

IBM BusinessConnect 2013

21 mars 2013
à l'IBM Client Center Paris

Vive(z) la révolution digitale, mobile et sociale !





IBM BusinessConnect 2013

21 mars 2013 à l'IBM Client Center Paris

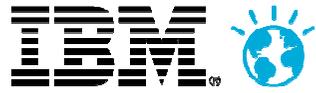
Vive(z) la révolution digitale, mobile et sociale !



Les approvisionnements au service de la satisfaction client

La collaboration avec la Supply Chain

Eric Daubié - Software Sales Customer Advocacy Program Leader
Anthony Martenot – B2B/Commerce Technical Sales Manager



Le consommateur jadis captif devient acteur

Most Desirable Mobile Phone Capabilities ¹

1. Look up and verify product availability at a particular location	62%
2. Look up price of an item while in the store	57%
3. Find nearest store location	49%
4. Receive pro-active notification about status of outstanding orders	48%
5. Locate an OOS item at an in-stock location, purchase it, and have it shipped to you or held for pickup	46%
6. Access product reviews while in the store	46%

¹ Source: "Cross-Channel Brand Interaction: 2010 Consumer Preferences," Sterling Commerce, DemandWare

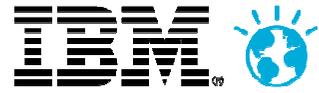


Le consommateur n'a aucune patience avec les ruptures de stock

Upon encountering an OOS...¹

Leave w/o purchasing other items (frequently to almost always)	42%
Leave w/o purchasing any items (frequently to almost always)	42%
Look for the item at a competing retailer	43%
Make the purchase at a competing retailer (frequently to almost always)	39%
If OOS retailer could secure the item for you, how likely are you to purchase your originally-intended companion items (likely to very likely)	59%
Make fewer trips to the OOS retailer	40%
Will avoid shopping at the retailer at least 1 visit in the future (2 future visits – 13%; 3 or more future visits – 6%)	29%
Shop more often at a different retailer	30%

¹ Source: "Cross-Channel Brand Interaction: 2010 Consumer Preferences," Sterling Commerce, DemandWare



Sterling Always In Stock



Localiser

- Identifier
- Choisir

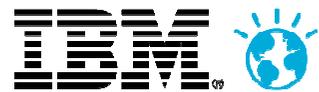
Localiser :

- Identifier les stocks disponibles
- Choisir la meilleure option



Visibilité
globale
sur le
stock en
temps réel





Sterling Always In Stock



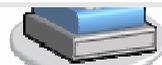
Localiser :
Identifier les stocks
Choisir la meilleure option

Commander

- Prendre la commande
- Confirmer un devis
- Réserver un stock



Visibilité
globale
sur le
stock en
temps réel

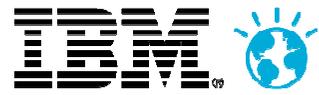


Sécurité



Audit





Sterling Always In Stock

Locate:

- Source ATP Inventory Us
- Select Preferred Fulfillme
- Location/Method

Exécuter

- Déclencher la livraison
- Préparation, Attente, Livraison
- Suivi / Status

raison

Visibilité
globale
sur le
stock en
temps réel

Sécurité

Audit

Satisfaction





Distribution : un monde d'une extrême complexité



multiples Sources d'approvisionnement

Marques propres
Marques blanches
Fournisseurs locaux
Fournisseurs nationaux
Fournisseurs internationaux

multiples Intervenants Supply Chain

Fournisseurs
Transporteurs
Plateformes logistiques
Intermédiaires de douane
Tiers logistiques

Multiple Entités Fonctionnelles

Marques Commerciales
Division/Départements
Acquisitions

multiples Canaux de Vente

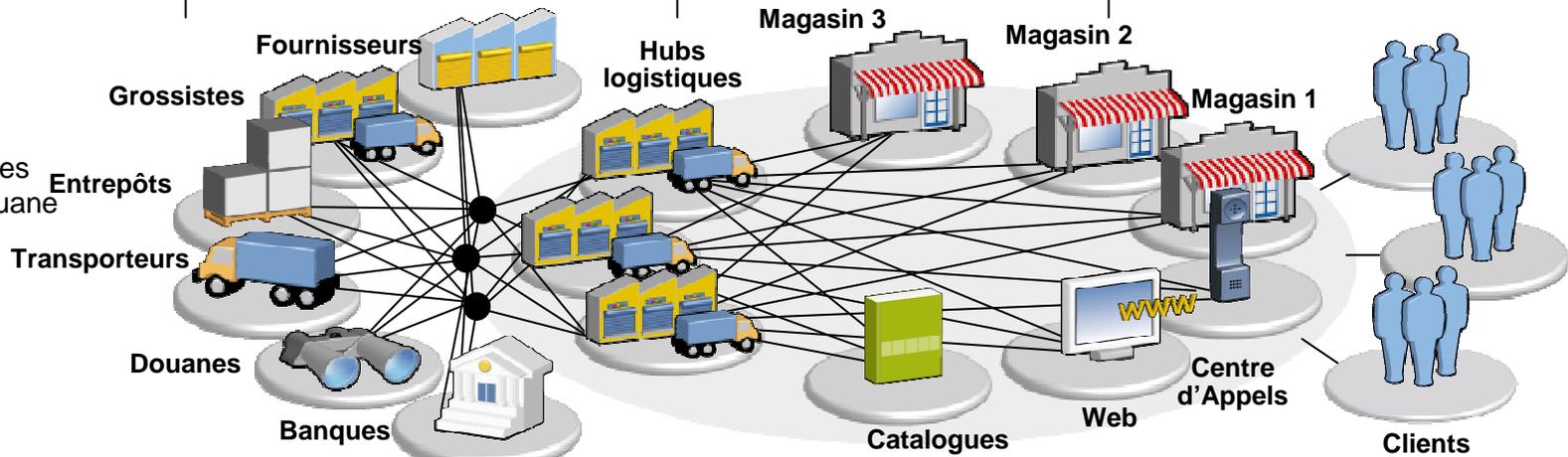
Magasin
Site Web
Catalogue
Centre d'appels
Bornes interactives
Téléphones portables
Revendeurs/Partenaires

