



PRÉVISION DES VENTES

AMÉLIOREZ LA VISIBILITÉ ET LES
PERFORMANCE DE VOTRE SUPPLY
CHAIN DE BOUT EN BOUT

QAD DYNASYS
DIGITAL SUPPLY CHAIN PLANNING

WWW.DYS.COM

LE POINT D'ENTRÉE DE VOTRE SUPPLY CHAIN DE BOUT EN BOUT

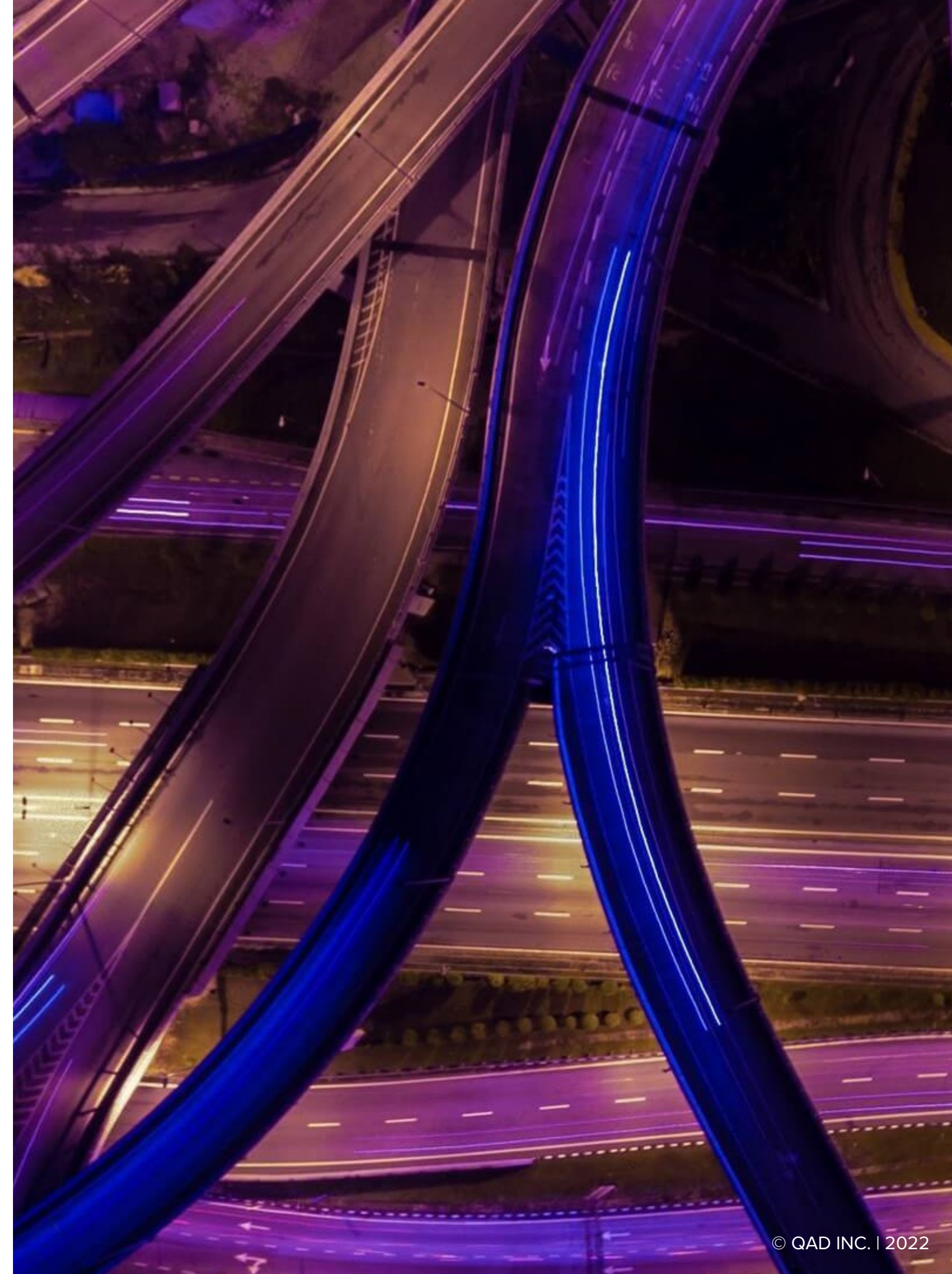
Un ensemble d'éléments sont déterminés par votre stratégie : que ce soit vos objectifs commerciaux, les marchés que vous allez viser, le type de produit ou de service que vous proposez, les méthodes d'approvisionnement, sans oublier les bénéfices à générer. Néanmoins tout n'est pas complètement défini par votre stratégie. Certains facteurs externes peuvent être tout aussi importants à prendre en compte. Des facteurs tels que les délais, la concurrence, l'économie, les perturbations... Qui définissent la demande pour vos produits et services.

