

iWay Software permet l'intégration en ligne, en temps réel ou en mode batch des informations, des systèmes, des processus métier internes et des échanges avec les partenaires externes à l'entreprise à partir d'une plate-forme unique.

AkzoNobel

En bref

Entreprise

AkzoNobel est le premier producteur mondial de peintures et d'enduits et l'un des principaux producteurs de produits chimiques.

Challenge

Faciliter l'échange d'informations entre fournisseurs, clients et business units internes utilisant différents ERP et simplifier la gestion des stocks par les fournisseurs ainsi que d'autres scénarios d'e-business.

Stratégie

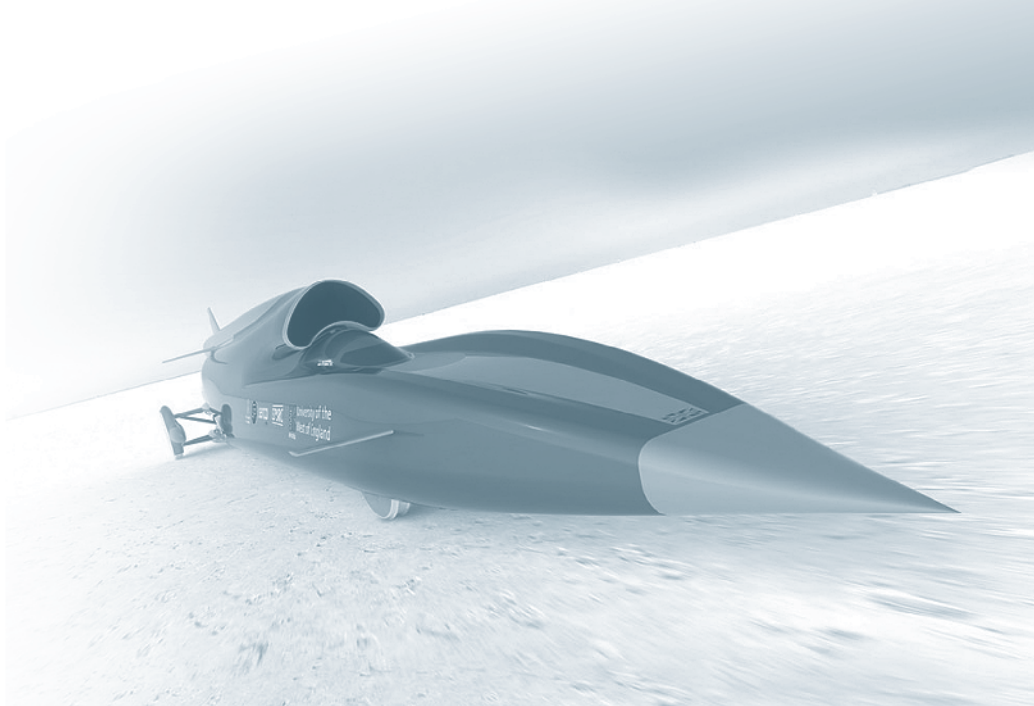
Éliminer les systèmes coûteux de gestion de la chaîne d'approvisionnement développés en interne et généraliser l'utilisation d'iWay Software pour tous les processus B2B.

Résultat

iWay Trading Partner Manager et iWay Activity Monitor permettent à AkzoNobel de gérer ses échanges B2B avec de nombreux partenaires à l'aide d'un grand nombre de jeux de messages et de protocoles différents. L'abandon de la programmation manuelle garantit la réalisation d'économies importantes par l'entreprise et la possibilité de se concentrer sur ses relations avec ses partenaires et non sur l'intégration des échanges avec ces derniers.

Solution Information Builders

iWay Service Manager, Trading Partner Manager, Activity Monitor, Adaptateurs, WebFOCUS et prestation de services.



Le prototype de voiture Bloodhound SSC a été conçu pour franchir le mur des 1 000 miles à l'heure. Il est enduit d'un revêtement aérospatial fourni par AkzoNobel, une entreprise qui compte sur iWay Software pour gérer ses nombreux échanges B2B.

Intégrer un nombre étendu de partenaires

Le plus grand producteur mondial de peintures utilise iWay Software pour optimiser ses échanges B2B

AkzoNobel est le plus important producteur mondial de peintures et d'enduits et colore notre univers grâce à certaines des marques les plus connues dans le monde de la décoration. L'entreprise est aussi un leader mondial dans la production d'enduits à haute performance pour l'automobile, ou l'industrie, ainsi que la conception de produits chimiques indispensables à la réalisation, par exemple, de crèmes glacées ou de savon.

La gestion des relations avec ses partenaires et fournisseurs dans le monde entier est un élément vital pour AkzoNobel et ses nombreuses marques. C'est pourquoi AkzoNobel utilise iWay Trading Partner Manager pour relier toutes ses business units de par le monde et établir des liens solides avec ses fournisseurs, ses transporteurs et ses clients à travers différents réseaux.

