

**LOGICIELS  
DE PRÉVISIONS  
4<sup>e</sup> ÉDITION**

**PTC**

**Service Parts  
Management**

|   |  |
|---|--|
| 1. <b>NOM de l'éditeur</b>  | PTC  |
| 2. Pays d'origine de la société   | Etats Unis   |
| 3. Date de création de la société   | 1985   |
| 4. CA global 2013   | 1.294 Md\$   |
| 5. CA France 2013   | NC   |
| 6. Effectif global 2013   | 6.000 collaborateurs   |
| 7. Effectif France 2013   | 300 collaborateurs   |
| 8. <b>NOM de la solution de Prévisions</b>  | Service Parts Management   |
| 9. Nombre de sites équipés de la solution de Prévisions France  | 10   |
| 10. Nombre de sites équipés de la solution de Prévisions à l'étranger   | 250  |
| 11. Principaux secteurs d'activités de la base installée  | Aéronautique et Défense<br>High Tech<br>Industrie lourde<br>Biens consommables<br>Automobile<br>Télécommunications<br>Matériel Médical   |
| 12. Trois derniers clients installés  | Metso - Equipement lourds, mines<br>Dassault Aviation – Aéronautique<br>Airbus Defense - Aéronautique  |
| 13. Dernière version  | V10  |
| 14. Langues disponibles pour cette version  | Anglais, Français, Allemand, Japonais, Chinois, Espagnol, Portugais, Coréen, Hollandais (d'autres peuvent être ajoutées)   |
| 15. Est-elle intégrée à une suite plus vaste ? (O/N)<br><br>Si oui, précisez sa nature (ERP, APS, SCE... ?)<br>Si oui, quels sont les principaux autres modules (PIC/ S&OP, DRP, Appro... ) ? | Solution intégrée à la plateforme SLM de PTC (SLM : Service Lifecycle Management).<br>La plateforme SLM de PTC est une solution intégrée qui est conçue pour supporter les processus des organisations de service après-vente. Elle inclue des solutions : <ul style="list-style-type: none"> <li>- De gestion des données technique pour le service (Technical Information)</li> <li>- De gestion des informations techniques pour le service – management des référentiels, configurations et nomenclatures de service (Service Part Information)</li> <li>- de diagnostics de panne et de contenu (Knowledge &amp; Content Management),</li> <li>- d'optimisation des prix pour les pièces de rechange (Service Parts Pricing),</li> <li>- d'optimisation des équipes de maintenance (Field Service),</li> <li>- de gestion de la logistique de service (Service Logistics),</li> <li>- de gestion des contrats et de la garantie (Warranty and Contracts Management).</li> </ul> |
| 16. Le module de prévisions peut-il être vendu/ loué seul ? O/N   | Le module de prévision fait partie intégrante de la solution Service parts Management, qui comprend aussi l'optimisation des stocks et planification des approvisionnements pour les pièces de rechange. Il n'est habituellement pas vendu ou loué séparément  |
| 17. Nombre de SKU (Stock Keeping Units) maximal géré à ce jour par cette solution chez vos clients ?  | Le plus gros client PTC gère plus de 50 Millions de SKU  |
| 18. Quels sont les principaux modules/fonctions de  |  |