Ainsi, l'ensemble des éléments relatifs à votre entreprise est définie par la demande que vous êtes disposés et capable de fournir. Tout le reste est une réponse à cette demande : vos sites de production, vos entrepôts, votre réseau de distribution, vos collaborateurs ainsi que vos investissements.

Vous avez probablement entendu à plusieurs reprises que les prévisions sont toujours fausses ? Et bien la planification de la demande c'est justement l'effort visant à améliorer la précision des prévisions et la satisfaction de vos clients afin de les rendre les plus fiables possibles.

Grâce à la prévision des ventes, les entreprises peuvent davantage anticiper les changements du marché et prendre des décisions en temps réel tout en répondant aux besoins de leurs clients.

La prévision des ventes est le point d'entrée de votre Supply Chain globale. Ce livre blanc vise à expliquer pourquoi la prévision des ventes est si importante dans le contexte de perturbations actuel. Mais également de répondre aux questions suivantes :
Quelles sont les principales parties prenantes du cycle de planification de la demande et quelles sont les principales caractéristiques et avantages attendus d'une solution de prévision des ventes ?



01

**Qu'est-ce que la
prévision des
ventes?**



QU'EST-CE QUE LA PRÉVISION DES VENTES?

La prévision des ventes permet de garantir la livraison et la satisfaction de vos clients grâce à un processus de gestion de la Supply Chain consistant à prévoir et à prédire la demande. Concrètement, l'objectif est de trouver l'équilibre parfait entre le stock suffisant pour répondre aux besoins de vos clients et un surplus éventuel.

Tout d'abord, il est important d'avoir une prédiction fiable sur :

- Les besoins en marchandises
- Les quantités unitaires de celles-ci
- Le moment du besoin en marchandises
- Le(s) lieu(x) où les articles doivent se trouver au moment où vous en avez besoin

A noter qu'il existe de nombreux éléments qui peuvent influencer la demande, comme les cycles de vente des clients et les commandes saisonnières par exemple.

Mais également des facteurs plus difficiles à prévoir comme des conditions météorologiques extrêmes, des catastrophes naturelles, des crises mondiales et des pandémies ou encore des mutations économiques.

La prévision des ventes permet de faire face aux flux et reflux d'un marché en mutation. Elle permet aux fabricants d'être proactifs plutôt que réactifs grâce au processus d'analyse de la demande, actuelle et à venir, afin de créer des prévisions fiables.

Elle comprend généralement :

- L'analyse de l'historique des ventes
- Les prévisions clients
- Les prévisions statistiques
- La collaboration avec les clients



Par ailleurs, on remarque que dans les entreprises qui ne parviennent pas à prévoir correctement la demande, chaque département est laissé libre de poursuivre ses propres objectifs. Ces départements ne peuvent donc pas être correctement alignés avec les activités globales et donc ne soutiennent pas l'orientation stratégique de l'entreprise. Ce désalignement entraîne généralement des réponses coûteuses aux aléas du marché.

