**QUESTIONNAIRE SOLUTIONS DE PREVISION ET DE PLANIFICATION 2021**

|  |
| --- |
| **Questions générales sur la société** |
| 1. **NOM de l’éditeur**
 | Syncron |
| 1. **Appartenance à un groupe**
 | Non  |
| 1. Pays d’origine & date de création de la société
 | U.K., 1990 |
| 1. Localisation du siège de la société en France
 | 5 rue du Helder 75009 Paris, France |
| 1. CA global en 2020
 | Le chiffre d’affaires n’est pas communiqué  |
| 1. CA France en 2020
 | Le chiffre d’affaires n’est pas communiqué  |
| 1. Effectif global en 2021
 | >700 |
| 1. Effectif France en 2021

Nombre de data Scientists en 2021 | 7 salariés France9 data scientists en 2021 |
| 1. Nombre de sites équipés en solution de prévision et / ou de planification :
* en France
* à l’étranger
 | 200+ (Le taux de désengagement des clients est inférieur à 2%) |
| 1. Principaux secteurs d’activité de la base installée
 | * Agriculture
* Automobile
* Equipements industriels
* Les exploitations minières
* Pétrole et Gaz
* Aéronautique et Défense
* Energie et Services Publics
 |
| 1. Trois références clients en France utilisant la solution (nom du client, secteur d’activité)
 | * Kubota, Equipements agricoles
* Safran Electrical & Power, Aéronautique et Défense
* Nous avons plusieurs autres clients importants qui sont basés en France, mais nous ne sommes pas autorisés à les mentionner publiquement
 |
| 1. Trois projets emblématiques de ces dernières années (nom du client, secteur d’activité)
 | * CLASS, fabricant d’équipements agricoles
* Al-Futtaim, distribution automobile
* Hitachi, fabricant d'équipements de construction
 |
| 1. Faits marquants de la société depuis deux ans (rachat, partenariat, nouvelle fonctionnalité, évolution de la solution…)
 | * In 2021, Syncron acquis l’entreprise [Mize](http://www.m-ize.com/), leader de la gestion de services de terrain (Field Service Management)
* Syncron a été nommé Leader dans le rapport de IDC MarketScape 2021 dédié à l’optimisation et la gestion des prix B2B. Cette reconnaissance supplémentaire, attribuée à notre solution Price signifie que Syncron est désormais le leader dans trois domaines différents (gestion des pièces de rechange, gestion de la garantie et gestion des prix) et un acteur majeur dans le quatrième (FSM)

* La mise à jour de Syncron Price a ajouté de nouvelles fonctionnalités qui incluent des capacités de tarification intelligentes et une segmentation des articles à l'aide d'algorithmes AI et ML, une nouvelle fonctionnalité de vérification des stocks d'articles en temps réel, de nouvelles capacités d'intégration entre Syncron Price et Syncron Inventory qui permettent une surveillance automatisée des niveaux de marge et la visualisation des données de prix concurrentiels
* Dr. Friedrich (“Fritz”) Neumeyer a rejoint Syncron en 2020 en tant que CEO
 |
| 1. Stratégie de développement 2021-2022 (développement géographique, enrichissement de la solution, partenariat, etc.)
 | * En 2021, Syncron a fait l'acquisition du leader de la gestion de service terrain et de la gestion des garanties, Mize. Ensemble, les deux sociétés combinées peuvent développer et lancer le premier portefeuille complet de solutions SaaS sur une plateforme unique qui aborde spécifiquement les complexités et les opportunités possibles du marché des pièces de rechange et des services
 |
| **Questions sur votre solution** | **Questions about your solution** |
| 1. **Nom de la solution**
 | Syncron Inventory  |
| 1. A quelle famille appartient-elle ?
* **APS** (O/N)
* **Plateforme collaborative** (O/N)
* **Autre profil de solution** (O/N)
 | APS  |
| 1. Quel est l’univers fonctionnel de votre solution ?
* Solution de **prévision de ventes** / de **gestion de la demande** (O/N)
* Solution **d’optimisation des stocks** (O/N)
* Solution de **planification** (O/N)
	+ Planification **de production** ? (O/N)
	+ Planification **des approvisionnements** (O/N)
	+ Planification **de la distribution** ? (O/N)
	+ Autre (précisez)
* Solution **d’ordonnancement** (O/N)
* Autre (précisez)
 | O O N O O N Simulations avancées |
| **Détails de la solution** | **Solution Details** |
| 1. **Dernière version** (numéro et année de version)
 | 21.1 (Juin 2021) |
| 1. **Langues disponibles pour cette version ?**
 | 12 (Anglais, Bahasa Indonésien, Danois, Allemand, Espagnol, Français, Italien, Polonais, Portuguais (Brésil), Russe, Chinois, Japonnais) |
| 1. **Principaux modules/ fonctions couverts par la solution ?**