|   |  |
|---|--|
| <p>cette solution :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Prévisions de ventes sur historique (O/N) ?</li> <li>- Prévisions de ventes collaboratives (O/N) ?</li> <li>- Gestion des promotions (O/N) ?</li> <li>- Gestion des lancements de produits (O/N) ?</li> <li>- Analyse des résultats (O/N) ?</li> <li>- Autre ? Précisez</li> </ul>   | <p>O</p> <p>O</p> <p>O</p> <p>O</p> <p>O</p> <p>O</p> <p>Gestion des prévisions de maintenance<br/>Gestion des prévisions basée sur des modèles prédictifs, évolution de la flotte, durée de vie des pièces, plans de maintenance, bases installées, Analyse en fonction du seuil de maturité des produits : lancements et fin de vie (quelle quantité de pièces à planifier pour supporter les clients pour les pièces qui ne sont plus produites</p> |
| <p>19. Concernant les valeurs incohérentes des historiques, la solution comporte-t-elle un système :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- de détection automatique (O/N) ?</li> <li>- de correction automatique (O/N) ?</li> </ul>  | <p>O</p> <p>O</p>  |
| <p>20. Peut-on intégrer aux historiques des variables explicatives de données incohérentes telles que :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- impact d'une promotion (O/N) ?</li> <li>- impact d'une variation de prix (O/N) ?</li> <li>- impact de cannibalisation (O/N) ?</li> <li>- impact d'une rupture (O/N) ?</li> </ul> <p>Si oui, précisez de quelle manière (% , valeur, commentaire ...)</p>   | <p>O</p> <p>O</p> <p>O</p> <p>O</p> <p>%, valeur, commentaire</p>  |
| <p>21. Peut-on intégrer des variables exogènes en automatique par l'intermédiaire d'un fichier (ex : variable corrélée comme la variation de la température, des données de panélistes, etc.) ? (O/N)</p>   | <p>O</p>   |
| <p>22. Le module de prévision de la demande comporte-t-il en standard les modèles statistiques suivants :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- tendance ? (O/N)</li> <li>- saisonnier ? (O/N)</li> <li>- moyenne mobile ? (O/N)</li> <li>- régression linéaire ? (O/N)</li> <li>- erratique ? (O/N)</li> <li>- spécifiques à certains produits (ex : pièces de rechange, produits frais...)</li> <li>- autre ?</li> </ul>   | <p>O</p> <p>O</p> <p>O</p> <p>O</p> <p>O</p> <p>Solution spécialisée exclusivement pour les pièces de rechange</p>   |
| <p>23. Le choix du modèle statistique est-il :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- effectué systématiquement par l'utilisateur ? (O/N)</li> <li>- proposé par le système et modifiable par l'utilisateur ? (O/N)</li> <li>- imposé par le système ? (O/N)</li> <li>- autre ? Précisez.</li> </ul>  | <p>N, mais peut être configuré de la sorte</p> <p>O</p> <p>N, mais peut être configuré de la sorte</p>   |
| <p>24. En cas de changement important de comportement de la série statistique, le système peut-il :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- alerter l'utilisateur afin qu'il change de modèle lui-même ? (O/N)</li> <li>- adopter automatiquement le nouveau modèle le plus adéquat ? (O/N)</li> <li>- n'adopter automatiquement le nouveau modèle proposé que si le changement va au-delà d'un certain seuil pour éviter des changements de modèles trop fréquents ? (O/N)</li> </ul> | <p>Les trois approches sont réalisables avec le système</p> <p>O</p> <p>O</p> <p>O</p>   |

