Présentation EXCEEDRA / SUPPLAÏ

Gilles ALAIS, CEO Supplaï
Gilles.alais@supplai.fr

EXCEEDRA
A division of afs technologies

SUPPLAÏ
Supply Chain and BI

Agenda

- Introduction
  - Le partenaire et distributeur agrée pour la France du logiciel EXCEEDRA : SUPPLAÏ
  - Présentation solution EXCEEDRA, Integrated Business Planning, Trade Promotion & Revenue Management
- Présentation Cas client EXCEEDRA
  - Société WEETABIX

Gilles ALAIS
CEO & Founder

Julien LOIRE
Revenue Growth Management Expert

A propos de SUPPLAÏ

SUPPLAÏ propose une sélection des meilleurs outils spécialisés reflétant l'état de l'art de la planification de la chaine logistique , combinée avec les dernières technologies agiles de pilotage de la performance (EPM) et business intelligence (BI).

SUPPLAÏ propose également en accompagnement de ces outils des prestations de consulting, prototypage, formation, aide à la mise en place d'indicateurs supply chain, assurées par une équipe de professionnels spécialistes et expérimentés.

SUPPLAÏ apporte une compréhension globale de la planification stratégique d'entreprise avec plus de 20 ans d'expérience dans les domaines suivants : S&OP (PIC), demande, production, stock et réapprovisionnement, promotions, DDMRP, … Et aussi Planification financière : Elaboration budgétaire, reporting, consolidation,.. Et plus récemment sur les enjeux CO2/GES/RSE

Sales & Operations Planning

Demand Planning | Production Planning | Inventory Planning | Promotion Planning | DDMRP

Business Intelligence & Entreprise Performance Management

A propos de EXCEEDRA : Integrated Business Planning, Trade promotion & Revenue Management

EXCEEDRA
A division of afs technologies

$90m Chiffre d'affaires annuel

850+ Clients secteur CPG Retail & Food Service

15 Clients parmi le top 20 CPG

500+ Employés dans plus de 7 pays offrant un support global

- Revenue Management
- Trade Promotion Management
- Customer Business Planning
- Integrated Business Planning
- Demand Planning
- Analytics
- Retail Execution

Une présence forte et durable dans le secteur du CPG

1,250+	70+	70%+	6%	15
ACTIVE GLOBAL CUSTOMERS	NEW ACCOUNTS ANNUALLY	REVENUE IS RECURRING	OF REVENUE: LARGEST CUSTOMER	OF 20 LARGEST CPG CUSTOMERS

Planification intégrée et granulaire
Constructions Top/down et Bottom/Up des plans

HM | SM | Proxi | Drive | eCommerce | New Channel | Pro | Conso

Trade $ | Marketing $ | Non-Trade $ | Autres coûts

Optimisation des investissements Trade (promotions, accords)

Précision des constructions (par client, par segment, par circuit…)

Maximisation des revenus (RGM) (Mix produits et clients, opportunités new business)

Pilotage fin des prix et promotions (promo digitales, ciblage…)

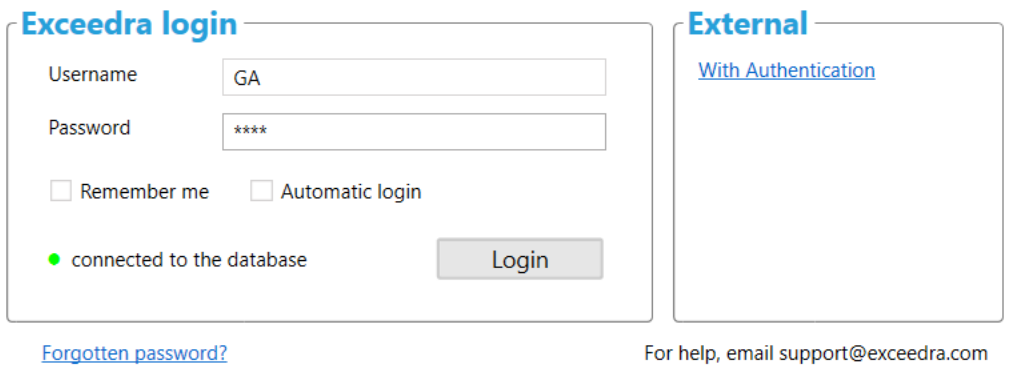
Création de valeur Multi-Channel (synergies dans les plans d'actions)

