



Colibri

www.colibri-snop.com

14 RETOURS D'EXPERIENCES

pour découvrir un outil de Sales & Operations
Planning simple et efficace dans le Cloud

//INTRO

LES VALEURS DE COLIBRI



SIMPLE



SMART



SAFE

UNE EXPERTISE PAR SECTEUR



Industrie

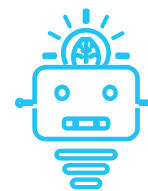


Agroalimentaire

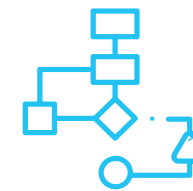


Distribution

//INNOVATION



IA



Recherche appliquée
en algorithmie



Global & social
forecasts



Data Science



//MONIN & COLIBRI : LE COCKTAIL TONIQUE D'UNE PRÉVISION EFFICACE

PRÉSENTATION



INDUSTRIE



Producteur & distributeur de sirops et saveurs pour cocktails et boissons chaudes

CHIFFRES CLÉS

150
pays

5
sites de production en France et à l'étranger

CONTEXTE

Entreprise leader sur son marché ayant les objectifs suivants :

- Simplifier et fluidifier le travail de chaque collaborateur,
- Mettre en place des processus robustes,
- Fiabiliser les prévisions de ventes via un outil dédié,
- Augmenter les performances de la Supply Chain.

Des exigences du marché de plus en plus compliquées à gérer via Excel :

- Multiplication des références,
- Substitutions,
- Lancements et arrêts de produits.

LES RÉSULTATS



Collaboration des équipes Supply Chain, achats et commerciales



Bon accueil de la part des équipes



Gain de temps dans le calcul des prévisions

« Colibri n'est pas une usine à gaz, c'est une solution conviviale, simple d'utilisation et très visuelle. L'aspect collaboratif a permis d'embarquer rapidement nos équipes commerciales, et d'avoir nos collaborateurs soudés autour du projet. »

Stéphanie Letourmy,

Reponsable de la prévision des ventes chez MONIN

LES PETITS + COLIBRI

Visualisation
Mode Collaboratif

Corrections des historiques
Simplicité



//IZIPIZI AMÉLIORE SA VISION AVEC COLIBRI

PRÉSENTATION



OMNISCANAL



Confection et mode

CHIFFRES CLÉS

3

canaux de distribution dans

80 pays

CONTEXTE

- Entreprise en **forte croissance** avec un besoin d'une solution agile pour le long terme.
- Développement dans de nombreux nouveaux pays.
- Supply planning & forecast gérés via **Excel**, limitant la collaboration et la fiabilité.
- Besoin d'un **outil pluridisciplinaire** pouvant s'adapter aux process S&OP.

LES PETITS + COLIBRI



Couverture fonctionnelle complète



Équipes toujours à l'écoute et force de proposition

« Une solution agile adaptée aux PME en croissance. »

LES RÉSULTATS



Mise en place en 4 mois



Meilleur pilotage de l'entreprise



Amélioration de la fiabilité des prévisions



Collaboration facilitée entre les équipes

« Les possibilités de collaboration sur la forecast, la logique de gestion des axes de prévision, le processus de consensus sur la prévision et le reporting proposés étaient complètement en phase avec le besoin identifié dans notre cahier des charges. Nous avons été convaincus à la fois par l'outil mais également par la compétence des équipes qui nous ont accompagnés et permis de délivrer le projet avec succès. »

Lucas Gaurichon,
Responsable Supply Chain, Izipizi



//ACRELEC MET EN PLACE UN PROCESSUS S&OP

PRÉSENTATION



INDUSTRIE



Leader dans le
domaine des bornes de
commandes et solutions
digitales

CHIFFRES CLÉS

700

employés

140M€

de CA

70

pays couverts

OBJECTIF/CONTEXTE :

La société travaille internationalement avec des clients importants et exigeants (tels que McDonalds ou Walmart) ce qui implique de **larges gammes de customisation par pays**. Avec **l'essor de l'activité** et la **diversification de ses clients** Acrelec a fait face à une **perte de réactivité au niveau de la production de ses produits**.

