

Parole d'utilisateur

Témoignage : Microsoft BizTalk Server 2004

"L'EAI Microsoft BizTalk Server 2004 dynamise notre organisation mondiale et accélère les processus business en décloisonnant notre système d'information, constitué d'outils hétérogènes."

Patrick Banzet,
Responsable infrastructure
au sein du Groupe SEB

Le Groupe SEB fiabilise et dynamise ses processus business

Afin d'accroître sa compétitivité au sein d'un environnement business de plus en plus concurrentiel, le groupe SEB a déployé l'EAI Microsoft BizTalk Server 2004. À la clé, un traitement des commandes sécurisé, une réduction drastique des délais d'approvisionnement des filiales, une intégration facilitée des nouvelles sociétés et une optimisation du reporting financier.

Leader mondial du petit équipement domestique, le Groupe SEB est présent dans deux univers complémentaires : le petit électroménager et les articles culinaires. Après s'être concentré sur l'extension rapide de son périmètre, le groupe a initié en 2005 le projet Skyway. Objectif : évoluer vers un modèle d'organisation très réactif en optimisant les échanges entre l'ensemble des entités du périmètre mondial équipées d'outils hétérogènes. Un projet stratégique pour lequel a été retenu l'EAI (Enterprise Application Integration) Microsoft BizTalk Server 2004. **"Cette plate-forme centrale d'interconnexion permettra avant la fin 2007 à nos 50 filiales de distribution déployées au niveau mondial de commander des produits dans l'ensemble des usines du groupe. Cet outil constitue aussi un puissant instrument de notre stratégie de croissance externe grâce à la rapidité d'intégration de nouvelles sociétés"**, souligne Patrick Banzet, responsable infrastructure au sein du Groupe SEB.

Optimiser le traitement des commandes

Le projet Skyway comportait trois volets. En premier lieu, optimiser le traitement des commandes auprès des fournisseurs chinois qui fabriquent une part croissante des produits du groupe. **"Les commandes émanant de l'ensemble de nos filiales de distribution sont transmises à une société de trading qui joue le rôle d'interface avec nos fournisseurs chinois, et qui gère le processus jusqu'à la livraison des produits"**, précise Philippe Vivier, chef de projet au sein du Groupe SEB. Or, l'absence d'outil



Panorama de la solution

Secteur

Petit équipement domestique

Mission

Interconnecter l'ensemble des entités du périmètre mondial du Groupe SEB - filiales de distribution, usines, sites centraux SAP R/3, société asiatique de trading (interface avec les fournisseur chinois) - via un EAI.

Enjeu du projet

Accroître la compétitivité du groupe en dynamisant les processus business et en facilitant son extension.

Bénéfices

- Traitement des commandes fiabilisé
- Visibilité des filiales de distribution sur les délais d'approvisionnement
- Participation à la réduction des délais de livraison des produits fabriqués en Chine
- Rapidité d'intégration de nouvelles sociétés
- Réduction des tâches administratives
- Optimisation à court terme du reporting financier