« Notre principal objectif est de faire en sorte qu'il soit extrêmement aisé pour nos partenaires de travailler avec nous », déclare Bas Van Amerom, eSupply-chain Manager d'AkzoNobel. « Nous souhaitons que nos fournisseurs aient la possibilité de se connecter une seule fois. iWay Trading Partner Manager simplifie nos relations. Il accroît notre productivité et réduit nos dépenses. »

« iWay Trading Partner Manager simplifie nos relations. Il accroît notre productivité et réduit nos dépenses. »

Créer des interfaces standard dans tout le système informatique

AkzoNobel considère que l'avenir appartient aux individus suffisamment intelligents pour le défier. Il y a quelques années, l'entreprise a confronté ses propres processus de supply chain avec le concept de pilotage des stocks par les fournisseurs (VMI : Vendor-Managed Inventory). Selon ce modèle, les fournisseurs de matières premières (telles que les pigments ou la résine), sont en quelque sorte propriétaires des stocks utilisés par AkzoNobel pour créer ses produits.

« L'intérêt du concept VMI est que les stocks ne consomment plus notre fond de roulement, » explique M. Van Amerom. « Nous avons moins de stocks à gérer et donc moins de coûts de gestion. Pour nos fournisseurs, l'avantage est qu'ils peuvent prévoir librement leurs livraisons pour optimiser les quantités. »

« Charge à eux de s'assurer que nous disposons de quantités suffisantes en fonction du stock disponible et des quantités que nous avons prévues de produire. La réduction des stocks présente des avantages pour tous les acteurs de notre supply chain. »

En théorie, VMI fonctionne très bien, mais ce concept de supply chain allégée ne va pas sans poser d'importants défis d'intégration. Au plan mondial, AkzoNobel est organisé en 18 business units. Fournisseurs et clients se connectent à ces entités à l'aide de divers systèmes ERP. AkzoNobel avait donc besoin d'un hub central pour faciliter ces connexions.

AkzoNobel a cherché à construire sa propre plate-forme de façon à ce qu'elle se comporte comme un véritable hub de communication afin d'optimiser les relations entre fournisseurs, acheteurs et business units internes. « Notre solution maison, qui reposait sur une des premières versions de Microsoft BizTalk Server, nous a aidé à prendre en charge un grand nombre de scénarios e-business », déclare M. Van Amerom. « Toutefois, elle a réclamé beaucoup d'attention. Sa maintenance et sa mise à jour était une véritable mission à plein temps. Nous ne sommes pas un éditeur de logiciels, ce n'est donc pas notre compétence principale. »

AkzoNobel a alors demandé de l'aide auprès d'Information Builders, ce qui a débouché sur un projet de développement conjoint et des avancées technologiques pour les deux partenaires. « Information Builders a été d'accord pour s'associer avec nous et créer iWay Trading Partner Manager. » poursuit M. Van Amerom. « Ils ont apporté leur expertise technique et nous avons contribué au développement de la solution en apportant notre connaissance métier et un scénario basé sur la réalité. Nous avons standardisé nos développements sur iWay for B2B et contribué à la création de iWay Trading Partner Manager. »

iWay Trading Partner Manager fait désormais partie de la suite B2B haute performance d'iWay Software. Cette solution gère les informations et l'infrastructure entre partenaires en faisant des échanges B2B une extension naturelle des programmes SOA de l'entreprise. De plus, elle simplifie la gestion d'environnements complexes au sein d'une organisation.

Réduire massivement les coûts

AkzoNobel a standardisé l'usage d'iWay Software avec l'aide de l'équipe des services d'Information Builders. Les tests des interfaces de système à système basées sur Trading Partner Manager ont pu être réalisés après seulement 6 mois de travail. « L'installation s'est très bien déroulée, » déclare M. Van Amerom. « Les consultants d'Information Builders sont très compétents. Nous avons réalisé une installation à froid sur des serveurs Windows et compris ainsi que le paramétrage d'iWay Software pouvait être extrêmement souple. »

iWay Trading Partner Manager permet à AkzoNobel de gérer efficacement ses communications B2B avec de multiples partenaires utilisant un grand nombre de types de messages et de protocoles. « Désormais, nous pouvons facilement nous connecter à nos partenaires quels que soient leurs systèmes, » poursuit M. Van Amerom. « Nous ajoutons en permanence de nouvelles connections. »

Le logiciel d'intégration est une véritable passerelle permettant de définir et de maintenir facilement des relations avec des partenaires au sein d'un cadre extrêmement fiable. Il est ainsi très facile de réutiliser des connections existantes. « Par exemple, lorsque nous disposons d'une connexion avec un système SAP interne et que nous voulons insérer un nouveau partenaire, il nous suffit d'ajouter une entrée dans la base de données, » explique M. Van Amerom. « Nous n'avons aucune configuration à définir. Nous les ajoutons dans notre base de données, et ça marche. iWay Software nous permet de nous concentrer sur les relations avec nos partenaires plutôt que sur l'intégration des échanges B2B. »

Auparavant, l'interfaçage avec un nouveau fournisseur pouvait demander plusieurs jours de programmation. iWay Software a permis à AkzoNobel d'optimiser ce processus et de réaliser d'importantes économies.