Dû à une vision court-termiste (plan de prévisions sur 3 mois), il était **impossible d'anticiper les grosses commandes** provoquant ainsi des **divergences entre les filiales et l'industrie**.

Il a donc été décidé de mettre en place un **processus S&OP** afin de retrouver une ligne directrice et de faire front commun face aux nouveaux challenges.

LES RÉSULTATS

Après un an de processus S&OP complet :



Gain de 2 millions d'euros sur les achats grâce à la réduction des stocks et un meilleur management achat



27% de capacité de production en plus



Réduction de 63% de tous les buffer stocks de l'ensemble des familles



Meilleure collaboration entre les équipes

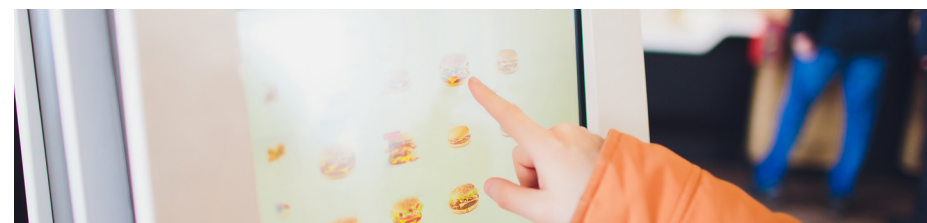
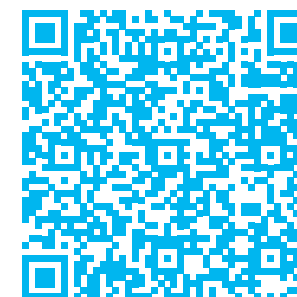


Meilleure organisation et structuration

« Colibri est très léger, ça parle vite, même lorsque l'on est novice. Les écrans très graphiques sont très appréciés de nos filiales, l'information est accessible et lisible. »

Henrick Imbach,
Demand & Sales Manager,
Acrelec

Voir la vidéo



//WIRQUIN CHOISIT COLIBRI POUR SA SOUPLESSE ET SON DYNAMISME

PRÉSENTATION



INDUSTRIE



Équipements sanitaires

CHIFFRES CLÉS

130M€
de CA

10 sites dans
6 pays

1 335
collaborateurs

OBJECTIF/CONTEXTE :

- Délais de **réassort longs** nécessitant de bien anticiper la demande pour ne pas constituer des niveaux de stocks trop importants.
- **Différents sites industriels** partout dans le monde avec des niveaux de maturité différents.
- Nécessité d'**agréger les données** et restituer une vision globale sur le niveau de charge par usine.

LES RÉSULTATS



La prise de décision est facilitée
tant au niveau local que du groupe



Collaboration des équipes Supply Chain, Marketing et Commerciales



Bon accueil de la part des équipes

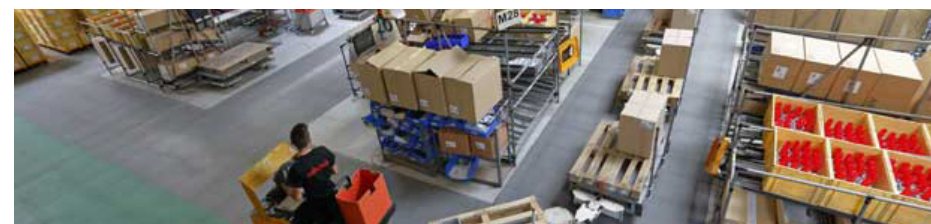


Les stocks correspondent mieux aux demandes clients

« J'ai choisi Colibri en me basant sur des critères simples : d'abord le prix, puisque Colibri est une des solutions les plus abordables du marché, mais aussi son accessibilité en termes d'usage. Colibri est une solution ergonomique, collaborative qui évite le côté « usine à gaz » de certaines solutions, en proposant des fonctionnalités claires et efficaces. »