|  |  |
|--|--|
| <p>25. Quels sont en standard :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- les mailles de calcul des prévisions (jour, semaine, mois, année...)?</li> <li>- l'horizon de calcul des prévisions ?</li> </ul> <p>Peut-on avoir simultanément une maille plus fine sur un horizon court terme et plus grosse à moyen/ long terme (ex : maille semaine les trois premiers mois et mois ensuite) ? (O/N)</p>  | <p>Semaine, Mois, Années</p> <p>Pas de limite imposée – chez certains clients jusqu'à 25 ans d'horizon.</p> <p>O</p>   |
| <p>26. Quelles sont en standard les unités d'expression des prévisions :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Quantitatives : UC, Colis, Euros, Tonnes, Cols... ? Précisez</li> <li>- Valeurs : Euro, Dollar, Multi devises ? Précisez</li> <li>- Autre ? Précisez</li> </ul>  | <p>Pas de limites pour les unités.</p> <p>Multi devise</p>   |
| <p>27. Quels sont en standard les axes hiérarchiques prévus :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Produits, Clients, Géographique/marché, Canal de distribution, Filiale ... ?</li> <li>- Précisez le nombre maximum de niveaux prévus</li> </ul>   | <p>Les axes/segments sont configurables par le client.</p> <p>Pas de limites</p>   |
| <p>28. Peut-on effectuer des prévisions :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- sur des produits finis ? (O/N)</li> <li>- sur des composants ? (O/N)</li> </ul> <p>Si oui, précisez le nombre maxi de niveaux de nomenclatures</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- sur des lots et des kits ? (O/N)</li> <li>- au niveau Référence/ Taille/ Coloris ? (O/N)</li> <li>- en tenant compte de DLUO (Dates d'Utilisation Optimales) ? (O/N)</li> </ul> | <p>O</p> <p>O</p> <p>Il n'y a pas de limite dans les niveaux de nomenclatures gérés</p> <p>O</p> <p>O</p> <p>O</p>   |
| <p>29. Peut-on calculer une prévision :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- simultanément à plusieurs niveaux d'une hiérarchie ? (O/N)</li> <li>- ou sur un seul niveau, les autres en découlant par agrégation en amont et clef de répartition en aval ? (O/N)</li> </ul>  | <p>O</p> <p>O</p>  |
| <p>30. Comment le module de prévision recueille-t-il les données d'une population tierce (force de vente, filiales, magasins ...) :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- par intégration de fichiers ? (O/N)</li> <li>- par saisie directement dans le module prévision ? (O/N)</li> <li>- via un portail web ? (O/N)</li> <li>- autre ?</li> </ul>  | <p>O</p> <p>O</p> <p>O</p>   |
| <p>31. Peut-on définir directement dans le logiciel un workflow pour s'assurer que chaque étape soit effectuée en temps et en heure par les responsables concernés ?</p>   | <p>La solution utilise une logique de gestion par exception. Le calcul est lancé par les utilisateurs. Le système suggère ensuite une liste d'actions à réaliser. Cette liste est présentée par le système sous forme d'alertes.</p> |
| <p>32. Peut-on afficher en standard sur le même écran des prévisions issues de diverses origines (filiale, marketing, cellule prévisions ...) ? (O/N)</p> <p>Si oui, jusqu'à combien en standard ?</p>   | <p>O</p> <p>Pas de limite</p>  |
| <p>33. Le logiciel peut-il calculer une prévision de vente</p>   | <p>O, par semaine en ce moment ce qui est suffisant pour les pièces de rechange</p>  |

|   |   |
|---|---|
| par produit, par magasin et par jour ? (O/N)<br>Si oui, sur quel horizon ?  | Pas de limite   |
| 34. Le logiciel peut-il calculer des prévisions sur la base de séries historiques de différentes origines (ex : sorties de caisse, commandes entrepôts...) et recommander celle la plus adaptée pour coller à la demande ? (O/N) Précisez   | O<br>La solution peut prendre en compte dans son calcul tous types d'information pertinente. Il n'y a pas de limite sur le nombre de données. Les données peuvent être combinées en utilisant des logiques de gestion propre au client.   |
| 35. Comment la solution gère-t-elle les lancements de produits :<br>- via une bibliothèque de profils de lancements préexistants dans le logiciel ? (O/N)<br>- via des modèles de lancements précédents déduits des historiques de la société ? (O/N)<br>Si oui, ces modèles sont-ils proposés par l'outil ? (O/N)<br><br>Si oui, ces profils de lancement type sont-ils modifiables ? (O/N)  | O<br><br>O<br>O – avec Cluster Analysis qui permet de faire des analyses par groupe ou famille<br><br>Les définitions des groupes influencent le calcul des profils.  |
| 36. La solution gère-t-elle de manière spécifique les promotions ? (O/N)<br>Si oui, peut-on les suivre pas à pas de leur création à leur fin ? (O/N)<br>Si oui, peut-on ajuster leur répartition par point de consommation (ex : magasin, client) en fonction du réalisé ? (O/N)<br>Si oui, peut-on ajuster leur ventilation dans le temps (avance/ retard d'une semaine) en fonction du réalisé ? (O/N)<br>Si oui, peut-on définir des profils types de promotions réutilisables ? (O/N)<br>Si oui, peut-on tirer un bilan de la promotion directement dans l'outil (atteinte des objectifs) ? (O/N)<br><br>Autre ? (Précisez) | O<br><br>O<br><br>O<br><br>O<br><br>O<br><br>Des tableaux de bord et rapports permettent de présenter les bilans des analyses sous le format souhaité.  |
| 37. Le module de gestion des promotions peut-il être acheté/ loué seul ? (O/N)  | N   |
| 38. Quels sont les principaux indicateurs de mesure de la performance disponibles en standard ? (Justesse de prévision, etc.)   | Un ensemble de KPI est défini en standard pour suivre les performances des prévisions<br>- KPI sur les erreurs de prévision<br>- KPI sur l'adhérence des prévisions dans le temps<br>KPI sur la consommation des prévisions par les commandes   |
| 39. Quelles sont les principales alertes disponibles en standard ?  | La solution est gérée par les alertes. En ce qui concerne la demande et la prévision le système propose :<br>- Des alertes qui identifient les dérives, les saisonnalités, les tendances<br>- Des alertes mettant en évidence les demandes exceptionnelles, hors limites,<br>- Des alertes s'activant quand les erreurs de prévisions sont trop importantes ou quand le système identifie des modèles de prévision plus adéquats.<br>- Des actions peuvent alors être déclenchées automatiquement ou manuellement pour corriger les problèmes identifiés. |