OPTIMISER → **PLANIFIER** → **EXECUTER** → **ANALYSER**

EXCEEDRA
A division of afs technologies

Illustration outil

EXCEEDRA
A division of afs technologies


Exceedra login
Username
GA
Password
****
Remember me
Automatic login
connected to the database
Login
External
With Authentication
Forgotten password?
For help, email support@exceedra.com

DEMO

GA
Log out

Kroger

	Cases	Units	Net Sales	Trade Spend	Trade (%)	Contribution
Actuals - YTD	2,080,984	15,185,797	$8,353,476	$1,759,100	21%	50%
Forecast - YTG	4,406,665	32,047,974	$20,903,548	$2,191,253	10%	55%
LE 2018	6,487,649	47,233,771	$29,257,025	$3,950,353	14%	54%
Last Year	6,183,897	45,022,285	$27,887,211	$3,765,398	14%	54%
Last Year Var	303,752	2,211,486	$1,369,814	$184,956	14%	0%
Target	6,168,002	44,906,563	$27,815,531	$3,755,719	14%	54%
Target Var	319,647	2,327,208	$1,441,494	$194,634	14%	0%

Funds

Fund Name	Status	Total	Open	Cleared	Committed	Available
(EA-31) Trade Spend 2018 - Kroger	Draft	$14,330,419	$499,383	$0	$1,530,897	$12,799,523
(EA-32) Discretionary 2018 - Kroger	Active	$15,704,260	$292,375	$0	$397,455	$15,306,805
(EA-33) Shopper Marketing 2018 - Kroger	Active	$13,054,673	$123,350	$0	$412,920	$12,641,753
		$43,089,352	$915,108	$0	$2,341,271	$40,748,081

Inflight Promotions

Promo	Customer	Start	End	Tactic	For Incr Vol (Cse)	Act Incr Vol (Cse)	For Incr CM	Act Incr CM
(EA-21062) Kr	(40001) Kroge	3/5/2018	4/23/2018	Feature	789,457	633,067	$1,640,753	$9,630,875

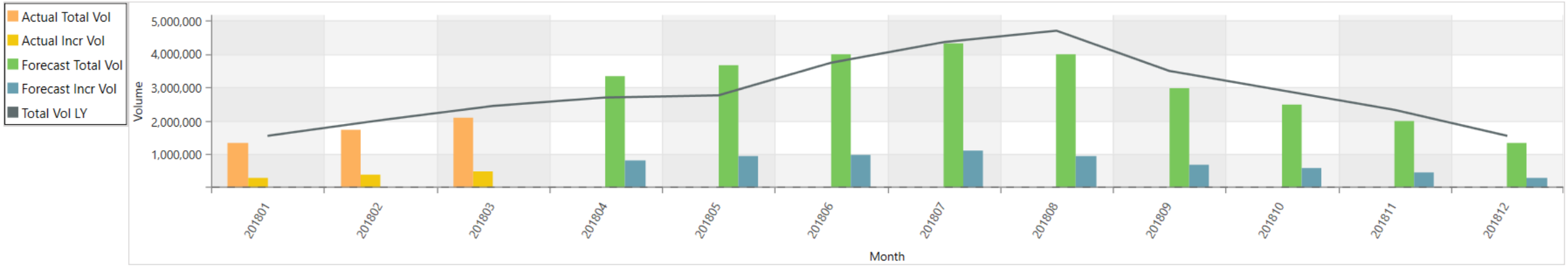
Promotions Needing Approval (Starting Within 28 Days)