022

**Pourquoi la
prévision est-elle
aussi importante?**



POURQUOI EST-CE IMPORTANT?

Les entreprises qui se développent sont capables de planifier les pics et les creux de leur activité, ce qui leur permet de gérer plus efficacement leurs volumes et de planifier leur croissance future.

En effet, si votre produit n'est pas encore disponible et qu'il génère malgré tout une demande, c'est forcément synonyme de manque à gagner. Cela peut également occasionner la perte d'un client potentiel au profit de la concurrence. Et à terme, vous pourriez vous retrouver avec un surplus de stock stagnant, entraînant des coûts de production et de stockage inutiles.

Planifier efficacement la demande, tout en continuant à prendre des décisions en temps réel, répondant aux besoins des clients, c'est encore une fois être proactifs face aux changements du marché. C'est là que la mise en œuvre d'un cycle de planification de la demande améliorera la capacité de votre entreprise à répondre de manière efficace aux changements du marché et à devancer vos concurrents.

La mise en œuvre d'un cycle de prévision des ventes permet :

D'améliorer la fiabilité des prévisions grâce à une meilleure planification des approvisionnements en amont.

Ceci contribue à prévoir sa production et ses bénéfices en évitant les ruptures de stock, les surstocks ou les stocks inactifs, qui peuvent être préjudiciables à votre entreprise.

D'améliorer la planification de la Supply Chain.

La prévision et l'analyse des ventes permettent à votre entreprise de mieux planifier la production, l'entreposage, les budgets et les expéditions. Vous pouvez ainsi planifier les arrêts, les mises à jour ou les redémarrages en fonction des périodes de forte activité, tout en définissant des objectifs de vente précis.

D'optimiser la gestion de la main-d'œuvre.

C'est-à-dire prévoir efficacement les périodes d'affluence et des collaborateurs nécessaires au bon moment. Vous éviterez ainsi les goulots d'étranglement et serez en mesure d'exécuter les commandes clients dans les délais.



POURQUOI EST-CE IMPORTANT?

De gérer efficacement les flux de trésorerie grâce à une meilleure planification financière.

En vous donnant une appréciation qui vous évite de vous retrouver dans des situations où les fonds sont limités ou, pire encore, en situation où vous ne pouvez pas payer vos vendeurs et vos fournisseurs. En outre, la planification financière peut vous aider à prévoir tout manque à gagner dans les ventes, ce qui signifie que vous pouvez planifier les périodes de faible activité.

Le processus de prise de décision se déroule en amont des points de vente. C'est pourquoi la planification de la demande élimine le risque de mauvaises décisions opérationnelles quotidiennes. Un processus Supply Chain peut faire ou défaire une organisation selon qu'il soit correctement mis en place ou non. C'est pourquoi il est crucial pour une entreprise d'investir du temps et de l'énergie dans l'optimisation de ses processus de prévision des ventes.



Les analystes ont démontré qu'en moyenne, une augmentation de 3 % de la fiabilité des prévisions entraîne une augmentation de 1 % du taux de service client, car vous livrez le bon produit, au bon endroit, au bon moment. Cette augmentation de 3 % entraîne également une augmentation de 0,5 % de la marge d'exploitation en raison de l'impact sur les niveaux de stock, d'une chaîne d'approvisionnement plus équilibrée et d'un flux de trésorerie mieux optimisé.



03

**Le cycle de la
prévision des
ventes**



LE CYCLE DE LA PRÉVISION

Il s'agit d'un processus Supply Chain qui utilise les prévisions pour comprendre la demande produits. Il garantit leurs livraisons et la satisfaction clients. La prévision des ventes établit un équilibre entre avoir des niveaux de stock suffisants pour répondre à la demande sans avoir de surplus éventuel.

Les entreprises prospères mettent forcément en place ce processus : elles collectent les (bonnes) données et les (bonnes) informations, créent des prévisions, résolvent les problématiques de volume, analysent et jugent des résultats et documentent au fur et à mesure de leur démarche.

