

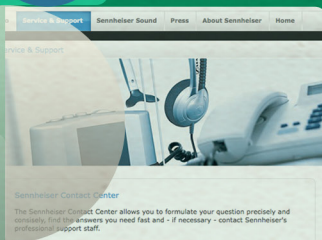
Etude de Cas Sennheiser

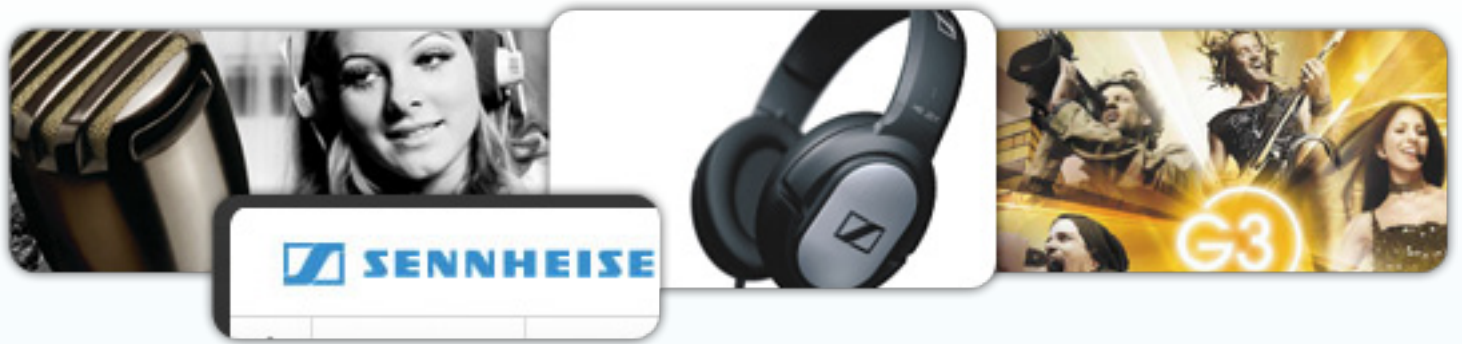
Sennheiser fidélise son réseau de 3000 distributeurs avec de nouveaux services.

“Convertigo nous a proposé une solution simple, qui ne demandait pas d’intervention technique sur notre AS/400, et qui s’est intégrée facilement avec le design de notre site web.”

JACQUES COHEN, DSI

Sennheiser est un des plus grands fabricants mondiaux de casques, de microphones et de systèmes de transmission HF. Créé en 1945, Sennheiser compte aujourd’hui 1 800 collaborateurs dans 40 pays et a réalisé un chiffre d’affaires de 385 M€ en 2008. Sennheiser s’est implanté en France il y a 20 ans, la filiale est aujourd’hui le 2ème importateur après les Etats-Unis. Sennheiser France emploie 80 personnes, pour un chiffre d’affaires de 46 M€ et distribue près de 2 000 produits d’une quinzaine de marques, au travers d’un réseau de plusieurs milliers de distributeurs.





Sennheiser est un des plus grands fabricants mondiaux de casques, de microphones et de systèmes de transmission HF.

EN BREF

- ACTIVITÉ:** Fabrication et distribution de matériel haute fidélité. 80 personnes en France et plusieurs milliers de distributeurs.
- DÉFIS:** Offrir au réseau de distributeurs une application web pour le suivi des commandes et le catalogue produits, avec accès aux tarifs et aux stocks en temps réel.
- SOLUTION:** La solution de mashups de Convertigo permet de capturer les informations sur les sites très hétérogènes des partenaires, sans mise en place d'échanges de fichiers.
- RESULTATS:** Productivité de l'administration des ventes, fiabilité des informations délivrées et satisfaction client.

Défis

Sur un marché concurrentiel, il est important de se démarquer en offrant de nouveaux services à ses clients. Disposer de tarifs précis, de stocks en temps réel et suivre le statut des commandes fait partie des services que Sennheiser France souhaitait proposer à ses 3 000 distributeurs, via le web. " Nous avons décidé d'ouvrir un espace revendeurs accessible par Internet, explique Jacques Cohen, DSI de Sennheiser France, pour leur permettre d'accéder au catalogue produits et de connaître les tarifs dont ils peuvent bénéficier. "

Sennheiser France applique une politique commerciale avec des tarifs complexes, notamment des remises sur atteinte de chiffre d'affaires, qui nécessitent des calculs en temps réel sur les commandes passées. Toute cette logique et les données nécessaires pour l'alimenter sont déjà présentes dans l'ERP AS/400. Il faut donc pouvoir réutiliser ce patrimoine dans l'application d'E-Commerce. Or, comme dans 70 % des applications présentes dans les entreprises, aucune API* n'a été prévue pour y accéder. Un catalogue statique doit également être utilisé pour la présentation commerciale des produits (caractéristiques, photos...).

LES ENJEUX

- › Publier en temps réel des données issues d'un système AS/400 pour le calcul des prix et des disponibilités.
- › Mettre à disposition du distributeur un catalogue facilement accessible, avec de multiples critères de tris et sélections, des photos et descriptifs techniques.
- › Proposer une interface graphique ergonomique et attractive, reflétant l'image de marque du groupe.
- › Intégrer ces diverses applications stockées dans des systèmes hétérogènes pour les publier sur le web, dans un délai court et pour un budget raisonnable.