multiples Produits et Services

Gammes de produits
Services/SAV
Produits et services tiers
Produits configurables
Offres groupées
Associations produits/services

multiples Segments de Clientèle

Grand public
Clientèle multi-canaux
Clients fidèles
Clients entreprises
Segmentation géo
Segmentation profils clients



multiples Méthodes de Distribution

Fournisseurs vers magasin
Fournisseur vers plateforme logistique
Livraison Directe Fournisseur
Cross docking
...

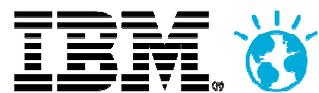
multiples Moyens Opérationnels

Magasins
Entrepôts
Fournisseurs
Transport/logistique
Intervenants Services
...

multiples Angles Morts

Statut sur les livraisons en cours
Stock fournisseurs
Statut sur les commandes en cours
Statut sur les livraisons directes fournisseurs

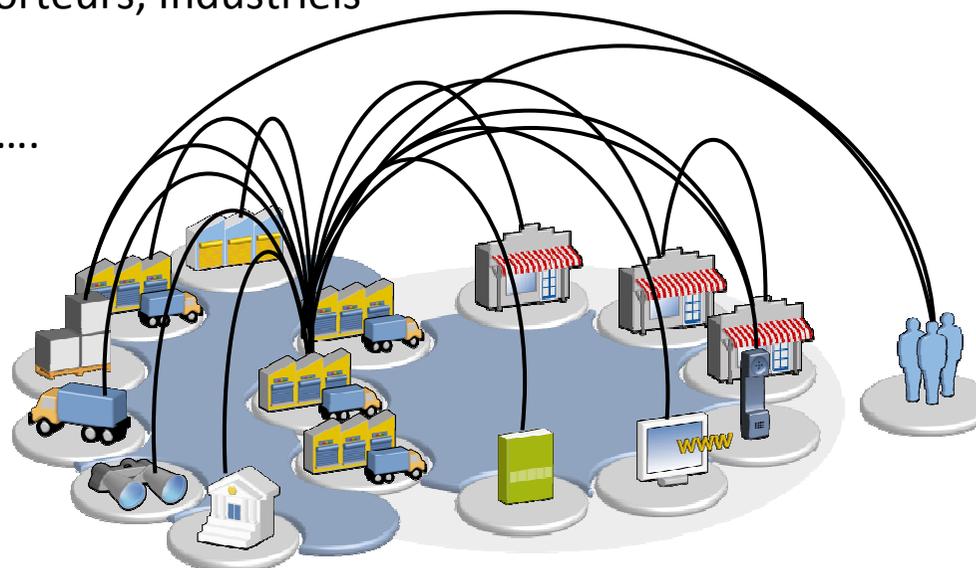


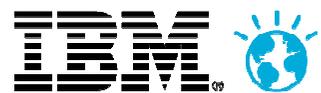


Multi-, Multi-, Multi-, Multi-tout !



- **Vente Multi-Canal**
 - Magasins, Web, Catalogues, Centres d'appels, Commandes spéciales, Bornes interactives, TV, Téléphones portables
- **Approvisionnement Multi-Canal**
 - Local, National, Off-shore
 - Produits manufacturés, Services
- **Logistique Multi-Canal**
 - Tiers logistiques, Transporteurs, Industriels
- **Exécution Multi-Canal :**
 - Drop Ship, Clic&Collect,



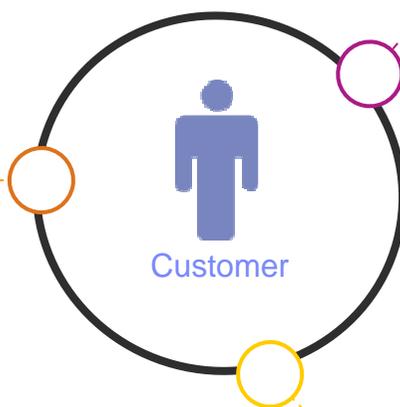


Une bonne synchronisation dans un environnement mouvant permet de satisfaire les attentes clients



