



Au défi de l'agilité, scénarios en main **made in Supply Chain**

L'idée de Ganacos germe en 2015 dans la tête de Grégoire Spiers, qui avait auparavant travaillé comme consultant chez Quintiq : concevoir pour les ETI un logiciel décisionnel orienté Supply Chain qui s'inspire de la flexibilité et de la facilité d'utilisation et de déploiement des tableurs mais en tirant parti des avantages des technos web et de BI. Proposé sous forme de modules Saas, cet outil multidimensionnel s'attaque aux problématiques de planification, de prévision, de gestion, avec une traçabilité des données. Les deux premières mises en œuvre, qui contribuent largement au développement du produit, sont effectuées chez Eurial (filiale lait d'Agrial) et Symrise (ex Diana Petfood), spécialisé dans les produits d'appétence pour les animaux domestiques. En 2020, Grégoire Spiers décide de s'entourer de trois associés afin d'assurer le développement et la pérennité de sa société. C'est alors que débute la deuxième phase de Ganacos, celle du développement commercial.

« *L'origine historique du logiciel c'est vraiment la Supply Chain pure et dure, même si la plateforme est suffisamment flexible pour pouvoir adresser d'autres sujets, notamment du côté de la planification financière* » nous précise Antoine Guéguen, l'actuel président de Ganacos qui a travaillé par le passé en tant que consultant, notamment en modélisation financière. L'outil se différencie des logiciels APS plus packagés dans sa capacité à répondre à un grand nombre de problématiques en s'adaptant aux spécificités et aux besoins des clients. Autre élément différenciant, la durée du projet, qui peut être très rapide : la livraison du premier lot fonctionnel chez Showroomprivé n'a demandé que 20 jours hommes par exemple. Sur d'autres projets, comme la mise en place d'un processus S&OP (Sales & Operations Planning) permettant de réconcilier les plans de vente avec les capacités opérationnelles des fournisseurs de MDD pour Carrefour,



Antoine Guéguen, le président de Ganacos.

C'est pourquoi les profils recrutés par Ganacos, en plus d'une appétence en data et une formation d'ingénieur, ont tous une connaissance métier en Supply Chain. Pour dénicher des talents, l'entreprise a un truc : depuis trois ans, elle propose aux étudiants de la filière génie industriel de l'école d'ingénieurs Centrale Nantes de participer à un jeu d'entreprise qu'elle anime, Cookie Mania. Une bonne manière de se faire connaître tout en participant à la formation des futurs experts de la Supply Chain ! **JLR**

la conception et la mise en œuvre peuvent être plus longues, mais dépassent rarement 6 mois.

Le développement produit en date, sur lequel Ganacos a travaillé sans relâche ces six derniers mois, s'appelle Ganacos AI. C'est un module de prévisions qui met en concurrence différents algorithmes statistiques à différents niveaux et à différentes mailles (produit, famille, sous famille, rayon, département etc) pour proposer à l'utilisateur la meilleure solution de forecast adapté pour chaque produit. « *Ce qui nous caractérise aussi, c'est l'évolutivité. Une fois que le logiciel est déployé chez les clients, ce n'est pas la fin, c'est un peu le début de l'histoire, car nous allons continuer de l'accompagner dans l'évolution de ses besoins* » souligne Antoine Guéguen.

Fiche d'identité

Ganacos

- **Date de création :** 2015
- **Nombre de collaborateurs :** 20 (développeurs et intégrateurs)
- **Levés de fonds :** société autofinancée et rentable (150 k€ de capital au démarrage)
- **Références clients :** Symrise, Terrena, Séché Environnement, Champagne Bollinger, Minakem, Showroomprivé, Carrefour.