1. La gestion des données

Elle permet de rassembler les données et les informations en un seul endroit afin de disposer d'une source unique de vérité. En faisant passer vos données d'un fichier à plat à une API Web, vous êtes en mesure de connecter différentes applications. Cela vous permet d'interconnecter des applications pour une collecte de données moderne et dynamique et ainsi d'extraire facilement des informations.

2. Le nettoyage des historiques

L'objectif de cette étape est de ne conserver que les données pertinentes pour les prévisions futures, et de révéler le comportement habituel du marché.

Par exemple, les données de ruptures de stock et les promotions passées doivent être corrigées des historiques des ventes.

3. La gestion du cycle de vie

Elle permet de garder les équipes alignées, d'augmenter la visibilité et de prendre de meilleures décisions afin qu'il y ait une communication transparente à chaque étape de la production. Elle permet de superviser l'ensemble du cycle de vie des produits, depuis l'introduction de nouveaux produits jusqu'à la planification de leur fin de vie.

4. L'automatisation des prévisions

Les logiciels de demand planning offrent à votre entreprise des solutions d'automatisation des prévisions qui aident à résoudre les relations de volume par l'analyse de la demande. Ainsi, votre entreprise pourra se préparer à la demande future des clients. De plus, l'automatisation des prévisions, et donc du processus, vous permettra de gagner un temps précieux.

5. La collaboration/ Demand review

Les outils de collaboration vous donnent la possibilité d'exercer votre jugement tout au long du processus. Mais aussi d'obtenir des informations à travers toutes les fonctions de l'entreprise. Cela crée une cohésion en temps réel au sein de vos équipes et fournit un environnement où les données et la dynamique d'équipe peuvent être utilisées simultanément.



LE CYCLE DE LA PRÉVISION

6. La mesure de la performance (KPI)

Les logiciels de prévision des ventes vous permettent de mesurer la performance de votre entreprise à travers des indicateurs clés de performance (KPI). Grâce à cela vous serez en mesure de voir où se trouvent les maillons faibles de votre Supply Chain et de rectifier les problèmes avant qu'ils ne deviennent des obstacles majeurs.

En mettant en place un cycle de planification de la demande, vous serez en mesure d'améliorer la fiabilité de votre activité, de gagner du temps et d'augmenter votre chiffre d'affaires. Cela peut également aider les professionnels de la Supply Chain à prévoir avec précision la production des produits et leur faire gagner du temps dans le traitement des données. De plus, vous pourrez voir les problèmes avant qu'ils n'aient un impact négatif sur votre entreprise et réagir en conséquence.



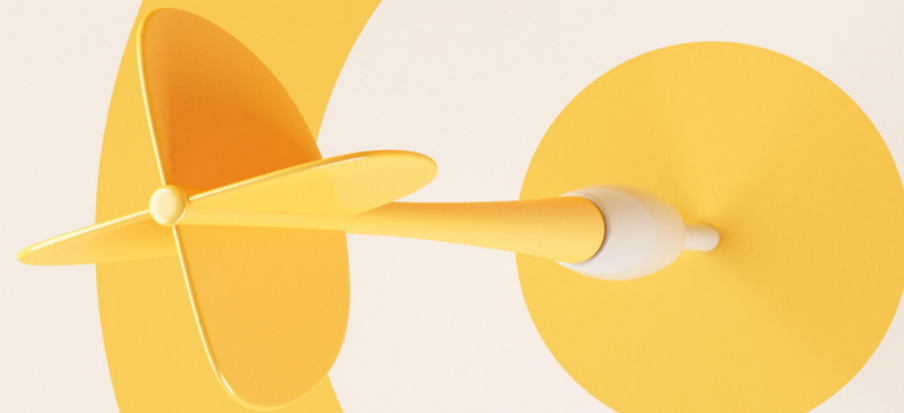
L'unification de vos données n'est que la première étape de la collecte d'informations pour alimenter la prévision des ventes. En effet, la qualité des données sera primordiale. Votre plan de demande sera aussi bon que les données qu'il utilise. Et si vous ne pouvez pas faire confiance à vos données, vous ne pouvez pas vous fier au plan de demande. Vos données doivent être