Jonathan David,

Chef de projets Supply Chain Groupe, Wirquin



//CROUZET ADOPTE UNE NOUVELLE FAÇON DE TRAVAILLER LA PRÉVISION

PRÉSENTATION



INDUSTRIE



Fabricant et fournisseur mondial de composants d'automatisation

CHIFFRES CLÉS

1 300
employés

140M€
de CA

présent dans
140 pays

5
sites de production

OBJECTIF/CONTEXTE :

Pour Crouzet, les enjeux sont liés au **renforcement de l'agilité de sa Supply Chain** par l'adaptation rapide de la capacité des ateliers et de la logistique amont. La finalité est de répondre de mieux en mieux à une demande client très large et diversifiée, dans des délais de plus en plus courts.

Dans un **contexte très compétitif**, il était important pour Crouzet de trouver un outil qui puisse accompagner et supporter son processus SIOP (Sales, Inventory & Operations Planning) et promouvoir la collaboration entre ses équipes logistiques et son large réseau commercial international.

LES RÉSULTATS



Bon accueil de la part des équipes



Processus S&OP bien intégré

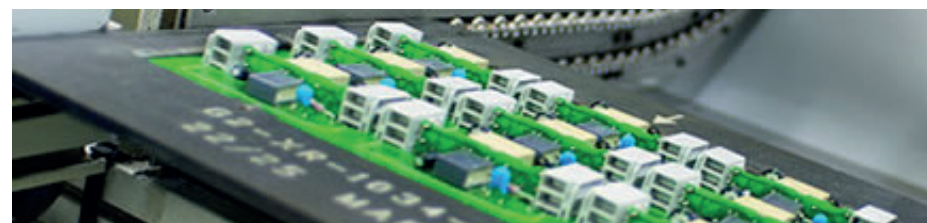


Echanges réguliers et constructifs avec les équipes commerciales

« Ce qui nous a séduit dans Colibri, c'est sa modernité. Un outil collaboratif, très ergonomique avec de multiples fonctionnalités. »

Camille Lodieu, Responsable Projet Logistique, Crouzet

Voir la vidéo



// **RADIAL** MET EN PLACE DES PROCESSUS S&OP SOUTENUS PAR COLIBRI

PRÉSENTATION



INDUSTRIE



Conception,
développement et
fabrication de solutions
d'interconnexion

CHIFFRES CLÉS

318M€
de CA

17
filiales

3 000
références

OBJECTIFS/CONTEXTE :

En 2015, Radial se lance dans un vaste projet S&OP soutenu par les prévisions de ventes.

Sur excel initialement le besoin pour un outil de prévisions s'est vite fait sentir : problématiques informatiques dues à la volumétrie, tâches chronophages, besoin de collaboration...

LES RESULTATS :



Economie de 28 jours
de travail par cycle
S&OP (3 mois)



Un projet réalisé en 3
mois



Professionalisation du
processus

// **BABYMOOV** ET COLIBRI SAUTENT DANS LE GRAND BAIN

PRÉSENTATION



OMNISCANAL



Création et distribution
d'articles de puériculture

CHIFFRES CLÉS

55M€
de CA

115
collaborateurs

7
filiales dans le
monde

OBJECTIF/CONTEXTE :

- Forte croissance.
- Des **surstocks** et des **ruptures** sur des références stratégiques.
- Ancien outil couteux, compliqué et mono-utilisateur.

« Colibri est une solution collaborative, user-friendly, intuitive et qui ne nécessite pas une lourde formation. C'est un outil central qui s'est intégré à toutes nos routines et dont les coûts restent maîtrisés. »

Jonathan Burt, Business & Digital
Project Manager, Babymoov

LES RESULTATS :



Accès à l'information
facilité



Implication de tous les
collaborateurs



Réduction des ruptures
et des surstocks

//COVERGUARD-SAFETY

CHOISIT COLIBRI POUR SES FILIALES FRANÇAISE ET HONGROISE

PRÉSENTATION



DISTRIBUTION



Equipements de
Protection Individuelle

CHIFFRES CLÉS

120M€
de CA

10 000 clients
dans **70** pays

350
collaborateurs

OBJECTIFS/CONTEXTE :

