses retours jugés trop importants. Après avoir examiné 40 logiciels, le distributeur anglais a choisi TXT pour instaurer de la gestion partagée des approvisionnements avec ses fournisseurs.

Les modules Demand Planning et Replenishment VMI gèrent depuis quotidiennement 100.000 commandes de réassort par magasin (3.000 points de ventes). Chaque nuit, Entertainment UK ne dispose que de trois heures pour planifier la demande et calculer les prévisions. Les logiciels de TXT ont notamment permis d'affiner les réassorts en se focalisant sur les produits à cycle de vie court, sans historique. Des tests effectués sur un client pilote ont abouti à une augmentation du taux de rotation des stocks de près de 25 % et à une diminution des retours de 20 % pour un taux de disponibilité produit en magasin maintenu à 98 %. Dans notre panel, les éditeurs d'APS sont Azap, Dynasys, Futurmaster, I2 Technologies, Manugistics, OM Partners, Optiant, SAP (APO) et TXT e-solutions.

A fond dans l'exécution

Au-delà des ERP et des APS, on trouve des fonctions d'optimisation des stocks et des réapprovisionnements principalement dans deux autres types d'outils : les logiciels de Supply Chain Execution (Acteos, Aldata, D3S, Inflow Illicom, JDA Software, VCS Timeless) et les outils dédiés (BS&K, Planipe, Progistock et Syslife -ex AN SPCS-). Ce sont des logiciels à l'aise dans le domaine de la distribution, voire de la pièce de rechange (ils gèrent bien la demande erratique). Les progiciels de SCE viennent principalement du traitement des commandes et cherchent à accélérer les échanges d'information entre des points de ventes, un entrepôt central et des fournisseurs (schéma type). Le but étant de coller le plus possible à la demande aval tout en limitant les stocks centraux. Les outils dédiés sont plus



Jacques Fougerousse, Ernst & Young : « Trop souvent, les ressources mises en place n'ont pas le niveau adéquat. »

pointus et plus focalisés sur un stock dont il faut affiner les paramètres pour déclencher en automatique les bonnes commandes. Ils sont allés très loin dans la modélisation de la demande et dans les possibilités de paramétrage des contraintes.

Les résultats couramment enregistrés sont une réduction des stocks de l'ordre de 15 à 30 % à taux de services constants. Ces réductions découlent aussi bien souvent d'un changement d'organisation comme en atteste Conforama (voir page 53) qui a centralisé ses approvisionnements. « *Au-delà des formules mathématiques et des techniques qu'il faut connaître et comprendre (loi de Poisson, normale, régression linéaire...), il faut considérer les interférences avec les autres fonctions de l'entreprise* », souligne Jacques Fougerousse de Ernst & Young. En effet, comme l'atteste le secteur automobile qui s'appuie davantage sur du réapprovisionnement à base de Kanban, travailler avec ses fournisseurs pour réduire la taille des lots et gagner en fiabilité sur les délais... est déjà très bénéfique. De même, en aval, trouver un équilibre avec le client sur les modalités de livraison (fréquence, quantités mini...) fait aussi progresser. Enfin, comme l'atteste Thierry Dujardin de Conforama qui a défini un profil d'approvisionneur niveau bac + 2 à bac + 4, il faut veiller à ce que les ressources qui vont utiliser ces outils pointus aient des compétences suffisantes. Il faut aussi s'assurer que ces équipes soient bien formées au niveau de la connaissance produit et des équipes, quel que soit le Turn Over (cf. témoignage TLS page 55).

Les outils sont donc nombreux et multiples. Nous vous invitons à consulter une synthèse des solutions que nous avons sélectionnées dans les pages suivantes. Les fiches plus complètes et détaillées de chaque solution sont consultables sur notre site Internet www.SupplyChainMagazine.fr. Alors, bon projet !

Cathy Polge

Conforama centralise ses approvisionnements en douceur

Suite au développement de son sourcing international, le N°2 mondial de l'équipement du foyer a décidé de centraliser le pilotage de ses approvisionnements. S'appuyant sur ASR et AWR de JDA Software, il déploie pas à pas la nouvelle organisation et ces nouveaux outils, sans oublier de calibrer les ressources humaines en conséquence.

