



Pendant la crise, les prévisions continuent A l'étranger !

Si la crise économique actuelle a provoqué un certain ralentissement des projets logistiques, et en particulier ceux liés à l'amélioration des prévisions de ventes, en Europe, d'autres projets dans des régions plus lointaines ont heureusement pris le relai.

C'est ainsi que **Phoenix Beverage** à l'Ile Maurice et **Square D** aux Etats-Unis ont choisi **Aperia** et son logiciel **Aperia Forecaster** pour calculer leurs prévisions de ventes ou d'approvisionnement.

Depuis 45 ans, **Phoenix Beverage**, avec plus de 1.000 employés, est le leader sur le marché des boissons à l'Ile Maurice avec une grande variété de marques qui vont de la bière aux vins et spiritueux en passant par l'eau de table. En particulier PBL a un accord d'embouteillage exclusif avec Coca-Cola qui lui permet de distribuer toutes les marques du groupe d'Atlanta. Le même accord existe également avec Diageo pour la production et la commercialisation de marques célèbres comme Guinness ou Smirnoff. L'implantation d'**Aperia Forecaster** chez PBL doit permettre à ce dernier d'affiner sa stratégie commerciale et en particulier de faire face à l'arrivée prochaine de nouveaux concurrents. PBL est la 2ème implantation d'**Aperia Forecaster** à l'Ile Maurice.

Square D est la filiale américaine du groupe **Schneider Electric**. Avec un C.A de plus de 17 milliards d'euros Schneider Electric se consacre exclusivement à la gestion de l'électricité et des automatismes et dispose de positions mondiales de premier plan. L'implantation d'**Aperia Forecaster** va permettre de gérer les prévisions de ventes par produit et par usine pour les USA, le Mexique et le Canada. Avec plus de 100.000 articles fabriqués dans 40 usines, la base de données ainsi constituée comprend plus de 260.000 objets de prévision. Un système de prévision collaborative pour la validation des prévisions par les différentes équipes marketing locales est également en projet.

Ces 2 implantations confortent le C.A export d'Aperia qui représente déjà plus de 50% de l'activité de la Société. Un prochain Communiqué de Presse fera le point sur les implantations européennes en cours d'**Aperia Forecaster**.

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.

Le partenariat avec le groupe OM Partners depuis 4 ans a apporté à **Aperia** les moyens de continuer à se développer en R&D et les possibilités de maintenir le haut niveau technique de ses logiciels.

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.