consolidées, mises à jour, nettoyées des doublons, afin de maintenir un niveau de qualité auquel vous pouvez vous fier. Vous pouvez améliorer considérablement la qualité des données lorsque vous incluez l'apprentissage automatique (machine learning) et l'intelligence artificielle (IA). L'apprentissage automatique peut automatiser les processus par le biais de tâches simples et récurrentes et

utiliser l'analyse pure des données. Il peut également augmenter et suggérer un plan d'action basé sur une analyse de type "what-if" à mesure que les données sont disponibles. En incluant le machine learning dans vos efforts en matière de qualité des données, vous créez un environnement dans lequel votre plan de demande est réalisable et proactif.

04

**L'IMPORTANCE DE
LA FIABILITÉ DES
PRÉVISIONS**



POURQUOI C'EST IMPORTANT?

La prévision des ventes permet de trouver un équilibre entre le fait de disposer de niveaux de stock suffisants pour répondre à la demande et le fait de ne pas avoir d'excédents comme objectif final. Mais pour déterminer la qualité de vos prévisions, vous devez disposer de données précises. En d'autres termes, la façon de tester la qualité de votre prévision est de calculer sa fiabilité.

Qu'est-ce que la fiabilité des prévisions ?

C'est l'écart, ou la marge d'erreur, entre les chiffres réels de la demande et le résultat prévu dans le plan de demande. Cela vous permettra d'être plus juste dans vos plans de demande futurs et de faire les ajustements nécessaires.

1. Atténuer les risques futurs

Le résultat quantitatif du calcul de la fiabilité des prévisions fournit une bonne estimation de la qualité de vos prévisions passées. Ce signifie que vous pouvez tenir compte des risques dans vos prévisions et déterminer le degré d'incertitude d'une prévision

pour les périodes commerciales futures. Cela signifie également que vous pouvez ajuster de manière proactive vos stocks, la gestion de la main-d'œuvre et augmenter les niveaux de stock de sécurité pour couvrir les périodes incertaines dans vos plans de demande.

2. Donnez la priorité aux prévisions "douteuses"

Si la marge de fiabilité des prévisions est élevée, vous pouvez l'identifier et accorder une attention particulière au suivi de la demande future et des niveaux de stock afin de corriger les écarts futurs moins importants.

3. Affiner et améliorer la fiabilité des prévisions

Si vous continuez à avoir des taux d'écart élevés, il est probable que vous deviez corriger les techniques de prévision des ventes, envisager de nouvelles technologies ou évaluer la qualité des données que vous utilisez comme base de votre plan de demande.



Lorsque vous créez un plan de demande, il y a généralement une marge d'erreur, qui est utilisée pour déterminer la fiabilité des prévisions. Il s'agit de l'écart entre la demande réelle et la demande prévue. En déterminant la précision des prévisions, vous pouvez en tenir compte dans vos plans de demande futurs et procéder aux ajustements nécessaires et ne pas hésiter à tirer parti de la technologie d'automatisation. Cette fonctionnalité permet de calculer automatiquement les erreurs de prévision. Mais pour mettre en œuvre une approche automatisée, vous devrez vous assurer que vos données et la collaboration interfonctionnelle soient en ordre dans le système.



05

RÔLES ET RESPONSABILITÉS



RÔLES ET RESPONSABILITÉS

Lorsque vous décidez de renforcer votre infrastructure Supply Chain, la question des rôles et des responsabilités de la prévision des ventes se pose. La prévision des ventes doit-elle être placée sous la responsabilité de la Supply Chain, des ventes ou des finances ?