Promo	Customer	Start	End	Tactic	For Incr Vol (Cse)	Incr Trade Spend	For Incr CM	ROI
(BK1-1) COPY	(40001) Kroge	4/25/2018	5/2/2018	TPR	26,940	$74,925	($37,712)	-50%

Claims Needing Review

Reference	Customer	Status	Date	Value	Docs
100112	(40001) Kroger	Deduction Approval	11/20/2017	$40,000.00	Link
100606	(40001) Kroger	In Process	11/29/2017	$16,729.02	Link
100096	(40001) Kroger	In Process	12/3/2017	($23,376.68)	Link

Volume



Sys
Account Plan Builds
Asynchronous Tasks

EXCEEDRA

Hello Gilles!

Not Gilles? Log out

- Reports
- Dashboard
- Standard Reports
- Analytics
- Insights
- Demand Planning
- Base Vol
- Forecast Strategies
- Product Supersession
- Seasonal Profiles
- Forecasting
- Demand Control
- Sales Planning
- Calendar
- Promotions
- Promotion Phasing
- Settlement
- Finance
- Terms

Units	Net Sales	Trade Spend	Trade (%)	Contribution
15,185,797	$8,353,476	$1,759,100	21%	50%
32,047,974	$20,903,548	$2,191,253	10%	55%
47,233,771	$29,257,025	$3,950,353	14%	54%
45,022,285	$27,887,211	$3,765,398	14%	54%
2,211,486	$1,369,814	$184,956	14%	0%
44,906,563	$27,815,531	$3,755,719	14%	54%
2,327,208	$1,441,494	$194,634	14%	0%

	Status	Total	Open	Cleared	Committed	Available
	Draft	$14,330,419	$499,383	$0	$1,530,897	$12,799,523
	Active	$15,704,260	$292,375	$0	$397,455	$15,306,805
roger	Active	$13,054,673	$123,350	$0	$412,920	$12,641,753
		$43,089,352	$915,108	$0	$2,341,271	$40,748,081

Inflight Promotions

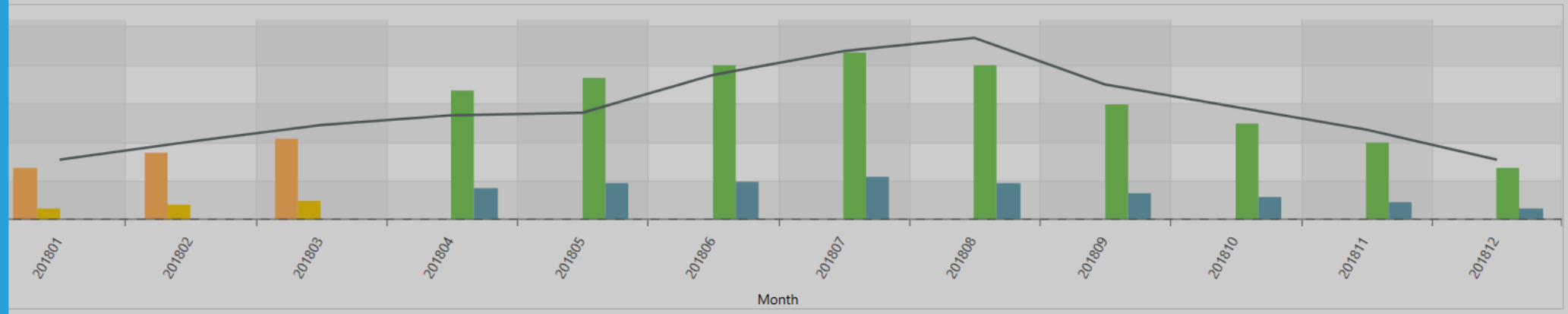
Promo	Customer	Start	End	Tactic	For Incr Vol (Cse)	Act Incr Vol (Cse)	For Incr CM	Act Incr CM
(EA-21062) Ki	(40001) Kroge	3/5/2018	4/23/2018	Feature	789,457	633,067	$1,640,753	$9,630,875

