Novembre 2011

APERIA
Demand Planning Solutions

NewsLetter

APERIA - 2, square Trudaine - F 75009 PARIS (33) 01 48 74 47 01 - Web : www.aperia.fr - E-mail info@aperia.fr

Comment gérer des bases de données de plus en plus volumineuses en améliorant la qualité de prévision ?

Depuis plusieurs années **Aperia** constate chez ses nouveaux clients un accroissement constant et régulier de la taille moyenne des bases de données gérées par **Aperia Forecaster** et donc du nombre d'articles à prévoir. Depuis l'an 2000, nous sommes ainsi passé du traitement de quelques milliers de Sku à plusieurs centaines de milliers. Les dernières bases de données dépassent même 2 millions de Sku.

Cet accroissement, qui se double souvent d'une réduction du nombre de jours (ou d'heures !!!) dévolus à l'analyse "humaine" des résultats, pousse inéluctablement les entreprises à augmenter la partie "automatismes intelligents" mise à leur disposition par **Aperia Forecaster** ainsi que l'analyse de la qualité des résultats pour en déduire une meilleure "gestion par exception".

Pour aider nos clients à résoudre cette problématique, **Aperia** a travaillé dans deux directions :

- Une direction "**technique**" d'une part avec une nouvelle version d' **Aperia Forecaster** qui tout en réduisant l'empreinte "mémoire" (permettant ainsi la connexion simultanée d'un plus grand nombre d'utilisateurs sur des bases plus volumineuses) accélère également les temps de traitement avec des gains qui vont parfois de 1 à 6. **Aperia Forecaster** est également maintenant disponible en version **64bits** ce qui permet une extension presque infinie de la mémoire disponible.
- Une direction "**fonctionnelle**" d'autre part en améliorant la qualité des prévisions avec la mise au point d'un système de segmentation automatique des produits qui, à travers la combinaison de plusieurs système-experts, optimise le choix des modèles et des paramètres en segmentant les produits par type de comportement (nouveau, erratique, stable …). Pour chaque type de comportement **Aperia** a défini des règles d'analyse basées sur des routines statistiques et sur les 30 ans d'expérience acquise dans le domaine de la recherche prévisionnelle. Ce système peut ainsi tourner de manière automatique sur des centaines de milliers de Sku.

Cette nouvelle version permet plus que jamais à **Aperia Forecaster** de conserver sa position de leader sur le marché des logiciels dédiés à la prévision des ventes.

Le futur anticipé

Depuis 30 ans, **Aperia** est spécialisée dans les solutions logicielles de prévision de la demande. **Aperia Forecaster** est ainsi l' héritier direct du premier logiciel SDP (Système Dynamique de Prévision) commercialisé par **Aperia** sous DOS en 1985 et de son successeur PREDICAST apparu en 1990.

Disposant d'une équipe pluridisciplinaire (statistique, marketing et informatique), de modèles mathématiques et marketing éprouvés et exclusifs (prévision, modélisation, lancement de nouveaux produits ...) et d'une expérience multisectorielle (industrie, services, pharmacie, grande distribution, mode ...), **Aperia** se veut le partenaire de toute société désireuse d'explorer, de simuler et de quantifier son devenir à court et moyen termes.

Plus de 450 utilisateurs dans le Monde utilisent au quotidien les solutions proposées par **Aperia**.

Pour tout renseignement sur ce communiqué, contactez Pierre BUDIN
Associé et Directeur Commercial d'Aperia au 01.48.74.47.01 ou à pbudin@aperia.fr