- Ne disposant pas d'un outil de prévisions, le calcul des besoins était réalisé dans Excel.
- Il est apparu évident que pour augmenter la performance Supply Chain (niveau des stocks...), il était nécessaire d'**améliorer la fiabilité de prévision des ventes** afin d'alimenter le calcul des besoins.
- Distribuant de nombreux **produits saisonniers** dont les délais d'approvisionnements sont compris entre 4 et 6 mois, **il était devenu stratégique d'étendre l'horizon de planification** sur une maille plus lointaine.

LES RÉSULTATS



Projet finalisé en 3 mois



Les réunions de consensus sont pertinentes et efficaces entre les acteurs (marketing/ventes/appro/ADV)



Meilleure disponibilité des stocks

« De nombreux critères nous ont poussé à choisir Colibri, notamment sa simplicité, son coût, l'existence d'un algorithme «Best Fit» et la possibilité de faire des revues et calculs à n'importe quel niveau hiérarchique. »

Richard Crnjanski,
Chef de projets Supply Chain, Coverguard Safety



//SCHNEIDER AMÉLIORE SON TAUX DE SERVICE GRÂCE AUX PRÉVISIONS

PRÉSENTATION



DISTRIBUTION



SCANELEC, filiale DIY retail activity de Schneider Electric

Adapte les produits des électriciens pour le marché grand public.

CHIFFRES CLÉS

40M€
de CA

OBJECTIF/CONTEXTE :

- Forte croissance.
- Incertitude des historiques de ventes.
- Fort cloisonnement entre les équipes business et approvisionnements.
- Risques forts sur le niveau de service et la gestion des stocks.

LES RESULTATS :



Amélioration de la qualité des prévisions et du taux de service



Optimisation des lancements et soulagement des équipes



Implication du commerce



Première étape du S&OP formalisée

//LOGILEC QUITTE EXCEL ET STRUCTURE SON PROCESSUS

PRÉSENTATION



DISTRIBUTION



Structure d'import pour le Mouvement E. Leclerc

CHIFFRES CLÉS

92M€
de CA

60
collaborateurs

OBJECTIF/CONTEXTE :

- Massivement sur Excel avant de passer sur Colibri, l'objectif était de réduire les ruptures et les anomalies de stocks, tout en structurant un processus régulier.
- Fortement contraint par des délais d'approvisionnements de plusieurs mois, la gestion des stocks est un enjeu stratégique.

LES RESULTATS :



Moins de 2 points de rupture en 2019



Utilisation multi sociétés avec plus de 50 collaborateurs actifs

//AMPLITUDE CHANGE D'OUTIL DE DEMAND PLANNING POUR COLIBRI

PRÉSENTATION



DISTRIBUTION



Produits de chirurgie
orthopédique

CHIFFRES CLÉS

100M€
de CA

Distribution dans
34 pays

428
collaborateurs

OBJECTIFS/CONTEXTE :

- Disposant déjà d'un outil de Demand Planning avant de passer sur Colibri, Amplitude avait besoin d'un nouvel outil pour **améliorer son processus de prévisions des ventes**.
- L'objectif de diminution des stocks tout en améliorant le taux de service client nécessitait une amélioration du processus «Make-to-stock» dont la prévision est un input essentiel.

LES RÉSULTATS



Gain de temps



**Amélioration
de la fiabilité
des prévisions**



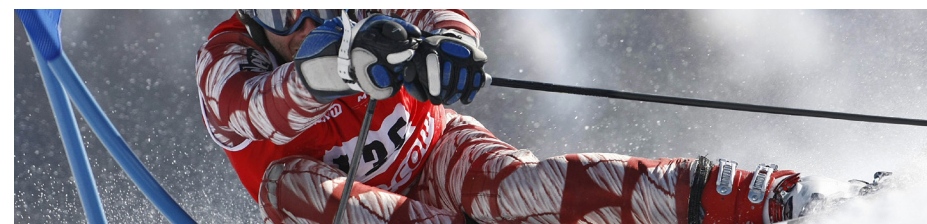
**Gain
d'efficacité
du processus
S&OP**

« Les équipes Colibri sont très réactives, nous avons été capables d'installer la solution en seulement 3 mois »

Stéphane Dufaure De Citres,
DSI, Amplitude.