Promotions Needing Approval (Starting Within 28 Days)

Promo	Customer	Start	End	Tactic	For Incr Vol (Cse)	Incr Trade Spend	For Incr CM	ROI
(BK1-1) COPY	(40001) Kroge	4/25/2018	5/2/2018	TPR	26,940	$74,925	($37,712)	-50%

Claims Needing Review

Reference	Customer	Status	Date	Value	Docs
100112	(40001) Kroger	Deduction Approval	11/20/2017	$40,000.00	Link
100606	(40001) Kroger	In Process	11/29/2017	$16,729.02	Link
100096	(40001) Kroger	In Process	12/3/2017	($23,376.68)	Link



Sys

Account Plan Builds

Asynchronous Tasks

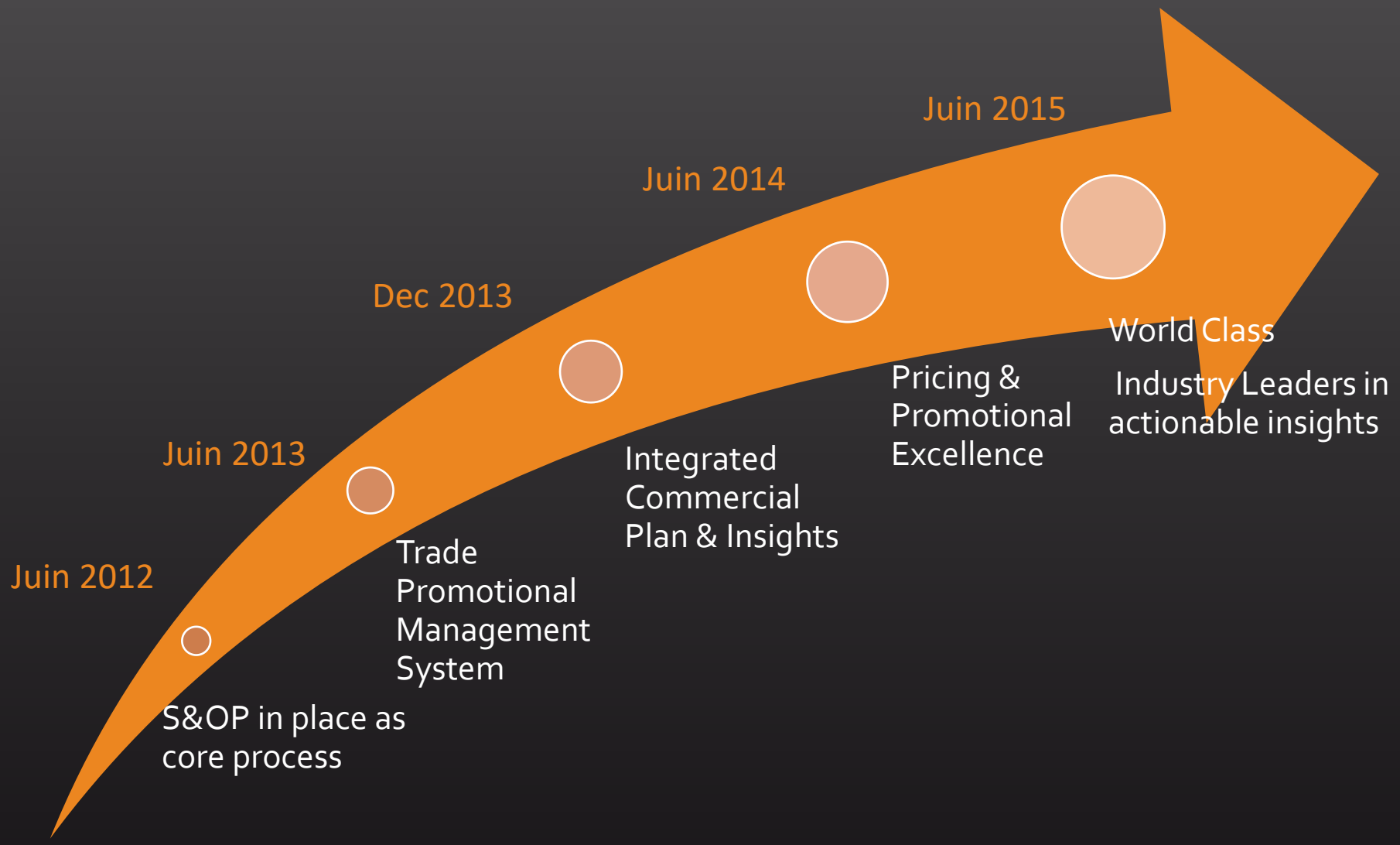
Cas client : WEETABIX

EXCEEDRA
A division of afs technologies

Weetabix en quelques chiffres