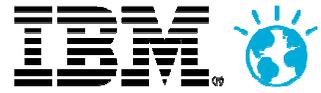
• Adapter en permanence la supply chain pour répondre à la demande client

• Mieux partager les informations entre tous les acteurs de l'écosystème

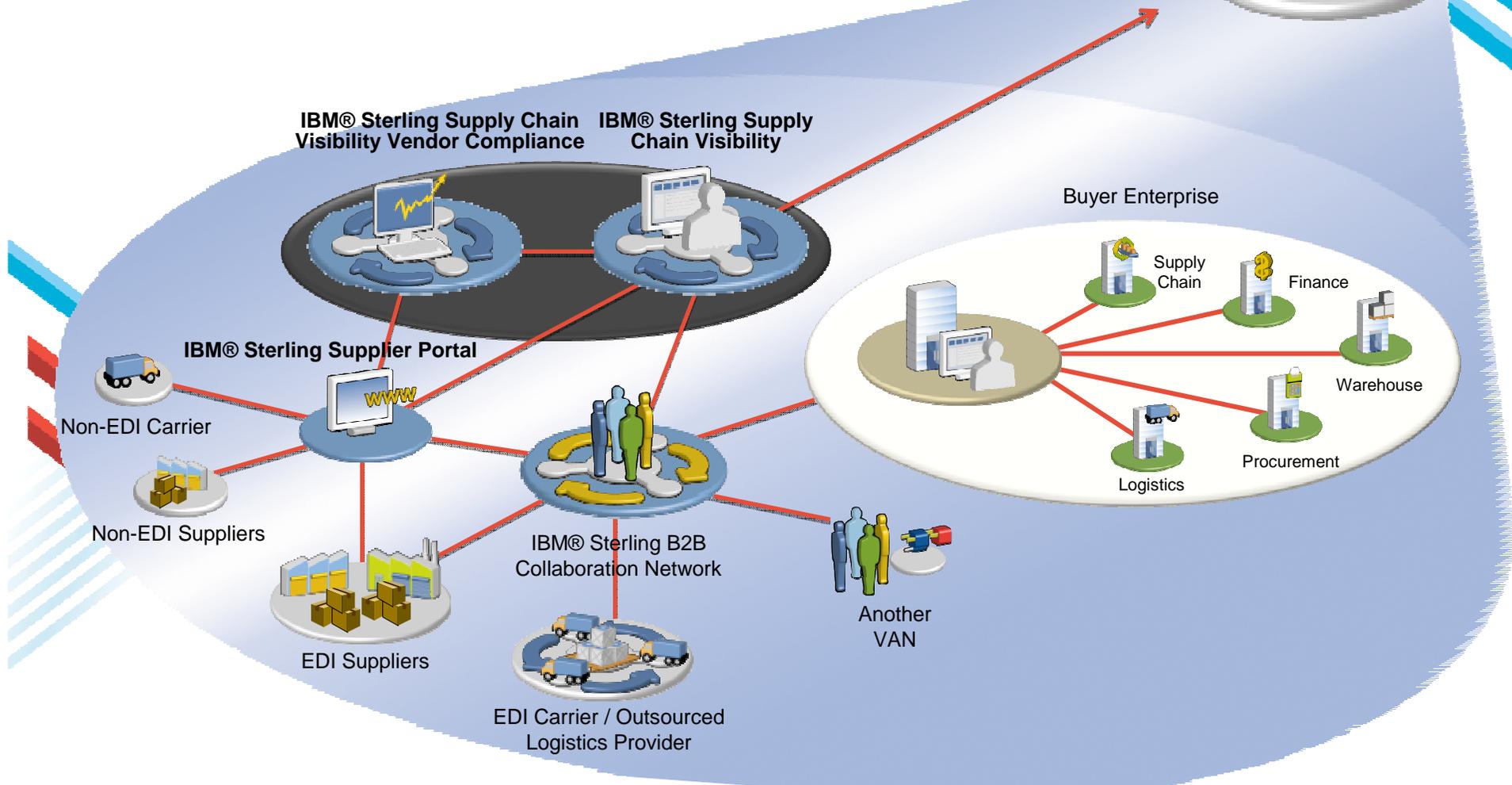


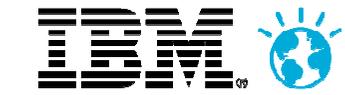
• Se différencier : communiquer en permanence la Disponibilité Produit, les Status Livraison,