« L'approche collaborative de Colibri permet d'intégrer très facilement et de valoriser tous les partenaires du processus, y compris nos collaborateurs nomades et novices. Chaque contributeur du processus peut enrichir les prévisions avec les données à sa disposition. Colibri permet d'agréger nos données pour une compréhension partagée par tous les acteurs. »

Stéphane Dufaure De Citres,
DSI, Amplitude



//EUROPE SNACKS GAGNE 5 POINTS DE FIABILITÉ

PRÉSENTATION



AGROALIMENTAIRE



Spécialiste de la production de snacks salés

CHIFFRES CLÉS

1 500
employés

250M€
de CA

6
sites de production

OBJECTIF/CONTEXTE :

Avec une **croissance continue** depuis sa création, des problèmes liés aux péremptions et un taux de service impacté directement par la qualité des prévisions, il était nécessaire pour Europe Snacks de trouver un **nouvel outil de prévisions**.

L'outil Excel, qui était jusqu'à présent utilisé, avait atteint ses limites :

- collaboration insuffisante,
- complexité,
- gestion fastidieuse,
- erreurs dues aux actions manuelles...

LES RÉSULTATS



Le temps passé sur les prévisions a été divisé par 2,5



Gain de 5 points de fiabilité



Baisse de 20 à 30 % des changements de série



Baisse des péremptions



Meilleure planification à long terme notamment pour les démarrages de nouvelles lignes

« Notre choix s'est porté sur Colibri pour sa rapidité de mise en place, son mode SaaS locatif, nous permettant de tester gratuitement la solution avant l'achat, son ROI très rapide et l'ergonomie du système. »

Sébastien Mare,
Responsable Supply Chain, Europe Snacks

Voir la vidéo 



//COMMENT COLIBRI A ACCOMPAGNÉ **KULKER** DANS SA TRANSFORMATION DIGITALE

PRÉSENTATION



DISTRIBUTION



Distributeur de matériel
d'irrigation

CHIFFRES CLÉS

15M€
de CA

3 500

produits au catalogue

400+
revendeurs

OBJECTIFS/CONTEXTE :

- Entreprise en pleine **transformation digitale**,
- Beaucoup de ruptures de stocks, gestion manuelle du processus,
- Taux de service et saisonnalité non mesurés,
- Prévisions, gestion de stocks et approvisionnement non optimisés.

Les attentes :

- **Un outil déployable rapidement** et permettant d'obtenir des résultats dans un délai court,
- Accessible financièrement,
- Ayant des **fonctionnalités clés** : gestion de l'historique et de la saisonnalité,
- Fonctionnalités avancées : reporting permettant de l'agilité dans la prise de décisions.

LES RÉSULTATS



Projet finalisé en 3 mois



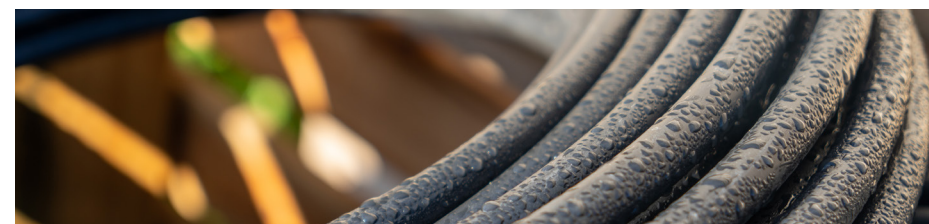
Facilitation et fluidification des informations et du travail quotidien



Amélioration du taux de service : passant de 68% à plus de 80%, et à presque 95% pour les produits de classe A