Cette dernière est une fonction de liaison entre le commerce et la Supply Chain. Cette question des rôles et responsabilités n'est donc pas surprenante. Pour garantir le succès, il convient de faire une distinction claire entre le plan de demande, c'est-à-dire les volumes et les revenus futurs prévus, et le cycle de prévision des ventes, c'est-à-dire les étapes qui vous permettront d'atteindre le plan de demande.

Les responsables des ventes / commerciaux

Ils doivent valider le plan de la demande lors d'une réunion demand review dans le cadre du cycle des opérations de vente / Integrated Business Planning (IBP). Ils sont responsables du chiffre final qui servira de point de base à la réponse pertinente de l'offre.

Les prévisionnistes

Ils facilitent le processus de prévision des ventes en générant des informations à partir de différentes sources de données et des contributions des différentes parties prenantes (ventes, marketing, finances, approvisionnement et équipes de production). Ils peuvent garder un esprit critique et remettre en question les hypothèses. Ils doivent s'appropriier le processus mais pas les chiffres réels. En confiant à un prévisionniste l'analyse de vos données et prévisions en amont et en aval, vous éliminez le risque lié aux décisions opérationnelles quotidiennes. Cela permet également à votre chaîne d'approvisionnement de fonctionner selon le modèle de prévision des ventes, ce qui assure le bon fonctionnement de votre entreprise et vous donne la possibilité d'aller plus loin.

La Finance

Elle doit avoir une compréhension des prévisions des ventes. Ainsi, les coûts de main-d'œuvre et la gestion de la trésorerie peuvent être maîtrisés. Elle doit connaître les flux de trésorerie afin que l'entreprise ne se retrouve pas dans des situations où les fonds sont limités. Ou pire encore, lorsque les vendeurs et les fournisseurs ne peuvent pas être payés.



RÔLES ET RESPONSABILITÉS

Les approvisionneurs

Ils sont responsables du suivi et de la gestion des stocks et doivent travailler avec le planificateur de la demande pour prévoir les ventes et les plans de production des matériaux nécessaires. Ils suivent les performances de livraison et le temps de réponse, s'occupent de la planification des capacités et de diverses logistiques, et doivent donc participer à la prévision des ventes.

En faisant en sorte que ces différents rôles gardent un œil sur le plan de demande, vous éliminez le risque d'erreurs lié aux décisions opérationnelles quotidiennes. De plus, cela permet que les différents départements travaillent ensemble dans un but commun. La prévision des ventes assure donc le bon fonctionnement de votre Supply Chain et donne à votre entreprise la possibilité d'aller plus loin.

Les organisations qui réussissent dans la prévision des ventes ont des fonctions transverses qui travaillent ensemble pour atteindre les objectifs stratégiques de l'entreprise. Cette cohésion est favorisée par une chaîne d'approvisionnement et une stratégie de prévision des ventes mieux connectées.



Générer une prévision unique. Celle-ci est possible grâce aux prévisions des comptes globaux, aux données des détaillants, à la réduction formelle des écarts, aux réunions de consensus mensuelles et aux réunions S&OP mensuelles pour examiner les opérations. Le prévisionniste peut alors prendre ces différents points de données et créer la prévision unique.

En confiant à un prévisionniste l'analyse de vos données et prévisions en amont et en aval, vous éliminez le risque lié aux décisions opérationnelles quotidiennes.



06

**PRINCIPALES
FONCTIONNALITÉS**



LES PRINCIPALES FONCTIONNALITÉS

Lors de la l'élaboration d'un plan de demande, vous devez trouver le juste milieu entre disposer de niveaux de stock suffisants pour répondre aux demandes des clients sans avoir de surplus. Pour cela, vous devez utiliser les bons outils et les bonnes données pour élaborer votre plan de demande dès le départ.

Quelles sont les principales fonctionnalités d'une solution de prévision des ventes?