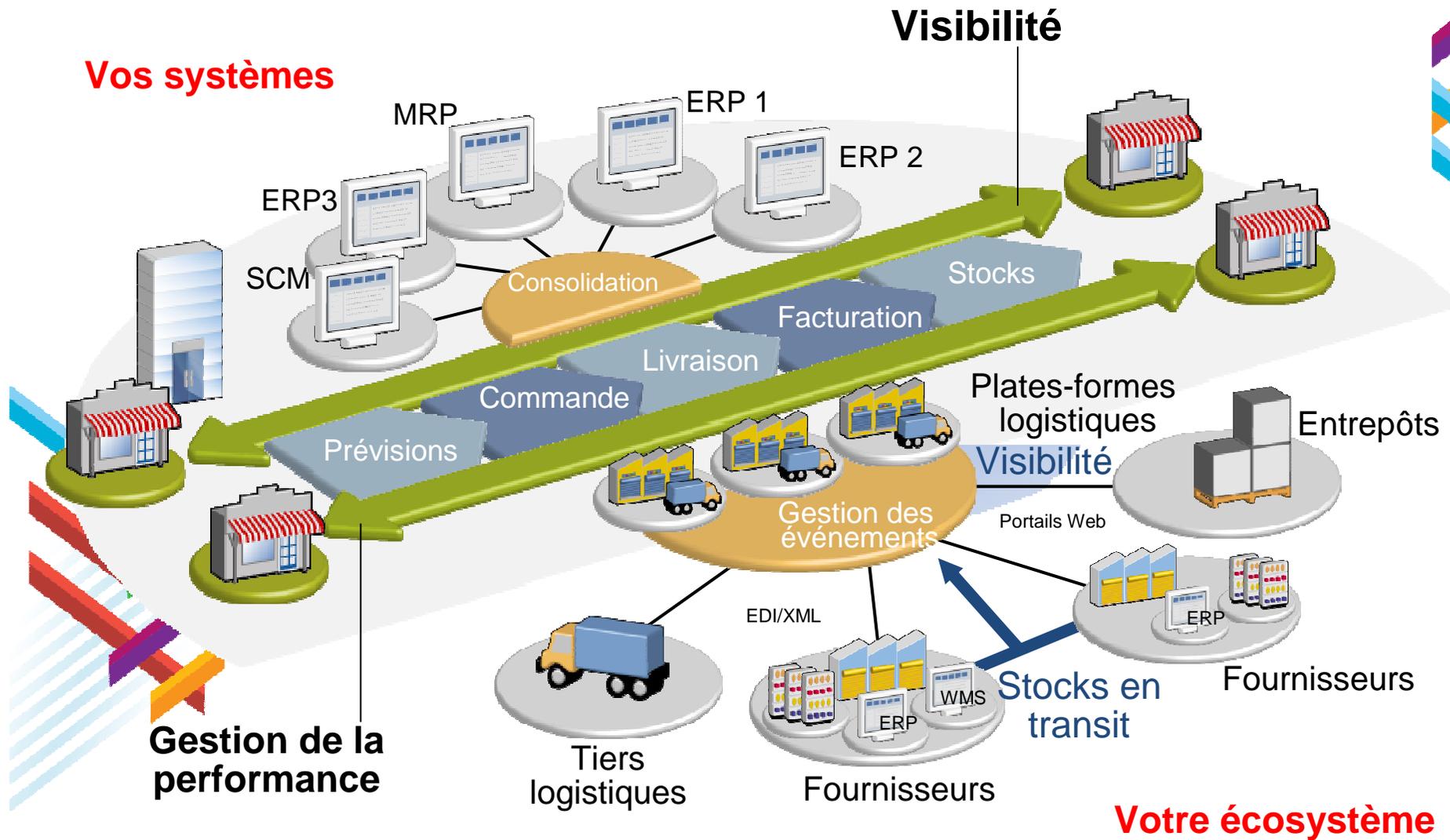


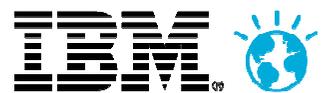
Une bonne collaboration passe par une visibilité globale donc par une connectivité globale



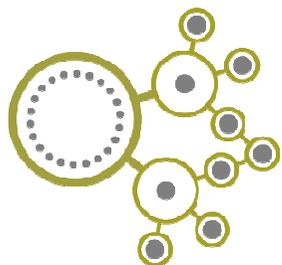


Le challenge de la visibilité



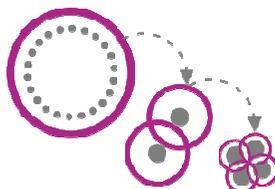


Mais la “synchronisation parfaite” se heurte à une complexité croissance de la chaine de valeur



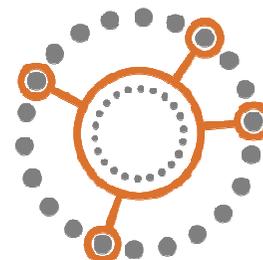
Partenaires

Taille moyenne de l'écosystème :
+ 400%



Connexions

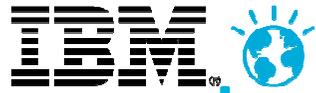
Nombre moyen de protocoles supportés
De < 10 à > 40