Au lieu d'être desservis par des fournisseurs français ou européens, les magasins Conforama étaient de plus en plus approvisionnés par des fabricants du monde entier. Pour garantir des gammes homogènes, progresser dans la gestion des stocks et alléger la partie administrative des magasins, le distributeur spécialisé a opté pour une centralisation de ses approvisionnements. Cette politique étant la suite logique de sa stratégie achat et Supply Chain visant à centraliser les flux physiques. Ainsi, au lieu d'être pilotées par les magasins, les commandes de réapprovisionnement sont calculées en central. Les marchandises pouvant être livrées directement par les fournisseurs ou les plates-formes Conforama.

Une démarche graduelle

« Nous avons lancé un appel d'offre pour trouver un outil qui, à partir de prévisions de ventes et de taux de services, puisse déduire les quantités à approvisionner et à mettre en stock », résume Thierry Dujardin, Directeur des approvisionnements France de Conforama. Le logiciel devait calculer automatiquement, à partir d'un historique de 4 ans, une prévision par magasin et par produit. Il devait aussi gérer une base de données de 3 millions d'enregistrements. Les modules ASR et AWR de JDA Software ont été retenus. Préparé de septembre 2004 à mars 2005, le projet est passé en phase opérationnelle en avril 2005. « Le plus difficile a été de convaincre, souligne Thierry Dujardin. Il faut communiquer, avoir confiance dans l'organisation et dans l'outil, et prendre le temps de démarrer graduellement. » Il a ainsi commencé par un tour de France de plusieurs mois pour présenter le projet à chaque responsable de région. L'appui de la direction générale,

ainsi que des directions commerciale et filière produit, permettant de relayer le discours auprès de l'encadrement commercial et marketing. L'outil et l'organisation ont d'abord été déployés sur 4 magasins, uniquement sur les produits brun/gris. Ces Success Stories ont

Chaque magasin compte 3 responsables de rayon.



©Conforama



©Conforama

Thierry Dujardin, Directeur des approvisionnements France de Conforama

démontré la pertinence du projet et ont procuré un temps d'apprentissage aux approvisionneurs. Puis, un magasin leader a été choisi pour chaque région, entraînant progressivement les autres. Enfin, les produits blancs ont été intégrés et le tour des petits meubles viendra dans une 3^e étape. « Chaque fois, il faut extraire les données produits/gammes du logiciel, les envoyer au responsable de rayon pour les valider, tester les paramètres puis travailler par exception », précise le directeur des approvisionnements France.

Des approvisionneurs leaders sur une région et un produit

Et de poursuivre : « Un des enjeux du projet est de montrer que si la prévision est calculée par le logiciel, c'est quand même le responsable de rayon qui est garant de sa qualité ». En général, le magasin est d'accord à 90 % avec les pré-

visions proposées et travaille par exception sur les 10 % restants. En plus de la mise à jour des prévisions, le dialogue entre l'approvisionneur et le responsable de rayon permet de réviser les gammes et les assortiments.

En France, Conforama compte 156 magasins



©Conforama

exploités en propre, qui ont chacun 3 responsables de rayon : petit meuble, blanc/brun/gris et décoration/équipement de la maison. Pour le moment, 284 responsables de rayon sont impliqués. Côté approvisionneurs magasins, 3 équipes ont été composées : 8 personnes + 1 responsable pour le brun/gris, 6 personnes + 1 responsable pour le blanc et 4 personnes + 1 responsable pour le petit meuble. « Chaque approvisionneur est leader sur une région et une famille de produits, de sorte que chaque responsable de rayon et chaque chef de produit n'a qu'un seul interlocuteur », souligne Thierry Dujardin. Cette organisation favorise l'harmonisation des processus et la mutualisation des informations, d'où une polyvalence qui facilite la continuité du service durant les congés.

En amont, une autre équipe composée de 7 approvisionneurs + 1 responsable + 1 aide administrative calcule avec AWR les commandes à passer aux fournisseurs français et à livrer aux 5 plates-formes centrales Conforama.

