



Colibri

[www.colibri-aps.com](http://www.colibri-aps.com)

## **PRÉVISIONS DES VENTES: SIX RAISONS DE QUITTER EXCEL OU SON « OUTIL MAISON »**

# //PRÉVISIONS DES VENTES: 6 RAISONS DE QUITTER EXCEL OU SON « OUTIL MAISON »

## 1. Les limites technologiques.

Avec des « solutions maison », les contraintes auxquelles nous ferons face demain n'ont pas pu être anticipées lors du développement. Par exemple, les prévisions des ventes peuvent être travaillées à l'article et s'il y a un besoin de faire participer les commerciaux, les choses se compliquent car eux travaillent sur une logique marché. Dans ce cas « l'outil maison » ne peut pas répondre au besoin puisqu'il a été développé uniquement avec une dimension produit.

## 2. La perte d'efficacité.

Prenons le cas d'une petite société qui développe un outil et qui fait des prévisions à la maille article. Elle a 100 articles aujourd'hui mais comment va-t-elle gérer son processus dans trois ans lorsqu'elle en aura 1000 ? Les prévisions seront toujours travaillées à la maille article ce qui engendrera une charge de travail énorme pour le prévisionniste.

## 3. L'évolutivité du système par rapport au marché.

S'adapter rapidement au marché est quasiment impossible avec des « solutions maison » ou un outil comme Excel. Ils n'intègrent pas de notion de souplesse ou d'évolutivité.

## 4. SPOF: Single point of failure.

Nous avons souvent constaté que le processus et la connaissance de ce dernier n'est détenu que par une ou deux personnes dans l'entreprise. C'est un risque réel en cas de non disponibilité

de cette personne (arrêt maladie, démission, etc.). Toute la connaissance de l'outil repose uniquement sur un individu. Ce risque est bien trop souvent sous-estimé ou tout simplement oublié.

## 5. La collaboration.

Aujourd'hui avec Excel par exemple, le processus de collaboration reste complexe. Partager l'information, mettre à jour des données par plusieurs personnes, ajouter des commentaires, avoir un système d'alertes, sont de vraies problématiques auxquelles les utilisateurs d'Excel font face. Toutes ces contraintes induites empêchent une bonne collaboration.

## 6. Sécurité des données.

Lors de nombreux partages de fichiers, les données peuvent être à risque. Une solution comme Colibri est sécurisée par une connexion HTTPS, protégée par une authentification et des mots de passe complexes. Les données transitant sur internet sont aussi cryptées.

L'intérêt d'utiliser un outil comme Colibri est de structurer son processus de prévision des ventes dans un premier temps, de mettre en place la collaboration entre les équipes et de se reposer sur un outil qui évoluera en fonction du marché. Colibri est aussi une solution centrale qui vous permet de partager de l'information, de sauvegarder vos données en toute sécurité et d'effectuer votre reporting de façon simple et efficace.

« LE SEUL OUTIL QUE VOUS  
POUVEZ TESTER EN 24H ! »



## CONTACT INFO

**Colibri est un logiciel de la  
société VISEO**

 27 Quai Alphonse le Gallo,  
92100 Boulogne-Billancourt,  
France

 [Contact-colibri@viseo.com](mailto:Contact-colibri@viseo.com)

 [www.colibri-aps.com](http://www.colibri-aps.com)

 @Colibri Collaborative  
Demand Planning Tool

 @Colibri\_aps

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