- Weetabix Food Company est le deuxième plus grand producteur de céréales et de barres de céréales du Royaume-Uni
- Depuis 1932
- Marques Weetabix, Alpen, Ready brek, Weetos, Oatibix et Alpen cereal Bars.
- Exporté dans plus de 80 Pays
- CA £418m (2015)

Le Parcours d'excellence de WEETABIX



Contexte

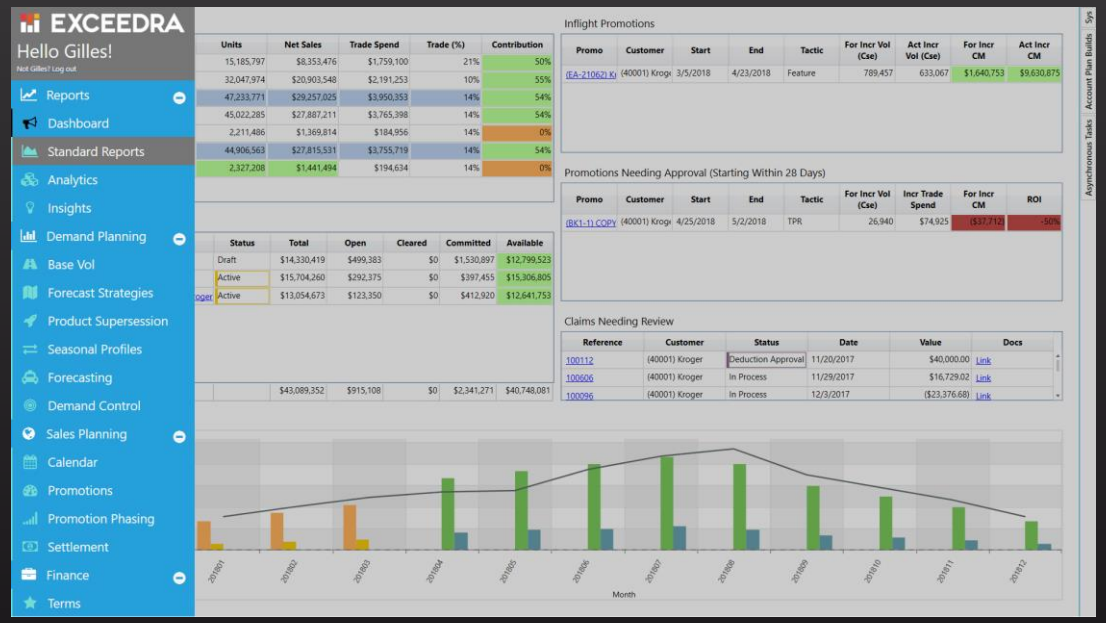
- Marché en constante et rapide évolution
- Consommateurs en attente de diversification et innovation produit
- Compétition sur les prix pour maintenir les volumes
- Attente d’un meilleur niveau de service
- interaction accrue entre prévisions, finances, et planification
- Accroissement des dépenses commerciales en % du CA
- Difficulté à mesurer le ROI des dépenses commerciales