« Pour nous, la force de Colibri a été la rapidité de prise en main, de déploiement et de retour sur investissement de l'outil. En tout et pour tout, le projet Colibri s'est mis en place en 3 mois, et à partir de 4 mois nous avons commencé à obtenir un ROI intéressant. Pour avoir travaillé avec des mastodontes de l'APS, je ne connais pas d'autre solution sur le marché qui soit capable de faire ça. »

Nicolas Joyeux,
Directeur Supply Chain, Kulker



//VITACUIRE ABANDONNE EXCEL

PRÉSENTATION



AGROALIMENTAIRE



Fabrication de produits à base de pâte feuilletée et de feuilletés garnis

CHIFFRES CLÉS

150
employés

25M€
de CA

20%
des ventes à l'international

OBJECTIF/CONTEXTE :

Due à une **activité saisonnière très forte** et des **délais de livraisons courts** les prévisions ont toujours été stratégiques pour VITACUIRE.

Les prévisions permettent d'alimenter le calcul de besoins qui permet à son tour de :

- Poser les plannings de production,
- Sortir les besoins en semi fini apéritifs,
- Lancer les apros en matières premières et emballages,
- Calculer les besoins à la maille mensuelle pour les réunions S&OP.



Bon accueil de la solution par les équipes.



Processus collaboratif efficace.

//POURQUOI FAUT-IL QUITTER EXCEL ?

4 RAISONS DE QUITTER EXCEL

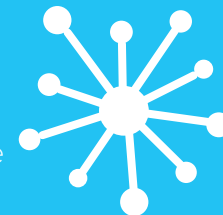
1. LES LIMITES TECHNOLOGIQUES



Difficultés pour faire des agrégations et désagrégations.
Nettoyages d'historiques très chronophages.
Simulations des calculs de prévisions complexes.

2. SOLUTION NON CENTRALISÉE

Les échanges de fichiers Excls rendent la collaboration compliquée. Bien souvent, chaque équipe dispose de son propre fichier de prévisions.



3. SINGLE POINT OF FAILURE



Avec Excel, il y a un risque de connaissance non partagée. Que faire si votre prévisionniste quitte votre société ?

4. EQUIPES NON RECENTRÉES SUR LEUR COEUR DE MÉTIER

Tout le temps passé à mettre en forme et maintenir un fichier Excel cohérent est du temps qui n'est pas mis à profit pour se concentrer sur son métier

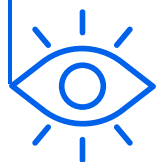


N'attendez plus, adoptez Colibri !

// LA METHODOLOGIE PROJET AVEC COLIBRI

AVEC COLIBRI, UN **PROJET FLUIDE ET AGILE EN MOINS DE 3 MOIS.**

Méthodologie en sprint



Pas « d'effet tunnel », validez votre modélisation directement dans l'application.



Utilisation de l'outil dès le début du projet : familiarisez vos utilisateurs avec l'outil dès le lancement.



Méthodologie en sprint : Accélérez la mise en place de l'outil tout en ajustant au fil de l'eau.



MODULES

Vision: Prévisions des ventes et Demand Planning

Flow: Gestion de la planification de la distribution et de l'approvisionnement

Pilote: Gestion du planning stratégique

Retail: Gestion de l'approvisionnement des points de vente

SERVICES

Support Applicatif
Data Science
Conseil métier
Formation



Plus de **1 000 utilisateurs** partout dans le monde



Plus de **800 000 d'articles** gérés dans Colibri



De nouvelles fonctionnalités tous les **2 mois**



Des partenaires distributeurs pour vous accompagner où que vous soyez :
Europe | Amérique | Asie | Afrique

APPROCHE PACKAGÉE = DÉMARRAGE RAPIDE



Colibri

CONTACT INFO

**Colibri est une société du
groupe VISEO**

 94 rue de Paris
92100 Boulogne-Billancourt,
France

 contact@colibri-snop.com

 www.colibri-snop.com

 @Colibri Sales & Operations Planning

 @Colibri_aps

 +33 (0)9 72 45 73 93 (numéro gratuit)