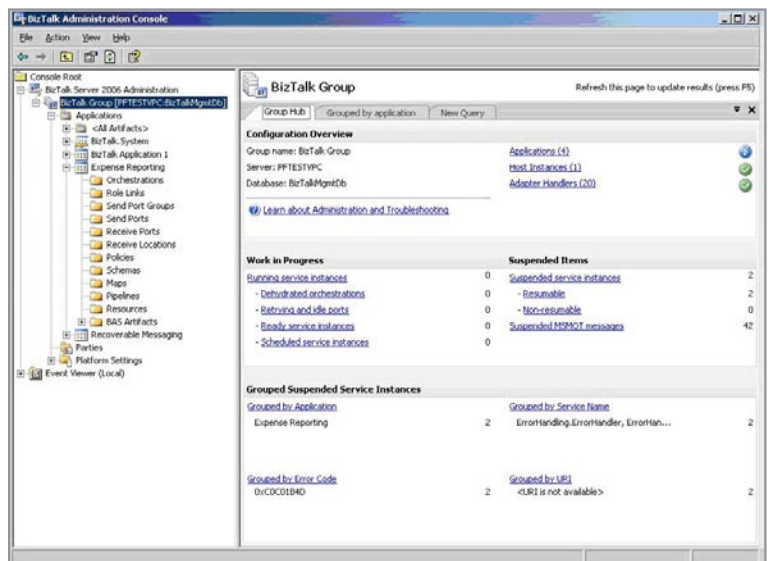


ARNOLD. CALOR. KRUPS. MOULINEX. ROWENTA. SEB. TEFAL



féderateur était très pénalisant. Les commandes étaient en effet transmises par fax, fichiers Excel, courriers électroniques, ou encore par téléphone. **“De nombreux documents se perdaient, les recopies manuelles engendraient des erreurs et le reporting à destination des filiales était déficient”**, décrit Philippe Vivier. Les contraintes de langue et de décalage horaire compliquaient par ailleurs les communications et les délais de livraisons étaient de 14 semaines. **“Nous avons décidé de substituer ce dispositif peu fiable et lent par un système de gestion centralisé, temps réel et garant de la fiabilité des traitements et des données”**, souligne Patrick Banzet. Un projet complexe impliquant l'interconnexion des 50 filiales équipées d'ERP hétérogènes ou ne disposant pas d'outil avec la société de trading chinoise. **“Nous avons retenu l'EAI Microsoft BizTalk pour sa fiabilité éprouvée dans des environnements hétérogènes, et ce projet a été confié à la société CODit pour sa parfaite connaissance et sa maîtrise de l'outil”**, explique Patrick Banzet.

Le projet a été initié par la transposition dans l'EAI de la logique de traitement des commandes mise en œuvre par les plates-formes centrales du groupe. **“Ce modèle référent se décline en trois phases : émission des ordres, confirmation des délais de livraison en retour et, enfin, expédition des produits”**, décrit Philippe Vivier. Les consultants de CODit ont ensuite adapté cette logique métier aux contraintes fonctionnelles de chaque ERP. **“Le développement d'interfaces pour les différents ERP du groupe et l'outil spécifique de la société de trading s'est réduit à quelques paramétrages grâce à la réutilisation de ce modèle unique de gestion des flux de commandes”**, décrit Bernard Lenssens, PDG de la société CODit. Le projet s'est poursuivi par le développement d'un portail sur un environnement Microsoft .NET et son couplage avec l'EAI. **“Ce portail est dédié aux filiales ne disposant pas d'ERP”**, justifie Philippe Vivier.



Microsoft BizTalk Server permettra bientôt aux 50 filiales de distribution du groupe, dispersées à travers le monde, de commander des produits dans l'ensemble des usines.

À propos de Unilog, Groupe LogicaCMG

Unilog est une société du groupe LogicaCMG, acteur international majeur des services informatiques réunissant 40 000 collaborateurs dans 41 pays. LogicaCMG accompagne ses clients dans l'atteinte de leurs enjeux stratégiques grâce à son expertise métier et la qualité reconnue de ses prestations de conseil en management, d'intégration de systèmes, d'outsourcing et de formation. Le groupe intervient sur les marchés des télécommunications, des services financiers, de l'énergie, de l'industrie, de la distribution, des transports et du secteur public.

En France, Unilog, Groupe LogicaCMG, réunit 8 000 collaborateurs et se situe au 4^{ème} rang sur le marché du conseil en management et des services en technologies de l'information.

www.unilog.logicacmg.com

Unilog
a **logicaCMG** company



Dynamiser la croissance

Dernière phase du projet : l'interfaçage de l'EAI avec l'ensemble des sites de production du groupe. **"Nos 50 filiales pourront émettre des commandes vers toutes les usines du groupe avant la fin 2007 via la passerelle Microsoft BizTalk"**, confirme Philippe Vivier. Le développement d'un framework dédié à l'administration de l'EAI a par ailleurs été confié à la société Unilog LogicaCMG company. **"Nous disposons d'un écran de supervision des flux de commandes et de journaux de transferts détaillés qui nous permettent d'être très réactifs en cas d'erreur ou de dysfonctionnement"**, précise Philippe Vivier. De nouvelles missions, et notamment la remontée des flux financiers vers les sites centraux, seront prochainement confiées à l'EAI. Mais l'impact de l'outil est d'ores et déjà décisif. En accélérant les processus business et l'intégration de nouvelles sociétés, la passerelle Microsoft BizTalk Server 2004 constitue en effet un puissant allié de l'ambitieuse stratégie de croissance du Groupe SEB. **"L'adoption d'un outil et de pratiques communes pour la gestion des flux de commandes et des flux financiers constitue un atout critique pour notre organisation mondiale et multiculturelle"**, conclut Patrick Banzet.

Réalisation : Indexel 01 55 25 25 25 - www.indexel.biz