Enjeux Métier et attentes vis-à-vis de la solution

- Améliorer l’efficacité des promotions du planning à l’exécution
- Supprimer les taches manuelles pour permettre aux KAMS de concentrer advantage à la vente et au client
- Optimiser profit, ROI, fréquence des promotions, volumes et prix
- Explorer des stratégies alternatives via des scenarios de planification
- Transformer la planification des promotions en processus stratégique
- Atteindre le niveau d’excellence

Solution -> EXCEEDRA

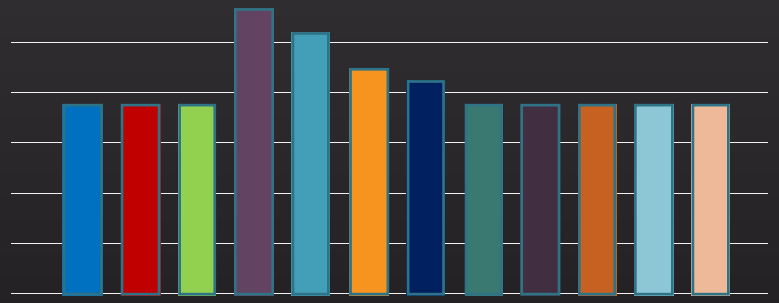
- Gestion des promotions commerciales
- Construction et pilotage des plans clients
- Intégration des données de ventes distribution
- Intégration des données Catégorie
- Gestion des provisions et imputations
- Analytique et reporting intégrés



Intégration de la solution

ACCOUNT / SKU VOLUME FORECAST

- Incremental
- Promotions
- Cannibalisation
- Recovery



BASE VOLUME FORECAST

- Sku
- Product Group
- Account
- Account Group

INTEGRATED COMMERCIAL PLANS & INSIGHT

- Live P&L – YTD & YTG
- Scenario Planning
- Budget / Target Setting
- Insight Reporting
- Promotion Approval
- Pre & Post Evaluation
- Joint Business Planning
- Pricing & Trade Items

- YTD/YTG S&OP with Risks & Opps
- Accrual Management
- Price & Promotion Guidelines
- Account / Brand level P&L