Un profil d'approvisionneur

« Souvent l'approvisionnement est considéré comme une fonction annexe alors que si le profil des approvisionneurs n'est pas assez élevé, on ne peut pas tirer pleinement profit de l'outil », remarque Thierry Dujardin. C'est ainsi que, pour lui, le profil type d'approvisionneur requiert un niveau Bac + 2 voire Bac + 4, « à la mesure de l'outil et de la complexité de la communication avec des chefs de rayon et des chefs de produits. » Ses équipes se composent ainsi pour moitié d'anciens responsables de rayon

Conforama gère 156 magasins en propre dans l'Hexagone.



©Conforama

(qui ont une vision produit, magasin et la culture d'entreprise), de gestionnaires issus de services administratifs, d'anciens chefs de produits et d'approvisionneurs d'autres filiales. L'autre moitié étant représentée par des recrutements extérieurs de gens ayant une expérience de l'approvisionnement et une formation logistique.

Les approvisionneurs avals ont suivi durant une semaine un module logistique auprès de MGCM, ont été formés durant 6 à 10 jours au module ASR de JDA Software et ont passé 4 à 6 semaines de formation en interne aux procédures d'approvisionnement (stage logistique, passage en magasin...).

Synchroniser les boucles amont et aval

Les résultats ne se sont pas fait attendre. « Nous avons amélioré la disponibilité produit de plusieurs points et nous avons beaucoup moins de ruptures magasin, tout en gérant une gamme de produits plus étendue ». La disponibilité des produits brun/gris par exemple est de 90/95 %, pour 70 % de produits gérés en plus.

« Alors que nous craignions une hausse des stocks, ceux-ci se sont stabilisés ou ont un peu diminué ». Et de poursuivre : « Sur le plan de l'exploitation, les responsables de rayon ont moins de souci avec les réapprovisionnements. Ils gagnent du temps sur les aspects administratifs et quand ils partent en vacances, ils ont la garantie que la marchandise arrivera. De plus, avoir une équipe amont et aval régule les flux et limite les aléas ».

Thierry Dujardin juge par ailleurs les modules ASR et AWR très fiables (AS400). « Beaucoup de mises à jours sont faites en masse, ce qui permet d'aller vite. L'outil est tellement bien structuré qu'il forme bien les approvisionneurs ».

Reste à terminer le déploiement et à intégrer toutes les catégories de produits. Le directeur des approvisionnements veut aussi améliorer l'anticipation via le système de prévisions consolidées, tant au niveau plates-formes que magasins. Enfin, le module OPT de JDA visant à synchroniser les deux boucles de réapprovisionnements amont et aval lui semble pertinent. « Nous devons pouvoir ajuster les stocks dans les plates-formes et dans les magasins. Il est important de les synchroniser en fonction des cycles de vie des produits », estime-t-il.

Cathy Polge

TLS, un pionnier dans le monde du bricolage

Tabur Logistique & Services, grossiste appartenant au groupe Mr Bricolage, a été l'un des premiers à adopter une version pilote de Planipe en 1989. Cette année, TLS compte affiner l'utilisation de cet outil pour augmenter la rotation des stocks de ses 23.000 références.

Depuis son rachat en 2002 par le groupe Mr Bricolage, TLS s'occupe des préparations détail des magasins de l'enseigne spécialisée (500 points de ventes introduits progressivement) en plus de son activité de grossiste pour la chaîne franchisée Catena (132 magasins) et les quincailliers. Il dispose pour cela, depuis 2003, d'un nouvel entrepôt de 15.000 m² couverts + 2.000 sous auvent + 2.000 m² extérieurs près du Mans. Cinq gestionnaires de stocks, répartis par gammes de produits, utilisent Planipe pour faire des appels sur des contrats négociés par la centrale d'achat. Suite à une analyse ABC, le taux de service pour les produits A (50 % du CA) a été fixé à 99 % et celui des produits B (30 % suivants) à 97,5 %. Sur les 23.000 références et les 11.000 lignes de