Scenario planning

Il s'agit de la méthode stratégique utilisée par les entreprises pour élaborer des plans flexibles à long terme. Elle part de l'hypothèse que l'avenir se déroulera et que l'environnement de votre entreprise évoluera au fil du temps en fonction de cet avenir. Grâce à la planification de scénarios futurs, vous pouvez identifier un ensemble spécifique d'incertitudes/de réalités différentes et la manière dont elles peuvent affecter l'avenir de votre entreprise.

Scénario Planning permet d'être résilient. En exécutant ces plans de scénario sur l'ensemble de votre chaîne d'approvisionnement, de la demande à l'offre, vous pouvez voir où sont les impacts potentiels et comment vous pouvez y réagir.



LES PRINCIPALES FONCTIONNALITÉS

Analytics

Elle exige une forte implication dans la collecte et la gestion des données. L'utilisation d'un modèle analytique solide vous permet de comprendre vos cycles d'achat, de créer des prédictions et d'extraire facilement des informations. De plus, vous devenez proactif plutôt que réactif aux changements de votre environnement commercial et êtes mieux à même de pivoter en cas de perturbations.

Les algorithmes et la planification autonome

Les algorithmes, y compris l'intelligence d'apprentissage automatique (machine learning), sont un ensemble d'instructions clairement définies. Dans la planification de la demande, il est crucial que vous travailliez tous avec les mêmes types de données et les mêmes métriques lorsque vous établissez vos plans. Si votre équipe de vente travaille sur une métrique différente, vous rencontrerez des problèmes en production lorsque votre plan de demande n'enregistre pas ces ventes potentielles. La planification autonome exige une entrée continue

de données afin que la flexibilité soit intégrée dans les algorithmes du schéma. Elle permet d'encaisser les gains tout en vous aidant à traverser les périodes de faible activité.

La gestion des événements

Comprendre comment les événements vont affecter votre chaîne d'approvisionnement est fondamental dans la prévision des ventes. Gérez simplement le développement de nouveaux produits, les promotions, les fluctuations de prix et la demande grâce à des outils intelligents de planification des événements.

La planification en temps réel

C'est le processus de collecte de vos données sans délai. Cela fait de l'analyse et de la planification un processus de décision en temps réel, de sorte que les activités puissent être communiquées sans délai. Une plateforme de prévision des ventes doit toujours fonctionner avec une planification en temps réel afin que vous puissiez pivoter facilement en cas de perturbations inattendues.



L'impact financier de tout scénario doit également être pris en compte car, en fin de compte, les décisions prises dans le cadre de la planification de la chaîne d'approvisionnement auront un impact sur les mesures financières clés telles que les recettes, les bénéfices, l'investissement dans les stocks, les coûts de production et les dépenses d'investissement potentielles. En évaluant les impacts financiers parallèlement aux mesures traditionnelles de la chaîne d'approvisionnement que sont le service, les stocks et la capacité, vous assurez la bonne compréhension globale de l'impact global du scénario sur les activités de l'entreprise.

07

LES AVANTAGES



AVANTAGES DE LA PRÉVISION DES VENTES

Nous avons vu précédemment l'importance de la fiabilité des prévisions. La prévision des ventes améliore le contrôle et la visibilité tout au long de la chaîne d'approvisionnement. Les avantages spécifiques incluent :

La réduction des coûts d'expédition

Planifier réduit les commandes imprévues et donc les coûts associés aux expéditions prioritaires et à la manutention supplémentaire.

L'amélioration du service client

Augmenter le chiffre d'affaires et réduire les pénalités en ayant la vision la plus juste possible des besoins futurs de votre client. La pleine satisfaction de votre client grâce à des livraisons complètes et à temps génère la confiance, fidélise vos partenaires commerciaux et vous différencie de vos concurrents.

La réduction des coûts des stocks

Prévoir réduit le fonds de roulement grâce à la disponibilité optimale des produits. L'erreur de prévision et l'écart moyen calculés par le système comptent tout autant que la fiabilité des prévisions. Cette erreur, combinée aux écarts de la demande et de l'offre, au délai de livraison et à d'autres paramètres, permet à la prévision des ventes de déterminer le profil optimal des stocks. Finies les pertes causées par les stocks excédentaires.