ERP

BrandView

mySupermarket

CATEGORY DATA

ASDA

TESCO

MORRISONS

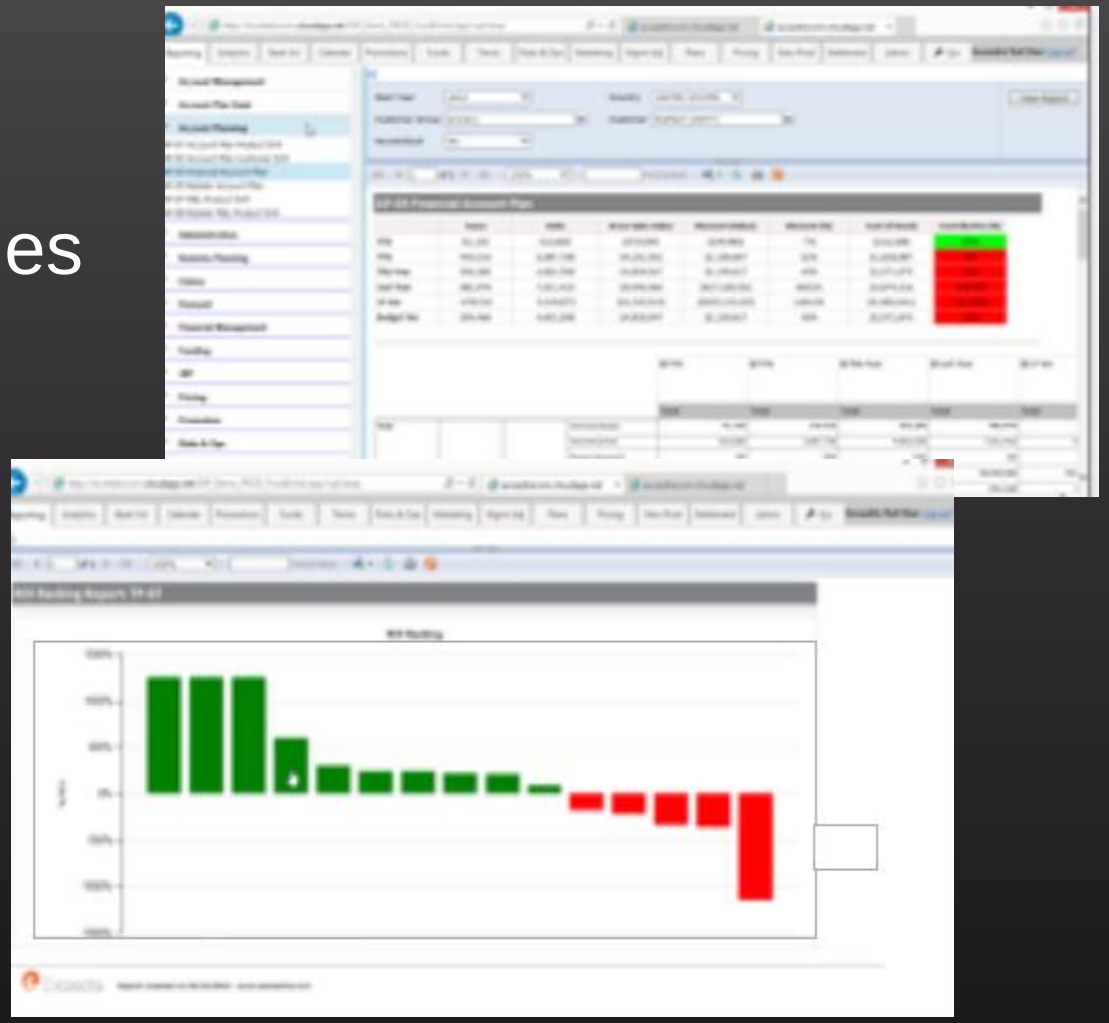
Sainsbury's

RETAILER DATA

EXCEEDRA
A division of afs

Bénéfices de la solution

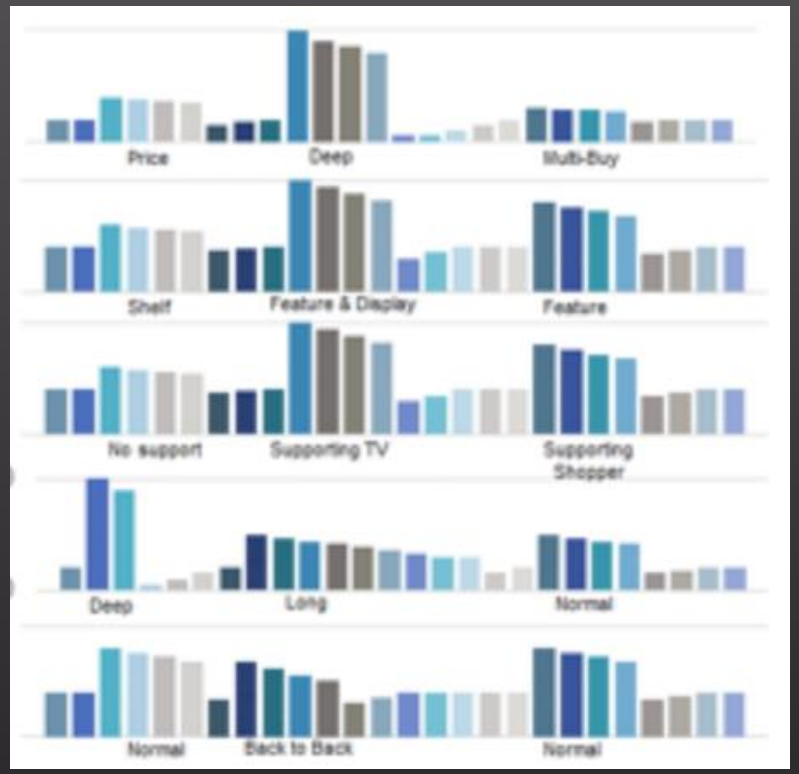
- Visibilité accrue
- Analytique avancée
- Des recommandations transformables immédiatement en action
- Reporting en temps réel
- P&L en temps réel – YTD & YTG
- Focus producteur & distributeur
- Impact réel des Promotions
- Cannibalisation

