

# Gestion des données fournisseurs dans le secteur de l'industrie manufacturière.



## PROBLÈMES À RÉSOUDRE

- Réaliser des économies en simplifiant les processus de gestion des données, notamment leur saisie
- Fournir des données mises à jour à vos fournisseurs, clients et sous-traitants
- Générer des informations plus précises et les utiliser afin de négocier de meilleurs contrats avec vos fournisseurs
- Intégrer les données fournisseurs à vos applications et permettre à vos employés d'améliorer instantanément la qualité des données
- Intégrer des sources de données internes et externes afin d'enrichir, de vérifier et de valider les données de vos fournisseurs et clients (ainsi que leur solvabilité)

## AVANTAGES CLÉS

- Nettoyer, valider et enrichir automatiquement les données, ce qui réduit la saisie manuelle et les corrections ultérieures coûteuses
- Disposer d'une source de référence unique où l'ensemble des données des partenaires commerciaux est immédiatement disponible pour réaliser des analyses approfondies
- Permettre à votre acheteur ou à votre responsable des approvisionnements de réaliser des économies en bénéficiant de remises auprès des fournisseurs
- Afficher les enregistrements erronés et incomplets sous forme de tableaux de bord pratiques, utilisables sans formation
- Combiner les informations provenant de sources extérieures sans avoir recours à un projet d'intégration complexe et interminable

## INDUSTRIE MANUFACTURIÈRE : DÉFIS

La plupart des grands industriels internationaux comptent des milliers de partenaires commerciaux. Contrairement aux banques ou aux autres institutions financières, ils ne traitent pas avec des millions de clients finaux. Toutefois, chacun de leurs partenaires commerciaux représente une valeur importante.

Avant de conclure un nouveau contrat, une sélection minutieuse est réalisée. Toutefois, comment les informations relatives au nouveau partenaire commercial sont-elles saisies dans les divers systèmes internes ?

Uniserv propose une solution de gestion des données fournisseurs et clients. La solution CDM (Customer Data Management) consiste en un système centralisé qui collecte, valide et déduplique les enregistrements provenant de divers systèmes. Ceux-ci sont automatiquement validés et, si nécessaire, ils peuvent être enrichis avec les données de référence de fournisseurs extérieurs. Toute donnée douteuse est présentée au gestionnaire des données pour vérification et approbation avant d'être répliquée.

## SMART CUSTOMER MDM

Le Customer Data Hub d'Uniserv extrait et consolide les données de référence clients à partir d'un grand nombre de sources de données hétérogènes. Mais avant même d'intégrer les informations provenant des diverses sources dans le Customer Data Hub, les outils Uniserv de gestion de la qualité des données assurent le nettoyage des données et font en sorte qu'elles soient mises à jour et structurées. Les mécanismes de qualité des données interviennent dès la saisie : la cohérence est garantie dans toutes les sources de données clients. Les données externes issues par exemple de fusions-acquisitions ou achetées auprès de fournisseurs de données peuvent également être importées simplement, correctement et rapidement.

Grâce à la résolution d'identité, vous évitez les duplications de données dans votre stockage de données et vous déterminez clairement l'identité de vos clients dans tous les processus et systèmes. Les données optimisées peuvent alors être regroupées pour constituer un « Golden Record », c'est-à-dire un enregistrement de référence unique. Les ensembles individuels de règles permettent le traitement et

La mise à jour d'un partenaire commercial est gérée de façon centralisée et les données les plus récentes validées sont répliquées dans tous les systèmes internes. Les doublons sont automatiquement détectés et les employés peuvent effectuer des recherches dans tous les systèmes. La plupart des entreprises industrielles stockent des informations dans une multitude de systèmes, si bien qu'il s'avère souvent problématique de déterminer l'enregistrement de référence unique. Par exemple, les différentes unités opérationnelles ne savent pas toujours qu'elles travaillent avec le même partenaire commercial.

Contrairement à d'autres éditeurs qui proposent des compléments à leur solution ERP ou CRM, la solution Uniserv fait réellement le lien avec vos différentes applications.

En disposant d'une vue unique du fournisseur, les responsables des achats parviennent à mieux négocier et à obtenir des remises sur quantité pour l'ensemble des unités opérationnelles. De même, les responsables des ventes sont en mesure de réaliser de meilleures affaires avec leurs clients.

l'ajout automatiques d'ensembles de données principaux. La synchronisation du Golden Record avec les systèmes sources est également possible, si nécessaire.

Avec la solution MDM d'Uniserv, les longues périodes de programmation et d'ajustements complexes appartiennent au passé, de même que la maintenance fastidieuse de logiciels. La mise en place du Customer Data Hub n'exige pas de projet d'intégration complexe ni de modification des modèles de données existants. La procédure basée sur le principe de l'intégration légère (« lean integration ») permet d'obtenir rapidement les premiers résultats utilisables, puis d'intégrer progressivement d'autres domaines dans la gestion des données de référence (MDM). Les coûts s'en trouvent réduits, l'ampleur du projet reste raisonnable et le risque prévisible. La mise en œuvre rapide de la solution MDM, sa grande évolutivité et notre traitement ciblé des données engendrent, dès les trois premiers mois, une valeur ajoutée indéniable. Le retour sur investissement est donc rapidement perceptible.