La réduction de l'obsolescence

Les prévisions améliorent la gestion du portefeuille de produits. La prévision des ventes fournit une meilleure visibilité et détermine avec précision l'impact de l'introduction de nouveaux produits et de leurs déclassements. Cela améliore le succès des lancements de produits tout en minimisant l'obsolescence.

L'efficacité des promotions

Elle garantit un pilotage précis d'une promotion ou d'un événement planifié. La planification des promotions permet de gérer les volumes supplémentaires générés, les promotions répétitives et multi-produit ainsi que les effets de cannibalisation et de halo ce qui offre une véritable visibilité de l'impact net. Une planification intelligente garantit la segmentation de la demande promotionnelle par rapport à la demande fond de rayon, ce qui est crucial pour l'intégrité des prévisions.

La planification sans intervention

Elle minimise l'effort du planificateur en automatisant une grande partie du processus de planification et en utilisant des techniques de gestion par exception. Le prévisionniste peut ainsi porter toute son attention sur les domaines qui offrent la plus grande valeur ajoutée et améliore l'agilité de l'entreprise.

La synchronisation S&OP

La planification de la demande reconnecte l'opérationnel et le stratégique en fermant la boucle entre la planification de la demande et S&OP. La demande S&OP est agrégée à partir de la planification de la demande et les décisions sont ensuite publiées dans le processus de planification de la demande. Cela garantit la synchronisation entre la prévision des ventes et la prise de décision tactique et stratégique. Faites en sorte que les décisions S&OP comptent.

**AMÉLIORATION
FIABILITÉ** Jusqu'à **90%**

**RÉDUCTION
BFR** Jusqu'à **25%**

**RÉDUCTION COÛTS
GASTILLAGE** Jusqu'à **40%**

**AMÉLIORATION
SERVICE CLIENT** Jusqu'à **40
POINTS**



La prévision des ventes nous fournit des données fiables et communes à partager. Nous avons obtenu d'excellents résultats en termes de fiabilité des prévisions de vente. Cela s'est traduit par une amélioration de nos niveaux de service client et une réduction des stocks. Ces améliorations tangibles sont dues à l'utilisation de l'outil QAD DynaSys ainsi qu'à la maturité croissante de nos équipes - les deux sont inextricablement liées "

Corporate Supply Chain Director ADM (Néovia)
Pierre Monchal



La prévision des ventes peut sembler un défi de taille à mettre en œuvre, mais elle améliore la fiabilité de votre activité, vous fait gagner du temps, améliore la visibilité de votre Supply Chain globale de bout en bout et vous assure des revenus plus importants. Une planification efficace de la demande aidera votre entreprise à prévoir les défis et à réagir en conséquence.

L'amélioration des prévisions assure la souplesse de l'entreprise et vous permet de répondre et de dépasser les attentes des clients et les objectifs de niveau de service.



RESSOURCES



Advanced Analytics
en supply chain

White Paper



Demand Planning
solution

Brochure



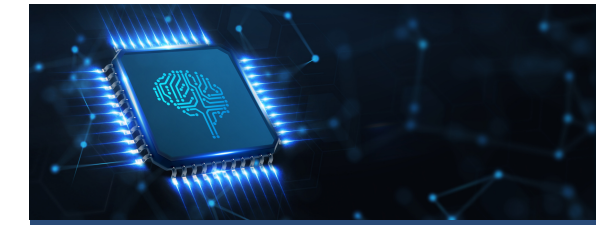
Promotion
Planning

White Paper



Cémoi améliore
sa visibilité

Customer Success



Machine Learning
en SCP

White Paper



Copyright © 2022 QAD. All rights reserved. The word and design marks set forth herein are trademarks and/or registered trademarks of QAD and/or related affiliates and subsidiaries. All other trademarks listed herein are the property of their respective owners

www.dys.com