



ANTICIPEO

et le Prévisionnel devient Opérationnel

Une entreprise qui s'appuie sur des prévisions détaillées creuse son avantage concurrentiel. Capable d'ajuster au mieux ses moyens à son activité, elle améliore son offre au meilleur prix. A l'inverse, si elle anticipe mal l'avenir, elle peut se trouver en situation délicate.

Mais il est très difficile de produire régulièrement des prévisions fiables et cohérentes, utilisables à la fois par les différents services opérationnels et par l'équipe de direction.

Anticipeo fournit une assistance opérationnelle à l'élaboration de prévisions détaillées, accompagnée d'outils d'analyse et de suivi, qui rend la gestion prévisionnelle simple, réactive et performante.

Les prévisions sont capitales et souvent même vitales pour l'entreprise.



Anticipeo est une offre de service accompagnée d'outils logiciels, ce qui la distingue radicalement des solutions purement logicielles. L'autre innovation est de fonctionner de façon native au plus fin niveau de détail (le couple client-produit) en valeurs, prix et quantités.

Le fonctionnement d'Anticipeo

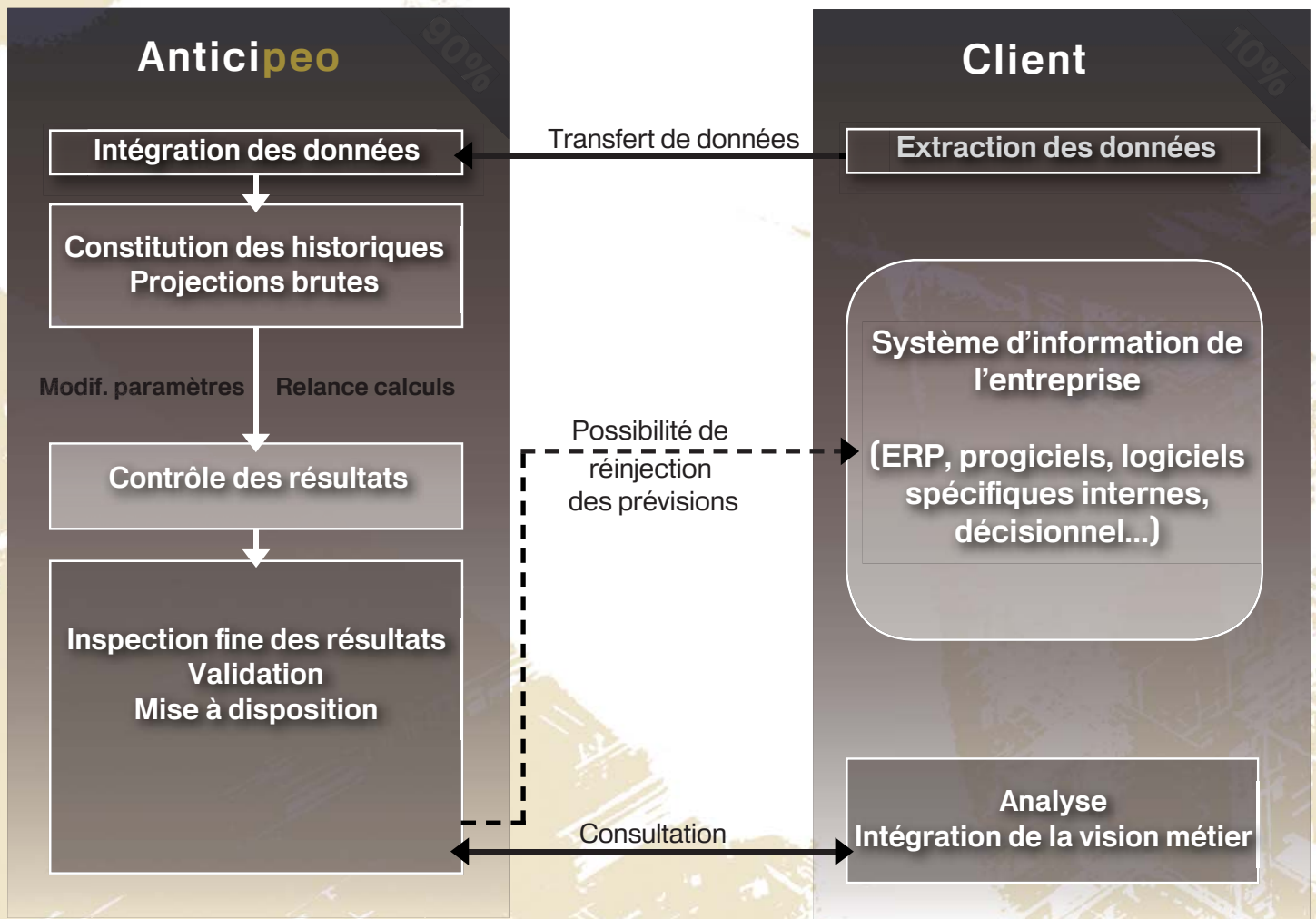
A partir du journal de facturation de l'entreprise, les statisticiens d'Anticipeo établissent des projections de ventes aux plus fins niveaux de détail clients-produits, en quantité, valeur,

prix et marge brute, sur un horizon de 12 à 24 mois.