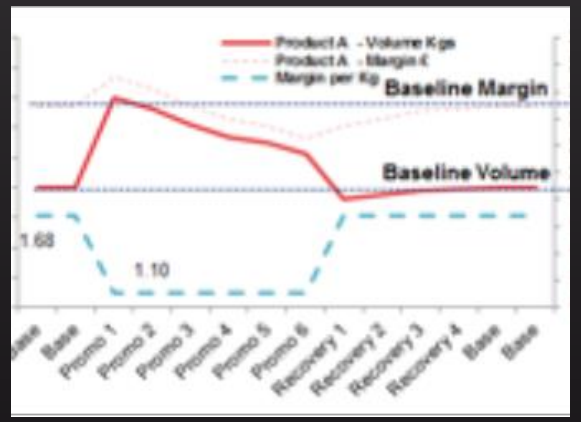


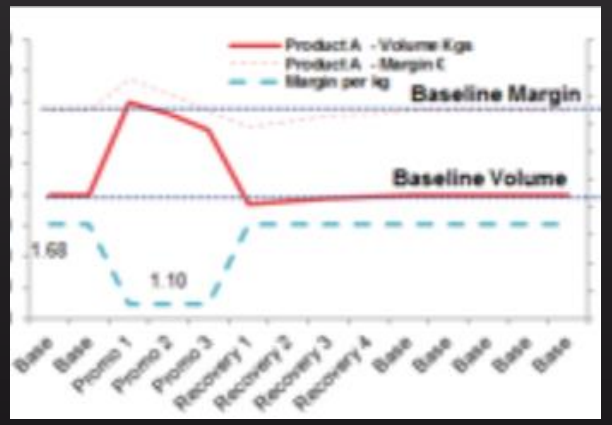
Bénéfices de la solution

- Davantage d'enseignements et de recommandations
- La bonne promotion
- Au bon endroit
- Au bon moment
- De la bonne durée
- A la bonne fréquence

Ex : réduction de la durée de la promotion pour la rendre profitable







Résumé du cas et résultats tangibles

Bénéfice	Résultat
ROI dépenses commerciales	2,7% de réduction dans les dépenses commerciales tout en maintenant volume et chiffre d'affaire
Justesse des prévisions, taux d'erreur, taux de service	+5% amélioration (piloté par les promotions) Elimination des erreurs + 0,5 % niveau de service
Effort	Préparation budget ramenée de 3 mois à 4 semaines Re-prévision réduite de 4 semaines à 7 jours Suppression des discussions inutiles
Visibilité et agilité	Identification des écarts / plan 2 ou 3 mois plus tôt Capacité de réaction vis-à-vis de la concurrence avec un nouveau plan
Planification & Analyses	Planification par scénarios Capacités analytiques améliorées Reporting amélioré P&L en temps réel

Merci de votre attention

Contact :

- Gilles ALAIS

  06 08 01 52 31

  Gilles.alais@supplai.fr

  Ou bien sales@exceedra.com

- Adresse :

  SUPPLAÏ SAS

  4 rue Paul Gervais

  75013 Paris

SUPPLAÏ

Supply Chain and BI

EXCEEDRA

A division of afs technologies