Détaillez svp | Demand ForecastingCausal ForecastingInstall Base ForecastingInventory OptimizationMulti Echelon Inventory OptimizationReplenishment Policy ApprovalStock ReplenishmentGlobal PlanningVirtual PlanningSupplier Load LevelingReporting and AnalyticsInsights Advanced AnalyticsConnected InventorySimulation CenterPlanned Event ManagementPart LocatorDealer ClusteringDealer to Dealer |
| 1. Possibilité pour les clients de **modéliser eux-mêmes leurs processus cibles (O/N)**
 | O |
| 1. **Les TROIS principales spécificités** de la solution ? (fonctionnalités très avancées dans un domaine ? recours à l’IA ? algorithmes de machine learning ? catégories de produits adressées ? puissance de calcul ? approche décloisonnée de la planification ? ergonomie ? possibilités de personnalisation / paramétrage ? délai de mise en œuvre ?...)

Détaillez svp | * La simplicité de l’interface utilisateurs permet à ces derniers de prendre des décisions rapidement et de comprendre les informations qui ont suscité cette décision.

 * Capacités OOTB de pointe sur notre plateforme d'expérience de service connecté.

 * Délai de rentabilisation le plus rapide de l'industrie
 |
| 1. Si vous n’êtes pas éditeur d’APS, votre solution est-elle conçue **en complément ou en substitut d’un APS** ?
 | * Nous sommes un éditeur APS
 |
| 1. La solution dispose-t-elle **d’un module S&OP** (Sales & Operations Planning ou PIC) ? (O/N)
 | N |
| 1. La solution offre-t-elle la possibilité de **What if Scénarios** ? (O/N)
 | O |
| 1. Votre solution intègre-t-elle **une approche DDMRP** (Demand Driven MRP) ? (O/N)
 | N, cette approche n’est pas appropriée pour l’industrie des pièces de rechange.  |
| 1. **La solution a-t-elle des déclinaisons :**

- PME/ PMI (O/N) ?- verticales par secteur (ex : agro-alimentaire, textile, pièces de rechange…) (O/N) ? Si oui, précisez lesquels svp- Autres ? | La solution de Syncron est complètement configurable pour prendre en charge une variété de secteurs tels que l'automobile/le camionnage, la construction et l'exploitation minière, l'agriculture, les équipements industriels, l'aéronautique/la défense et la haute technologie. |
| 1. Mode de mise en œuvre (en propre, via des partenaires)

Veuillez citer les principaux | Nous travaillons avec une variété de partenaires à travers le monde à divers titres. Nous sommes actuellement répartis à 60/40 entre les implémentations dirigées par Syncron et celles dirigées par des partenaires.  |
| 1. Proposez-vous une formule de déploiement accéléré ? (O/N)

Si oui, précisez svp (Agile…) | O – Syncron travaille en étroite collaboration avec nos clients pour garantir un délai de rentabilisation plus rapide tout en tenant compte des contraintes budgétaires.   |
| 1. Durée moyenne d’un projet
 | 4-6 mois pour Syncron Inventory – Global™, 6-12 mois pour Syncron Inventory – Retail™ |
| 1. Coût et ROI moyen d’un projet ?
* Mode de facturation. Détaillez
* Coût de licence à partir de ?
* Coût en mode SaaS à partir de ?
 | Le coût varie en fonction du nombre de pièces, du nombre d'entrepôts et d'autres facteurs. Tous les coûts sont structurés sur un modèle SaaS, car toutes les solutions sont basées sur SaaS. |
| 1. Les trois points forts de votre offre vis-à-vis de la concurrence
 | Seule solution de planification des pièces de rechange de bout en bout (fournisseur-concessionnaire OEM/distributeur)Capacités de simulation avancéesLa solution OOTB hautement configurable permet à nos clients de rester informer des différentes versions |

***Merci de renvoyer ce questionnaire à*** ***julia.fustier@scmag.fr***

***pour le MARDI 05 OCTOBRE 2021***