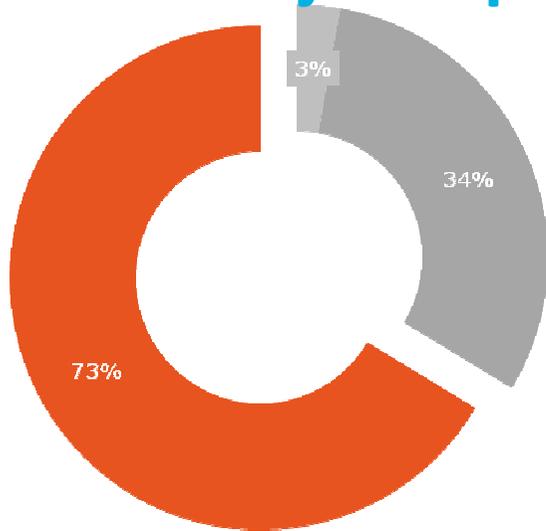
Plates-formes

Nombre moyen de passerelles d'intégration
de 3 à 12

Selon Gartner, cela ne fait que commencer.....
Dans les 5 années à venir :
*“Doublements des projets d'intégration B2B
Triplement du trafic multi-entreprise”*



La synchronisation est perçue comme importante Mais toujours pas une réalité

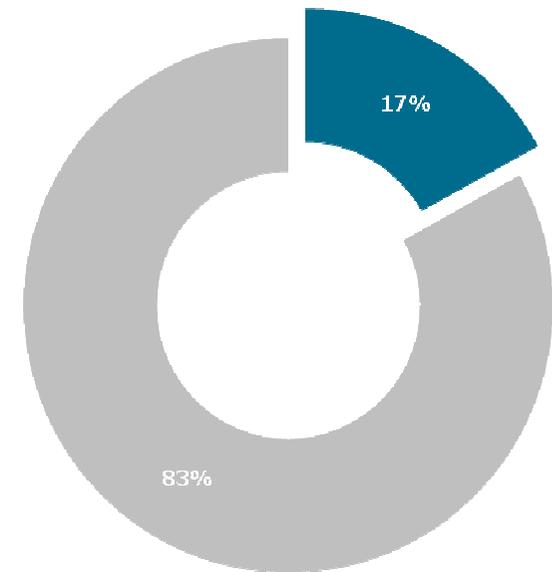


■ Not critical ■ Neutral ■ Critical

How critical is the ability to synchronize your value chain in order to support your business?

73% of organizations regard synchronization as critical to their overall success ...

... however, only **17%** can synchronize their internal systems with their business community to drive business performance and success

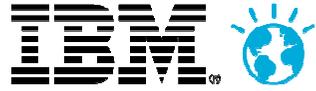


■ Yes, encompassing everyone
■ No, not with everyone

Does your company have the ability to synchronize its internal systems with its business community to drive business performance and success?



Value chain synchronization survey – Feb, 2012 for IBM



Les bénéfices sont pourtant décisifs ...



Réduire le cycle **time-to-benefit** entre clients / fournisseurs / prestataires

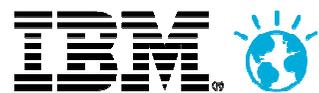
Améliorer la **sécurité** des échanges

Devenir un fournisseur **stratégique**

Accélérer la supply chain et réduire les coûts

Identifier et résoudre plus vite les incidents pour améliorer la **satisfaction client**





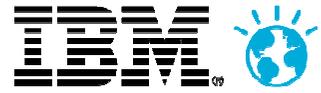
IBM BusinessConnect 2013

21 mars 2013 à l'IBM Client Center Paris

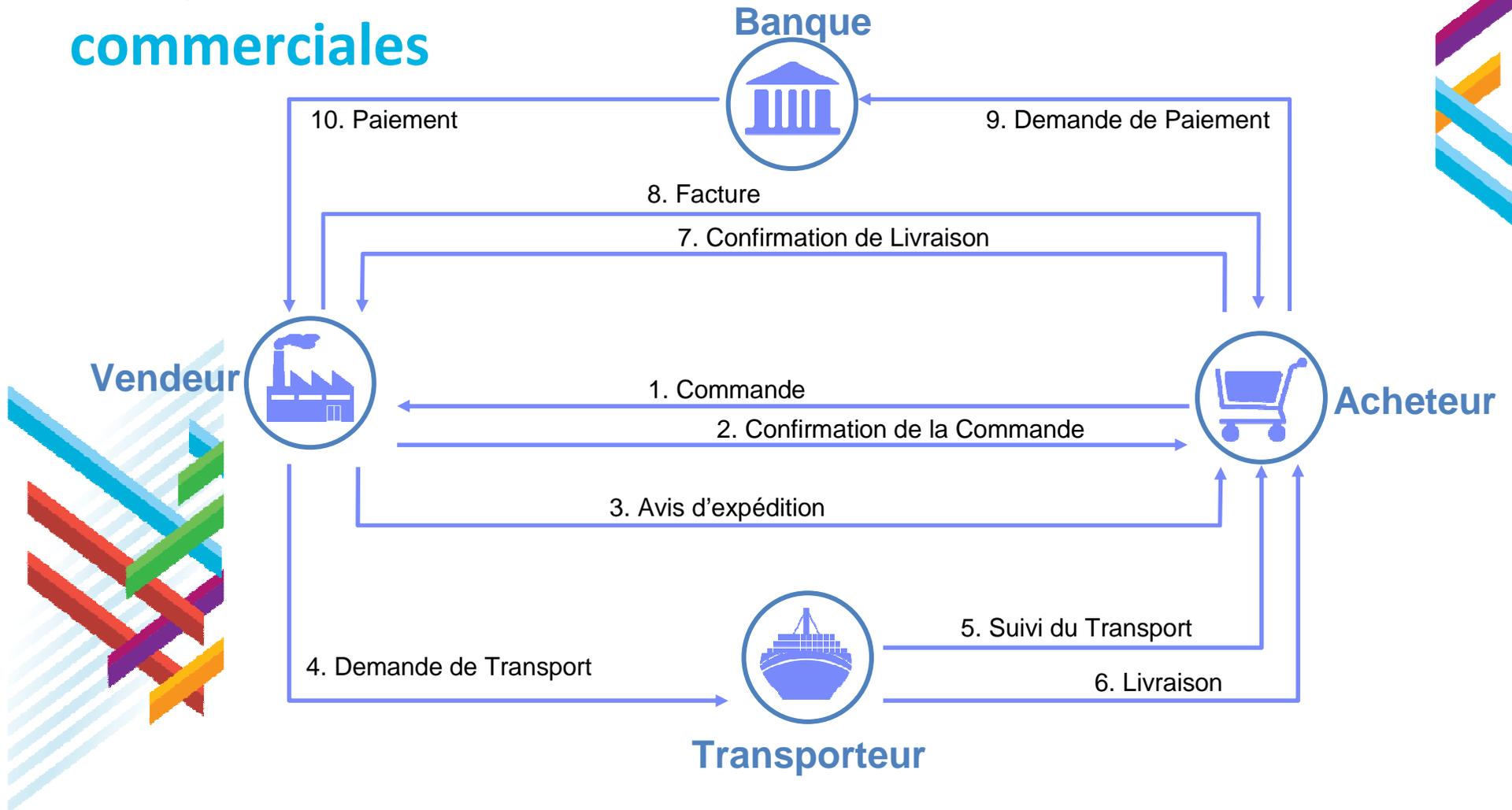
Vive(z) la révolution digitale, mobile et sociale !