Entrepôt
TLS
de
Voivres-
Lès-
Le Mans



commandes préparées chaque jour, le taux de manquants (nombre de lignes demandées sur nombre de lignes servies) n'est que de 1,49 %. « Cet outil est très efficace. Même si je ne valide jamais une proposition de commande les yeux fermés et si je reste très vigilant sur les produits à faible rotation, je ne sais pas comment je ferais sans », déclare un utilisateur. En 2006, TLS a engagé un plan d'assurance qualité avec ses fournisseurs pour gagner en fiabilité et réduire les coûts de revient. Dans le même esprit, il envisage de former l'équipe de gestionnaires de stocks, qui a connu un fort turn over, à une meilleure utilisation de Planipe. Le but étant d'affiner son paramétrage et de limiter les erreurs de commandes générant des surstocks.

Cathy Polge

EDITEUR	ACTEOS	ALDATA Solution S.A	AZAP	BS&K	D3S Technologies	DYNASYS
Groupe	ACTEOS	ALDATA SOLUTION OYJ	Non	Non	Non	Midmark Capital
Origine	France	Finlande	France	France	France	France
Création	1987	1988	2000	1991	1999	1985
CA global 05	11,7 M€	76 M€	NC	NC	NC	5,4 M€
CA France 05	5,7 M€	44 M€	2,5 M€	NC	NC	3,3 M€
Effectif global	90	580	20	7	NC	48
Effectif France	60	320	15	8	NC	48
Sites équipés en France	4 (Leclerc, Agapes (Flunch), Kuhn, SFS)	118 entrepôts, 9 centrales	15	Environ 500 utilisateurs 20 groupes	20	Plus de 250
Sites équipés à l'étranger	+ 100 clients en Allemagne, Grande-Bretagne, Suisse, ...	32 entrepôts	5	10 groupes : Espagne, Portugal, Brésil, Pologne, Russie	2	Plus de 250
3 dernières références	KUHN (matériel agricole), AGAPES (distribution alimentaire), SFS (visserie)	Intermarché (grande distribution) Albertssons (grande distribution US) Netto (Hard discount Allemagne)	Lapeyre La Maison... (distribution spécialisée), TPS (télévision par satellite, médias), InterParfums (luxe)	Metronic Rainbrid Cora Bénélux	Quiksilver, Aigle CWF	Central financière d'achat de BUT (distribution de meubles et électroménager), Laboratoires Sandoz (pharmaceutique), Nestlé (agroalimentaire)
Principaux secteurs d'activités de la base installée	High tech (électronique, informatique), produits de grande consommation, industrie chimique et pharmaceutique, agroalimentaire...	Grande distribution (alimentaire et non alimentaire), prestataires logistiques	Tous secteurs	Grande distribution, bricolage, fournitures de bureau, pharmacie, high tech, restauration	Textile, habillement	Agroalimentaire, pharma, chimie, cosmétique, art de la table, automobile, biens de grande consommation
Nombre maxi de SKU gérés chez clients	120.000	NC	50.000 références	2.000.000 chez Leroy Merlin >15.000.000 monde	Non limité (+ de 100.000 actuellement)	250.000 SKU
Mini/maxi d'utilisateurs sites installés	1 à 20 (sur du multi sites, on va jusqu'à 40 utilisateurs)	NC	Mini = 1 Maxi = 50	De 1 à 25	NC	De 3 à 150 utilisateurs
Nom de la solution	ADDONE	G.O.L.D.	AZAP Approvisionnements	WALTER'S	OPTIMATE SUPPLY (stock central) OPTIMATE REORDER (stocks boutiques)	n.SKEP Procurement Planning & n.SKEP Demand Planning
Plates-formes supportées	Windows NT, Windows 2000, Windows XP	Topase UNIX, Windows NT, Java	Windows	Interfaçage sur tout type de plate-forme	WINDOWS	Windows NT,2000, XP
Coût de licence à partir de	Consulter l'éditeur	NC	De 30.000 € à 500.000 €	23.000 €	NC	NC (défini par nombre d'utilisateurs)
Coût moyen d'un projet	Consulter l'éditeur	NC	1 € de prestation pour 1 € de licence	De 50 à 80 K€	NC	NC (selon nombre d'utilisateurs et périmètre du projet)
R.O.I. moyen	Souvent inférieur à un an	NC	6 mois	9 semaines à 6 mois	NC	De 3 à 6 mois