Ces projections sont délivrées à l'entreprise cliente qui les transforme en plans d'action valorisés (ou budgets détaillés),

en fonction de ses anticipations métier, de sa perception de la concurrence et des actions qu'elle compte engager.

Anticipeo est une solution plus accessible, plus efficace et moins onéreuse.



En volume, Anticipéo réalise de l'ordre de 90 % du travail ; l'entreprise cliente peut donc se focaliser uniquement sur la partie métier qui est sa vraie valeur ajoutée dans le processus prévisionnel.

**Des prévisions fiables en moins d' 1 heure,
au lieu de plusieurs jours**

Bénéfices pour l'Entreprise

Anticipéo fournit une vision externe neutre qui permet aux équipes de l'Entreprise d'envisager de façon plus objective les potentiels et les enjeux.

Les gains à en attendre sont essentiellement en termes de volume des ventes (meilleure appréciation des potentialités



et donc du ciblage de l'action marketing-ventes), de rentabilité (notamment avec l'analyse en marges brutes qui permet de focaliser l'attention sur les segments les plus rentables), de logistique au sens large (achats, production, transports), de suivi des comptes clients, de trésorerie...

Le Prévisionnel devient Opérationnel

Une mise en place opérationnelle en moins d' 1 mois

Les Clients d'Anticipeo

Les clients d'Anticipeo sont des entreprises, grandes ou petites, dans la production ou la distribution de produits et services.

Les domaines d'application sont multiples : commercial-ventes, marketing, production-achats-logistique, comptabilité client, contrôle de gestion, budgets financiers... et, en particulier, la fonction pilotage de l'entreprise qui dispose de chiffres agrégés identiques à ceux des services opérationnels.

PME Les petites entreprises apprécient qu'Anticipeo ne nécessite ni investissement, ni embauche de personnels spécialisés de formation supérieure, ni engagement de durée minimale, et soit d'un coût mensuel très compétitif tout en fournissant un haut niveau de service, simple d'utilisation.

MGE Les entreprises moyennes et grandes sont principalement attirées par la capacité d'Anticipeo à gérer de grands volumes de données(*), à présenter plusieurs hiérarchies d'agrégation produits et clients, ainsi qu'à fournir aux différentes fonctions et entités internes des prévisions détaillées cohérentes entre elles et rigoureusement identiques à celles présentées et discutées en comité de direction.

Elles apprécient également le fait que le service puisse être opérationnel en quelques semaines, sans investissement et sans engagement de durée et donc sans aucun risque, puisqu'on peut expérimenter en conditions réelles à un coût financier et humain négligeable par rapport aux enjeux.

* Exemples de volumétrie de notre clientèle : une entreprise qui produit 30 000 références vendues à 20 000 clients ; une autre qui vend une cinquantaine de services à une dizaine de millions de clients ; une troisième qui vend jusqu'à 60 000 articles dans plus de 600 magasins.

Pourquoi le processus Anticipeo améliore la fiabilité

Des universitaires canadiens ont prouvé que la fiabilité d'une prévision est fonction de la diversité des compétences impliquées dans le processus d'élaboration.

Anticipeo est effectivement un processus en plusieurs étapes avec des acteurs de divers profils :

- Un moteur de calcul automatisé qui fournit les projections initiales
- Un statisticien qui paramètre les calculs et contrôle les projections délivrées à l'entreprise
- Les opérationnels de l'entreprise qui élaborent des prévisions cohérentes selon les axes produits et clients
- L'équipe de direction qui les finalise aux niveaux agrégés pour arriver à des plans d'action d'entreprise

Chaque acteur part des chiffres déjà pertinents issus de l'étape précédente : pas de « syndrome de la page blanche » et une facilité opératoire qui lève les réticences des collaborateurs, tout en augmentant la fiabilité.



Les avantages d'Anticipeo

Des prévisions cohérentes entre tous les domaines de l'entreprise (ventes, comptabilité client, production, logistique, achat, marketing) et utilisables également pour le pilotage

- Un pouvoir explicatif renforcé par rapport aux solutions prévisionnelles classiques
- Un gain de temps et de réactivité
- Un coût global modéré
- Un système d'informations séparé des systèmes déjà en place, mais interfaçable
- Une expérimentation sans risque

Votre travail de Prévision :

**Valider le plus souvent,
Modifier par exception.**

Exemple de cas où vous opérerez une modification :

- Dans une région donnée, vous recrutez un commercial supplémentaire sur une partie de votre gamme produits
- Vous conduisez une campagne promotionnelle sur une famille de produits en commençant par un marché-test sur un profil spécifique de clientèle

Une seule saisie et, chaque mois, un suivi automatique détaillé.

Le concepteur de l'offre Anticipeo

- École d'ingénieur, puis spécialisation statistique et économie-gestion-comptabilité
- 14 ans comme ingénieur de fabrication, directeur des études informatiques, puis secrétaire général dans une grande entreprise de production industrialisée (agro-alimentaire)
- 12 ans comme directeur des systèmes d'informations dans 3 entreprises de taille intermédiaire (distribution professionnelle, services aux entreprises, puis distribution grand public)
- Président-fondateur d'Anticipeo.

 01.49.59.03.63

ANTICIPEO (SAS)

commercial@anticipeo.com