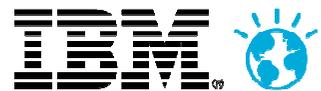


L'intégration B2B en détail



Intégration B2B : Scénario type de transactions commerciales

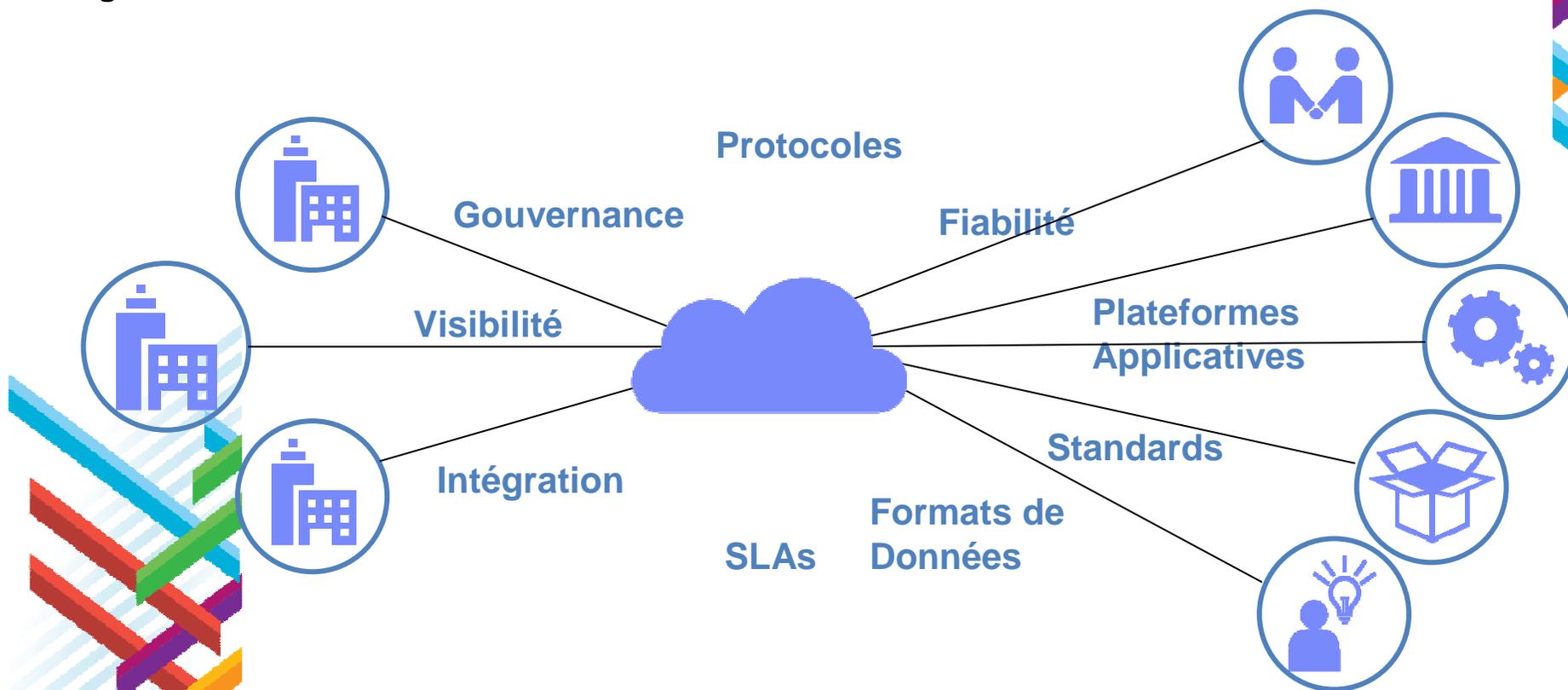




Une complexité croissante dans la Supply Chain

Organisations

Partenaires



Ce qui rend l'intégration B2B à la fois plus indispensable et plus contraignante

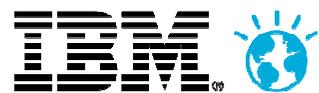


Avec une constante évolution des modes d'échange



Phases	Phase 1 : EDI/EDIFACT	Phase 2 : Internet/XML	Phase 3 : Services Web
Période	À partir des années 1960	À partir du milieu des années 1990	À partir des années 2005-2010
Communication/ protocoles/ Transport	Protocoles propriétaires (X.400, OFTP, FTAM, CONNECT DIRECT,...)	Internet (protocoles TCP/IP)	Internet (protocoles TCP/IP) Services Web (Soap)
Format de données	Texte (ASCII, Unicode)	XML	XML