EDITEUR	FuturMaster	GALION Solutions	INFLUE ILLICOM	JDA Software	MANU-GISTICS	OM PARTNERS France	ORACLE
Groupe	Non	Eureka	Non	JDA Software Inc.	Rachat en cours par JDA Software	OM Partners	Oracle
Origine	France	NC	France	USA	USA	Belgique	US
Création	1990	NC	1990	1985	1977	1998	1977
CA global 05	5,5 M€	NC	21 M€	215 M\$	176 M\$	12 M€	11.800 M\$
CA France 05	4,8 M€	NC	17,5 M€	NC	NC	4.3 M€	NC
Effectif global	35	NC	230	1.100	800	95	+ 51.000
Effectif France	27	NC	180	NC	30	6 + selon nécessité	NC
Sites équipés en France	55 sociétés (environ 90 sites)	NC	237	15	100	20	NC
Sites équipés à l'étranger	70 sociétés (environ 100 sites)	NC	158	Plus de 600	1.000	75	NC
3 dernières références	Isigny Sainte Mère, Maîtres Laitiers du Cotentin (produits laitiers), L'Occitane en Provence (distribution cosmétiques)	NC	Carrefour Grèce, distribution Eurimpex, Négoce Delipapier, Papeterie	Casino (distribution) Conforama (équipement de la maison) Aubert (équipement de la personne)	NC	BASF, Chemicals Massive, Lighting Products Procter&Gamble, Fabric and Home Care	Defontaine (automobile) SNCF (transports)
Principaux secteurs d'activités de la base installée	Produits de grande consommation (alimentaire & non alimentaire), pharmacie & cosmétiques, distribution	NC	Produits de grande consommation, industrie agroalimentaire, électronique	Tous secteurs de la distribution B2B et B2C	Grande distribution, biens de consommation, pharma, industrie	Produits de consommation, alimentation	Caisse d'Epargne (finance) finance, secteur public, industrie, retail, services
Nombre maxi de SKU gérés chez clients	38.000 SKU	NC	80.000	357,5 millions	50 millions	Illimité	+ 240.000 articles chez Essilor
Mini/maxi d'utilisateurs sites installés	Mini = 1, Maxi = 60 simultanés.	NC	Mini = 3	Pas de limite	Mini = 1 Maxi = 200	Min = 1 Maxi = illimité	NC
Nom de la solution	FuturMaster Supply	Modules PLP et CBL	E.W.R.Plus	Portfolio Replenishment Optimization (PRO) by E3®	Networks Fulfillment	OMP Planner, OMP Forecaster	Oracle Advanced Procurement
Plates-formes supportées	Windows	AS400	Unix, Windows	Windows XP Windows Server 2003 Environnement .NET Oracle ou SQL Server	Unix – AIX – Windows	Windows 2000, Windows XP, Windows 2003	Unix, Windows NT, Linux, Java
Coût de licence à partir de	20.000 € HT	NC	45.000 €	100.000 €	NC	NC	Prix sur demande
Coût moyen d'un projet	75 à 100 000 € HT	NC	95.000 €	A partir de 200.000 €	NC	NC	NC
R.O.I. moyen	11 mois	NC	2 ans	3 à 6 mois	6 à 12 mois	3 mois	NC

