

memento

Electronics


 Logiciel IBM **Information Management** Lotus Rational Tivoli WebSphere

ibm.com/software/fr

Introduction

- L'industrie Electronique se compose de plusieurs segments (exemples de clients français):
 - Equipements Telco (Alcatel-Lucent, Sagem, ...)
 - Equipements médicaux
 - Produits de consommation (Thomson, ...)
 - Equipements de bureaux et ordinateurs
 - Equipements industriels (Schneider, Legrand, ...)
 - Fournisseurs de technologies et de services (ST Micro, Gemplus, ...)
- Le marché de plus en plus fluctuant entraîne les entreprises du secteur Electronique à s'adapter rapidement et affronter:
 - La volatilité des clients, accrue par la multiplicité des canaux.
 - L'accroissement de la complexité apportée par les fusions (Alcatel-Lucent, Sagem...) et les changements d'activité (Thomson, ...).
 - L'obsolescence accélérée des produits.
- Cette nouvelle dynamique de marché conduit les entreprises à transformer leurs processus:

Impératifs	Processus
Accroître les revenus	Développer le WEB pour apporter de nouvelles opportunités de revenu.
Accélérer l'innovation	Raccourcir le cycle de développement des produits pour réduire le "Time To Value".
Réduire les coûts	Réduire les coûts pour accroître la marge sur les produits.
Faciliter l'intégration	Augmenter la visibilité pour mieux gérer l'offre et la demande.
Se rapprocher des clients	Améliorer le contact client pour augmenter les parts de marché.

"Accroître l'efficacité de la Supply Chain en réduisant les erreurs de produits et les ruptures de stock chez les fabricants et les distributeurs."

RFID appliqué à l'électronique

Apports du RFID

Cette technologie contribue à l'intégration de bout en bout des processus logistiques:

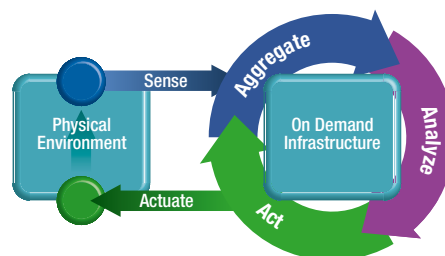
- Détection et gestion automatique en temps réel des actions sur un objet.
- Diminution des saisies manuelles.
- Automatisation de processus manuels.
- Fluidification de la rotation des stocks.

Elle permet d'automatiser la réponse aux demandes des clients:

- Détection d'alertes.
- Anticipation des niveaux de stock par inventaires permanents.
- Resserrement de la relation fournisseurs-clients.
- Fabrication juste à temps.

Produits SWG

WebSphere RFID Premises Server



Références

IBM, TEXAS INSTRUMENTS, PHILIPS SEMI-CONDUCTORS, ...

Ressources / support

Le Centre de La Gaude permet de montrer aux clients, dans un environnement agréable, des démonstrations des solutions pour l'électronique. Un outil idéal pour accélérer les ventes et susciter plus d'opportunités!

Plus d'information sur:

http://w3-03.ibm.com/marketing/emea/imc/events/emeaccn/lagaude/isc_lagaude.html

Contacts

SWG Industry Solutions for Electronics

> France:
Bruno Fernandez, +336 77 02 19 15

> WW:
Christophe Begue, +1 415 545 3052

Liens Utiles

> Industry Solutions sur Xtreme Leverage:
<http://w3-103.ibm.com/software/xl/portal>

> « Know Your Industry »:
<http://w3-03.ibm.com/hr/coach/industry>

> Industry Solutions présentées aux clients:
<http://www-306.ibm.com/software/solutions>

memento **Electronics**

“L’innovation, c’est une question de survie. Cela passe par une utilisation optimisée des composants existants et une communication sans faille.”

PROBLÉMATIQUE

Comment gagner en compétitivité par l’innovation en optimisant l’introduction de nouveaux produits ?

SOLUTION > **Integrated Product Change Management**

Cette solution permet aux clients d’optimiser leurs processus de design et de développements de nouveaux produits :

- Gestion et contrôle des coûts des projets de développements.
- Intégration des offres hardware, software et de services.
- Gestion de la propriété intellectuelle et des composants existants.

Cette solution repose largement sur l’expérience même d’IBM qui l’applique pour son propre compte.

Bénéfices

- > Améliorer la « Qualité Totale ».
- > Raccourcir les cycles de développement.
- > Réduire le « Time To Market ».
- > Contrôler les coûts des projets.
- > Optimiser le processus de modification des produits.

Produits SWG

Rational ClearQuest, ClearCase, Portfolio Manager; WebSphere Process Server, Portal, Information Integrator; DB2 Universal Database

Références

RENESAS, THOMSON

“Notre logistique ? Quotidiennement performante, grâce à la fluidité et à la flexibilité des communications entre nos différents partenaires.”

PROBLÉMATIQUE

Comment fluidifier et accélérer les relations entre partenaires en optimisant la Supply Chain ?

SOLUTION > **Electronics Value Chain Management**

Cette solution permet aux entreprises d’optimiser la collaboration au sein de l’entreprise et avec les partenaires :

- Fluidifier l’intégration entre partenaires.
- Réduire les délais de la collaboration entre partenaires.
- Optimiser les coûts de collaboration.

Fondée sur une infrastructure pré-intégrée et compatible avec les normes de l’industrie (RosettaNet), cette solution de bout en bout combine les offres IBM software, hardware et services, sans égal sur le marché.

Bénéfices

- > Fluidifier les échanges d’informations avec les partenaires.
- > Réduire les coûts et les lourdeurs des connexions hétérogènes existantes.
- > Apporter de substantielles économies pour la gestion d’un hub B2B.
- > Faciliter l’adoption de composants OEM spécifiques pour un plus grand nombre de fournisseurs de taille moyenne ou petite.

Produits SWG

WebSphere Partner Gateway, DB2 Content Manager, Process server, BCS services, BusinessTone Onboarding & Data Integrity Management

Références

CISCO, AMKOR, ARROW, SAMSUNG, SONY-ERICSSON, ...

“Cohérente dans sa diversité : telle est la clé d’une communication efficace, en B2B comme en B2C.”

PROBLÉMATIQUE

Comment fidéliser les clients et maximiser les ventes par une gestion spécifique de canaux de distribution multiples ?

SOLUTION > **Channels and Product Information Integration**

Cette solution permet aux entreprises de gérer un plus grand nombre de clients au travers de multiples canaux de vente, tout en apportant une information spécifique sur produits et mise à jour en permanence.

Elle permet de consolider l’image d’une marque et de ses produits, quels que soient les canaux de vente, et d’apporter des services différenciés selon les segments de marché, tout en garantissant la cohérence des systèmes d’information « back office ».

Bénéfices

- > Permettre une interaction contextuelle avec les clients, selon leurs rôles, leur localisation géographique, leur segment de marché, etc.
- > Diffuser une information sur les produits et la marque cohérente, quels que soient les canaux de diffusion.
- > Intégrer en temps réel les applications de commerce en ligne et les systèmes de gestion « back office » (y compris SAP).

Produits SWG

WebSphere Commerce, Product Center, Portal, Information Integrator; DB2 Content Manager, Omnifind

Références

ALCATEL-LUCENT, PANASONIC, SONY-ERICSSON