Type d'intégration	Documents « store and forward », messages Edifact	Messages Messages XML, synchrones et asynchrones	Orienté Services Services Web, synchrones
Architecture B2B	Réseaux à Valeurs Ajoutés (RVAs), comme intermédiaires	Architecture Web, convergence de l'intégration interne et externe	Architecture orientée services, convergence de l'intégration interne et externe
Standards	EDI	ebXML, RosettaNet, Gusi, CIDX, XcBL,...	WS-I, WS-S, Soap, ...



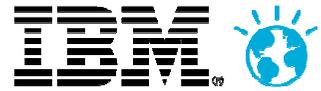


La “synchronisation” de la supply chain nécessite...



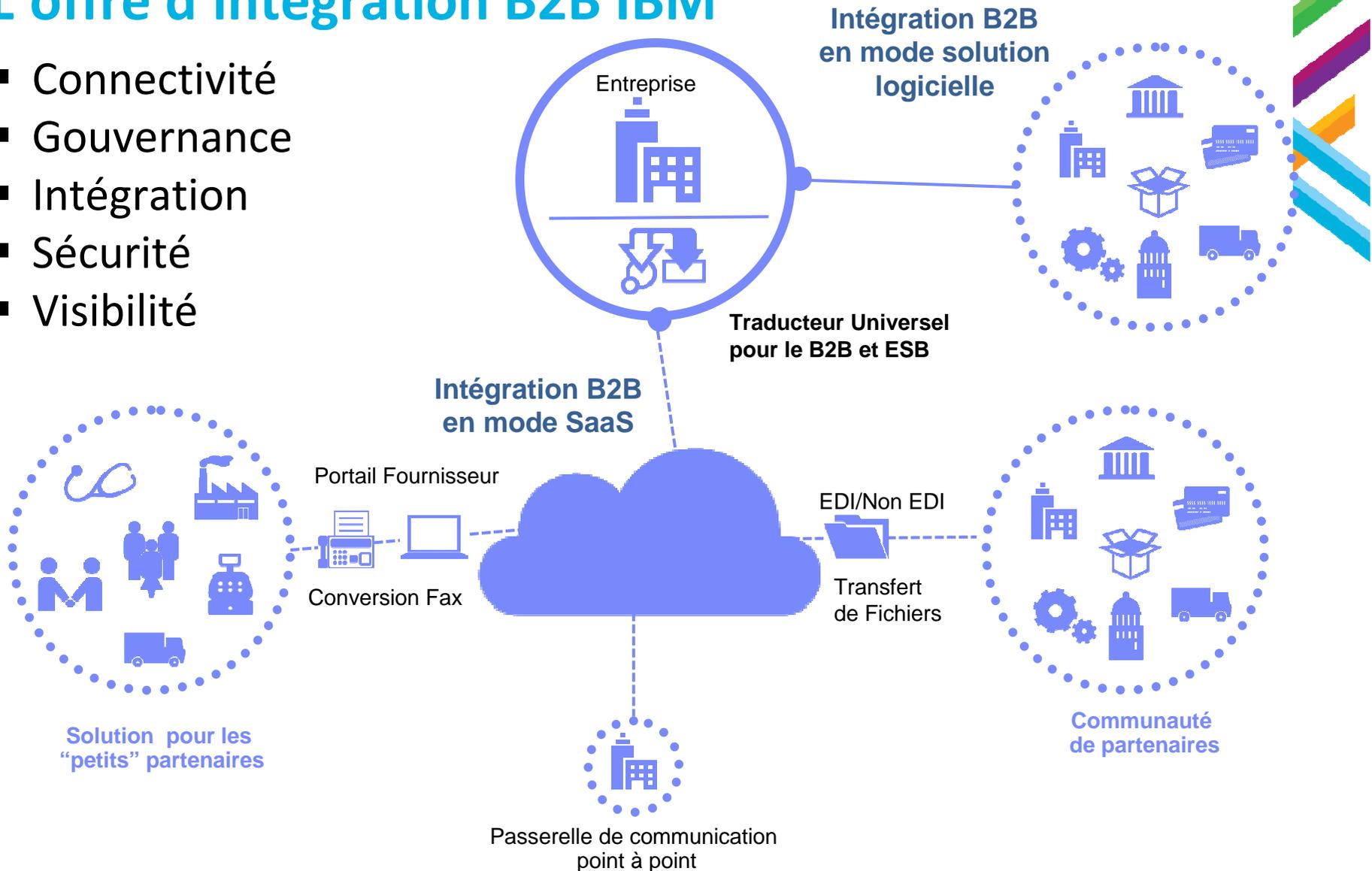
- Connectivité indépendamment du protocole, du format et standard
- Automatisation des traitements manuels
- Sécurité, gouvernance, et contrôle sur les échanges
- Intégration de TOUS les acteurs
- Visibilité en temps réel sur les échanges