EDITEUR	PLANIPE	PROGISTOCK	SAP	SYSLIFE	TXT e-solutions	VCS TIMELESS
Groupe	Non	Oui	SAP AG	-	TXT e-solutions SpA	CHRISTIE GROUP plc
Origine	France	Pays Bas & Irlande	Allemagne	France	Italie	France
Création	2000 (sous windows) 1980 (sous Unix)	2000	1972	1994	1989	1981
CA global 05	NC	NC	8.513 Md€	NC	54,5 M€	21 M€
CA France 05	NC	NC	342 M€	NC	3 M€	16 M€
Effectif global	NC	40	34.000	10	520	180
Effectif France	NC	7	568	10	18	135
Sites équipés en France	10 (sous windows) 70 (sous unix)	16	> 500 clients	75	15	300 +
Sites équipés à l'étranger	2	> 300	+ 80.000 sites toutes solutions confondues	12	75	150 +
3 dernières références	Wagon, automotive (pièces détachées auto) Mr Bricolage, Bernard	Tree of Life (alimentaire) Doyen-Auto (automobile) Cooper (pharmacie)	Yves Rocher, Danone, Smurfit	Optic Parisienne (distribution optique), RJ45 (distribution de matériel électrique), Johnson Service (BTP)	Okaidi (distribution textile enfants) La Redoute (vente à distance) Entertainment UK, (grossiste multi- media)	San Marina (distribution chaussure) Madelios (grand magasin homme) Lancel (bagagerie-marroquinerie)
Principaux secteurs d'activités de la base installée	Industrie, distribution, pharmacie, pièce de rechange, ...	Tous : entre autre distribu- tion, négoce industriel, grande distribu- tion, pièces détachées, alimentaire, etc.	Discrete industries, Service industries, Process industries, Consumer industries, Public services, Financial services	Grande et moyenne distribution B to B, Equipements de la maison, fournitures, VPC	Distribution spécialisée, textile, agroalimentaire et biens de grande consommation	Prêt-à-porter, chaussures, accessoires, lingerie, équipement de la maison, maro- quinerie, bijoute- rie, parfumerie, cosmétiques
Nombre maxi de SKU gérés chez clients	Nombre illimité, avec de très bonnes performances. Points forts du produit	1.500.000	> 500.000 SKU	3.500.000 SKU	1.000.000 SKU	+ 500.000
Mini/maxi d'utilisateurs site installé	Mini = 1 à 2, Maxi = illimité	Pas de limite	De 10 à plusieurs milliers	4 à 35	5 à 50 utilisateurs	1 à 300 utilisateurs
Nom de la solution	IDO : Inventory dual optimization	Slim4	SAP Advanced Planner & Optimizer (SAP APO)	Adexio	TXTPLAN	Colombus Colombus.next
Plates-formes supportées	Windows S'interface avec toutes les plateformes	Toutes	AS400, Unix (IBM AIX, HP UX, Sun Solaris, Compaq true Unix, Linux), Windows, ...	Systèmes d'exploitation : Windows, Unix SGBD : SQL, Oracle Architecture : Client/Serveur - Intranet, Extranet Terminal server, Citrix Metaframe	Unix, Windows NT	Unix, Windows NT, interfaces AS
Coût de licence à partir de	40 K€ (TPE) 60 K€ (PME/PMI) 80 K€ (GE)	25.000 €	NC	NC	75 000 €	400
Coût moyen d'un projet	80 K€ (TPE) 120 K€ (PME/PMI) 160 K€ (GE)	50.000 à 75.000 €	NC	NC	Ratio constaté/licence : 1 à 5 en fonction de la complexité du projet et des processus traités	En fonction du nombre de licences. En fonction du nombre de licences et d'utilisateurs
R.O.I. moyen	Quelques mois	Moins de 6 mois et sur une base d'obli- gation de résultats	NC	3 à 6 mois en moyenne	Sur demande	NC

Pays-Bas

Belgique

France

Ile de France

Nord Pas de Calais

Seine-Maritime

PACA

**Les Plates-Formes logistiques
au coeur de vos marchés**

100 000 m²



Rotterdam

30 000 m²



Willebroek

32 000 m²



Longueil Ste Marie - 60

48 000 m²



Bonneuil en France - 95

32 000 m²



St Ouen l'Aumône - 95

22 700 m²



Miramas - 13

15 500 m²



Tigery - 91

57 000 m²



Châtres - 77

11 000 m²



24 000 m²



Dourges - 62

32 800 m²



Houplines - 59

49 000 m²



Le Havre - 76

32 000 m²



St Vigor d'Ymonville - 76

St Quentin Fallavier - 38