*API : Application Program Interface. Ensemble de commandes externes publiées par un éditeur qui permet de recourir aux fonctions d'un logiciel depuis un autre logiciel.

The screenshot shows a web application interface with a navigation menu at the top: 'Mon compte', 'Produits / Prix perso. / Dispo.', 'Suivi de commande', 'Contacts', and 'Déconnexion'. The main content area is titled 'Recherche produits' and 'Produits correspondants à la recherche'. It displays a list of products with columns for 'Prix tarif', 'Prix revendeur', 'Dispo', and 'Promo'. The products listed are:

	Prix tarif	Prix revendeur	Dispo	Promo
BA 1029 Accu pour EKI 1029 sennheiser	30.00	30.00	Pas dispo.	
BA 151 Accu pour HD1 302 sennheiser	26.75	26.75	Dispo.	
BA 90 Accu pour HD1 1029 / HD1 92 P. sennheiser	33.00	33.00		
EKI 1029 PLL 16 Récepteur "ceinture" infrarouge 16 canaux sennheiser	350.00	350.00		
EKI 1029 PLL 16H Récepteur infrarouge sennheiser				

An overlay window titled 'Commandes en cours' is shown, displaying a table with columns: 'Commande', 'Ind', 'Nat.', 'Client', and 'Référénc client'. Below this, it shows 'Profil' and 'Raison sociale' information:

Commande	Ind	Nat.	Client	Référénc client
000621714		N	590406	21-51860-
HOUEES			INGRAM MICRO	

There are also icons for 'Exp' and 'Livr' and a link for 'Page précédente'.

Solution

Sennheiser France envisage dans un premier temps de développer un site web en créant des interfaces avec son ERP, mais la solution s'avère très coûteuse, et ne permet pas d'assurer une mise à jour en temps réel des données.

La société décide alors de faire appel à Convertigo qui propose sa solution de mashups d'entreprise, pour récupérer non seulement les données mais aussi les processus existants dans l'ERP sans passer par les traditionnelles API. Grâce aux modules Convertigo Mashup Sequencer orchestrateur de services et Convertigo Legacy Integrator (qui permet l'accès aux applications patrimoniales, de façon non intrusive), la solution proposée privilégie l'existant et répond aux contraintes techniques de Sennheiser. Pour optimiser les performances, la solution de Convertigo récupère les données sur les tarifs et les stocks à partir d'une simple requête réalisée sur l'AS/400, qui regroupe toutes les informations nécessaires sur un même écran. Les données sont croisées (" Mashed " en anglais) avec les informations du catalogue produits statique et sont ensuite publiées sur le web, en intégrant le look&feel du site institutionnel. La mise en place de la solution est réalisée en quelques semaines, la construction du mashup ne nécessitant qu'une vingtaine de jours de charge au lieu des nombreux mois initialement envisagés en développement.

RAISONS DU CHOIX

- › Une solution technologique qui permet une intégration des données en temps réel avec d'excellentes performances pour l'utilisateur.
- › Une intégration transparente qui ne nécessite aucune modification de l'ERP.
- › Une mise en œuvre rapide et un budget maîtrisé.

“La solution de mashups répond parfaitement à notre besoin et nous n'hésitons pas à la recommander.”

JACQUES COHEN, DSI



Résultats

Les distributeurs de Sennheiser France avaient l'habitude de se renseigner sur leurs commandes en appelant le service d'administration des ventes. Le temps gagné en limitant ces appels fait partie des éléments de retour sur investissement du projet. L'application a également permis de mettre sur l'espace revendeurs le suivi des "confiés", un système spécifique qui permet aux distributeurs d'obtenir des articles en prêt, et qui nécessitait auparavant le remplissage de formulaires envoyés par fax. La mise en ligne de ce service leur permet maintenant d'avoir accès au stock et d'accélérer le processus. Tous les flux mis en place utilisent la technologie de mashups de Convertigo, et permettent une automatisation fiable et régulière de la récupération des données et processus de la gestion commerciale sur AS/400. Autre avantage important : l'évolution de la plateforme de gestion commerciale ne remet pas en cause la solution de publication web, puisqu'il suffira de réappliquer le mashup sur le nouveau système.

BÉNÉFICES

“Les distributeurs qui utilisent l'application sont très satisfaits du système et le font savoir via nos commerciaux. Leurs remarques nous ont permis de faire évoluer la solution pour la deuxième version de l'espace revendeurs.”

JACQUES COHEN, DSI

À Propos de Convertigo

Convertigo delivers Mashup solutions to enterprises. The Convertigo EMS provides a platform to create composite applications from legacy (green screen) applications, unstructured Web sites, and SOA APIs. This is accomplished with studios tailored for developers and business analysts to create Web 2.0 mashups from almost any source, while reusing existing data and process information. Convertigo change radicalement la façon de créer des applications, donnant ainsi aux entreprises l'agilité et la fiabilité nécessaires pour innover, rationaliser les processus métier et optimiser la satisfaction client.

8 boulevard Dubreuil, 91400 Orsay, France +33 (0)1 69 18 79 00

San Francisco, United States +1 (415) 800 41 95

Antwerp, Belgique +32 (0)475 74 38 21

Télécharger Convertigo: www.convertigo.com