M. Van Amerom a aussi pu réduire les coûts de support grâce à ce nouveau système. « Puisque nous utilisons désormais un middleware standard plutôt qu'un système développé en interne, la maintenance est beaucoup plus facile, » ajoute-t-il.

Optimiser les processus métier critiques

Comment détecter un problème dans un processus métier sans en suivre le fonctionnement ? AkzoNobel utilise la solution iWay Activity Monitor pour optimiser les échanges d'informations et garantir le bon déroulement de ses processus métier critiques comme la préparation des commandes en entrepôt.

iWay Activity Monitor peut non seulement répondre, à partir de mesures concrètes, à des questions métier spécifiques mais aussi utiliser des techniques analytiques pour valider des corrélations, analyser les impacts, détecter les causes à la source et faire des prévisions.

« Si nous recevons d'un client interne par SAP une commande à assembler dans un entrepôt externe et que cette commande n'est pas correctement envoyée, nous risquons de dégrader la relation client, » commente M. Van Amerom. « Nous devons être sûrs de la précision du processus de traitement des messages. Activity Monitor est bien plus qu'une simple passerelle de messagerie. C'est une solution qui associe la comptabilité, le management et l'audit. Si quelque chose dérape, nous pouvons alerter de manière proactive l'émetteur et le récepteur pour les informer que nous sommes au courant de la situation et que nous aurons une solution à leur proposer. »

iWay Activity Monitor intègre les technologies de Business Activity Monitoring (BAM) et de Business Intelligence pour aider les administrateurs à visualiser, suivre et produire des rapports sur les processus iWay. Cette solution capture les transactions de bout en bout et les données des workflows dans de multiples applications et business units, de façon à synthétiser et publier des indicateurs relatifs aux différents partenaires et permettre aux responsables de supply chain de rester informés des activités B2B. Par exemple, les drapeaux verts qui s'affichent sur la console Activity Monitor montrent que les messages sont correctement envoyés.

« Nous entretenons des relations continues avec Information Builders pour gérer nos développements. Nous pouvons ainsi nous offrir le luxe de ne pas avoir à devenir des experts informatiques. Nous leur confions les détails techniques et nous nous concentrons sur nos relations métier. »

Pour en savoir plus

Pour découvrir notre offre complète iWay Software, visitez **informationbuilders.fr**, ou adressez-nous vos questions par email à : **info_fr@ibi.com** ou par téléphone au **01 45 07 66 00**.

Inversement, des drapeaux rouges signalent des problèmes à résoudre. Activity Monitor est aussi en mesure d'envoyer automatiquement des e-mails pour alerter les bonnes personnes en cas de besoin. Activity Monitor inclut un certain nombre de rapports standard conçu pour synthétiser l'activité des partenaires de l'entreprise.

« Avec iWay Activity Monitor, nous nous sommes dotés d'une capacité de reporting que nous n'avions pas auparavant. » explique M. Van Amerom. « Nous pouvons explorer les messages en profondeur pour obtenir les informations dont nous avons besoin et gérer les incidents. »

AkzoNobel prévoit maintenant de créer une couche de communication interne standard entre les fonctions centrales et les business units. « Nous voulons devenir le courtier de messagerie non seulement pour les échanges B2B mais aussi pour les interfaces entre applications. » explique M. Van Amerom. « Par exemple, si la DRH centrale a besoin d'informations provenant des différents systèmes de gestion des ressources humaines des business units, nous voulons que celles-ci puissent nous contacter pour établir les connections. La technologie iWay Business Process Automation peut faciliter la réalisation de ces objectifs, » ajoute-t-il.

« iWay Software est un atout majeur. Avec iWay Software, nous pouvons facilement échanger avec nos fournisseurs, nos clients et nos nombreuses business units. » explique M. Van Amerom. « Nous entretenons des relations continues avec Information Builders pour gérer nos développements. Nous pouvons ainsi nous offrir le luxe de ne pas avoir à nous transformer en experts informatiques. Nous leur confions les détails techniques et nous nous concentrons sur nos relations métier. »

A propos d'Information Builders

Depuis plus de 30 ans, Information Builders fournit des solutions de business intelligence temps réel (WebFOCUS) et d'intégration (iWay Software) innovantes à plus de 12 000 clients dont la plupart des sociétés du classement Fortune 100. Son produit phare WebFOCUS est une plate-forme complète et pleinement intégrée de business intelligence, dont l'architecture et la simplicité s'adaptent parfaitement à tous les niveaux de l'entreprise étendue (exécutif, analytique et opérationnel). La gamme iWay Software permet d'accélérer l'intégration des systèmes d'information de l'entreprise en proposant des outils qui simplifient l'implémentation d'architectures orientées services. L'intégration transparente de la solution iWay Software à la solution de business intelligence opérationnelle WebFOCUS offre une facilité d'accès sans équivalent à toute source d'information. Fondée à New York, Information Builders compte près de 1450 collaborateurs, plus de 350 partenaires et dispose de 26 distributeurs dans le monde.