|  |  |
|--|--|
| 40. Peut-on afficher une liste des tâches prioritaires à effectuer par le prévisionniste ? (O/N)                             | O  |
| 41. Plates-formes et BDD supportées ?  | Serveur : Windows, Linux<br>Client : Windows<br>BDD : Oracle, SQL Server   |
| 42. Existe-t-il une version full web ? (O/N)   | O, la solution est full Web en natif   |
| 43. Mode de mise en œuvre :<br>- en propre ? (O/N)<br>- via des partenaires ? (O/N)<br>Si oui, veuillez citer les principaux | O<br>O   |
| 44. Coût de licence à partir de ?  | NA   |
| 45. Mode SaaS proposé (O/N)?<br>- Mode de tarification ?<br>- A partir de ?  | O<br>NA  |
| 46. Coût moyen d'un projet ?   | 100 jours  |
| 47. R.O.I. moyen ?   | Inférieur à 1 an   |
| 48. Synthèse des principaux points forts de la solution  | La solution SPM de PTC adresse uniquement les problématiques liées à la prévision et l'optimisation des stocks de pièces de rechange. La solution est la plus éprouvée du marché sur ce domaine et a prouvé sa capacité à gérer les contraintes pour les organisations de services après-vente : <ul style="list-style-type: none"> <li>- Capacité de prévoir la consommation des pièces malgré une demande erratique et intermittente</li> <li>- Capacité à gérer des volumes importants de références réparties sur un grand nombre de sites</li> <li>- Capacité à mélanger les prévisions basées sur les historiques, les données événementielles comme les plans de maintenance, les données sur les durées de vie et l'utilisation des pièces, les données sur les flottes en service.</li> </ul> |
| 49. Dernières nouveautés développées   | La solution continue d'être développée en fonction des besoins identifiés chez nos clients. Intégration de la solution MCA dans SPM de PTC prévue pour la Version 11   |
| 50. Stratégie de développement pour 2014/2015 (produit, secteurs, société ...)   | PTC étend et consolide ses solutions SLM pour proposer une plate-forme pour les organisations de services. Les acquisitions en 2013/2014 sont les sociétés : <ul style="list-style-type: none"> <li>- Enigma, spécialiste de la consolidation de publication technique multi-formats et de solutions MRO.</li> <li>- Thing Worx, spécialiste de M To M et Internet of Things. Thing Worx est une plate-forme de développement permettant de réduire par 10 les coûts de développement d'applicatifs connectés critiques pour la livraison de produits et de services</li> </ul>  |