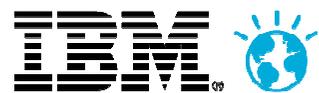




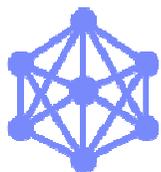
L'offre d'intégration B2B IBM

- Connectivité
- Gouvernance
- Intégration
- Sécurité
- Visibilité





L'offre d'intégration B2B IBM



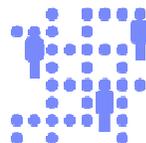
Une offre complète pour répondre à vos besoins d'échange et d'intégration

Transfert de fichiers



Transfert de fichiers fiable et sécurisé **Connexion des systèmes, communautés et personnes**

Services Cloud



Services B2B en mode SaaS
Connexion avec la communauté de partenaires

Passerelle d'intégration



Orchestration et **automatisation** des **processus** d'échanges avec les partenaires

Moteur de transformation



Un moteur unique, **universal**, pour les **transformations** des messages et fichiers

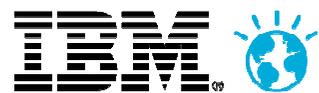
Solution IBM

Protocoles sécurisés

Réseau global avec plus de 300,000 partenaires pré-connectés

Une performance inégalée pour résoudre les scénarios complexes

Traducteur any to any et many to many



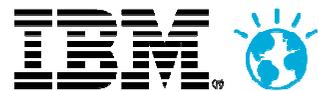
IBM BusinessConnect 2013

21 mars 2013 à l'IBM Client Center Paris

Vive(z) la révolution digitale, mobile et sociale !



Conclusion

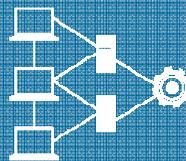


Les solutions d'intégration B2B permettent d'adapter votre chaine de valeur ...



Connecter

Intégrer vos **systèmes** avec ceux de vos partenaires de façon fiable et sécurisée



Automatiser

les **processus** métier et/ou IT dans et hors de l'entreprise



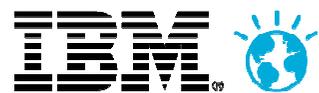
Collaborer

Donner la visibilité aux **personnes** , départements Et organisations



synchroniser vos flux d'informations critiques au travers de votre écosystème de clients, fournisseurs et partenaires





Une bonne synchronisation de la chaîne de valeur permet de mieux satisfaire le client ...



Connecter

- les systèmes “commerce” qui gravitent autour du cycle « Buy-Market -Sell-Service »

Automatiser

- Pour que le « Supply » réponde mieux à la Demande

Collaborer

- Une visibilité qui donne l'information, et permet l'action

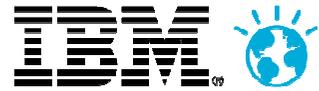


Garantir que le bon produit/service sera disponible au bon endroit

Anticiper et identifier rapidement les variations dans la demande client

Répondre aux exceptions, identifier les incidents pour informer le client et palier aux problèmes





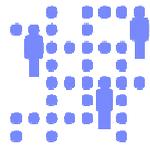
IBM B2B Integration Solutions



Products

Key Capabilities

Integration Services



- IBM Sterling B2B Collaboration Network
- IBM Sterling Integration Services

Cloud-based solutions providing connectivity, collaboration, visibility and control.
Fully managed solutions providing partner onboarding, B2B process management, and trading partner support services.

Integration Gateways



- IBM Sterling B2B Integrator

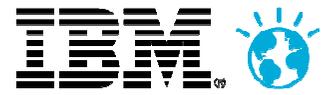
Communications, translation, process orchestration and partner management to integrate diverse partner communities with internal systems

Transformation Engines



- IBM WebSphere Transformation Extender

Single, universal engine for all file and message transformation needs across B2B and ESB (e.g. Sterling B2B Integrator, WebSphere Message Broker, WebSphere Datapower, etc.)



Questions?

