



L'information à volonté :

V and B optimise son système de gestion des commandes tout en fluidifiant sa stratégie omnicanale

« Informatica Intelligent Cloud Services nous permet de fluidifier le commerce omnicanal et d'offrir de nouveaux services et fonctionnalités Cloud à nos clients et franchisés. »

Richard Zuber
Chief Customer Officer, V and B

Objectifs

Encourager la transformation digitale, en transformant une entreprise en place depuis 20 ans en retailer moderne et omnicanal

Regrouper les systèmes et informations en silos pour synchroniser les données, éviter la saisie manuelle des données et exploiter les données en vue d'optimiser les processus et le ROI

Bénéficier d'une visibilité centralisée sur les stocks de produits, dans plus de 200 franchises, afin de pouvoir réorganiser et optimiser automatiquement la rotation des produits

Solution

Se préparer à la distribution omnicanale avec la solution iPaaS (integration Platform as a Service) Informatica Intelligent Cloud Services

Utiliser Informatica Cloud Data Integration pour unifier les données dans les systèmes de gestion des informations produits (PIM), ERP, point de vente (POS) et de gestion des commandes

Fournir une vue centralisée des stocks de produits locaux pour chaque franchise via une solution iPaaS, afin d'éviter de remplacer ou de modifier le logiciel de point de vente

Résultats

Accélère la transformation digitale et omnicanale pour fournir aux clients des produits provenant de n'importe quel point de vente, afin que l'entreprise reste compétitive

Permet à V and B d'exploiter les données clients et produits pour offrir de nouvelles options et de nouveaux services tels que le click-and-collect et la livraison à domicile

Permet un réapprovisionnement automatisé des produits, avec une vue centralisée de tous les niveaux de stock de produits locaux, afin de gagner du temps et d'améliorer l'expérience client



Exigences métiers :

- Éviter les développements personnalisés pour gagner du temps et économiser de l'argent
- Utiliser une architecture microservices simple
- Fournir plus de moyens à l'équipe informatique en place lui permettant d'innover

À propos de V and B

Fondée en 2001, V and B combine cave à vin et bar, servant bières, vins et spiritueux, répondant ainsi aux attentes de tous ceux qui aiment prendre un verre après le travail. Opérant dans le cadre d'un modèle de franchise, la société compte désormais environ 180 employés sur son siège social et plus de 210 sites en France.

Témoignage client Informatica : V and B

V and B a bâti son succès sur un concept innovant, mais simple. La société cherche à promouvoir une expérience sociale conviviale inspirée du Biergarten allemand et du pub anglais, combinée à l'atmosphère d'une cave à vin traditionnelle française. Axées sur le marché de l'afterwork, les franchises V and B ne sont pas ouvertes aussi tard que les bars traditionnels et comptent un nombre limité de tables et de chaises afin de promouvoir les interactions sociales. Les clients peuvent choisir parmi une large sélection de boissons à déguster, chez V and B ou chez eux.

Après près de 20 ans d'une croissance solide et incontestée, V and B a commencé à faire face à une concurrence sérieuse et a dû trouver de nouvelles façons de se différencier des autres détaillants et de conserver la fidélité de sa clientèle. La technologie, reléguée jusqu'ici au second plan à l'exception des systèmes de point de vente de Loginnove, est devenue soudainement essentielle au succès continu de l'entreprise. Du fait de la composante sociale et retail de ses franchises, V and B s'est rendu compte qu'elle devait s'adapter à l'évolution plus large de la distribution omnicanale, en encourageant la transformation digitale et en faisant du e-commerce une priorité dans sa stratégie commerciale.

Avec plus de 210 franchises et environ 3000 produits, V and B avait également besoin d'une visibilité centralisée sur les niveaux de stock des produits. Chaque franchise devait commander manuellement son stock et le siège n'avait que peu de contrôle sur la fréquence à laquelle il était réapprovisionné. Pour faciliter les commandes automatisées, l'entreprise devait fournir cette visibilité. Cependant, elle souhaitait éviter de remplacer ou modifier son logiciel de point de vente, car cela aurait certainement nécessité plus de deux ans.

« Nous sommes convaincus que le fait de devenir omnicanal apportera des avantages à l'ensemble de notre chaîne de valeur, ce qui améliorera nos offres de produits et nous permettra de gagner de nouveaux clients », explique Richard Zuber, Chief Customer Officer chez V and B. « Nous étions assis sur une mine d'or de données que nous n'étions pas en mesure d'exploiter en raison de technologies obsolètes et déconnectées. »

Préparation à la distribution omnicanale

Pour connecter ses systèmes et données, V and B a choisi la solution iPaaS (Integration Platform as a Service) Informatica Intelligent Cloud Services (IICS). Son objectif était de commencer par quelques intégrations simples pour rationaliser les opérations de son siège social et de ses franchises, puis de passer progressivement à l'analyse des données.



« Une fois que tous nos systèmes clés communiqueront via Informatica Cloud Data Integration, nous serons en mesure de créer de nouveaux processus et connaissances, de libérer les employés des tâches répétitives et moins importantes et de créer plus de valeur à partir de nos données. »

Richard Zuber

Chief Customer Officer, V and B

« Nous considérons la technologie iPaaS comme la clé de notre avenir omnicanal et nous avons choisi Informatica Intelligent Cloud Services parce que nous pensons qu'il s'agit de la solution iPaaS la plus aboutie du marché », explique M. Zuber. « Le cabinet de conseil Next Decision nous a accompagné tout au long de ce projet, que ce soit dans le choix et la mise en place de ce projet en fonction des spécificités de notre groupe. »

V and B a déployé Informatica Cloud Data Integration pour rassembler les silos de données et améliorer ses processus. Par exemple, un processus auparavant manuel et sur papier de saisie des données produit dans le système ERP de V and B a été automatisé. Cela permet de transférer les données directement du système de gestion des informations de produit (PIM) Quable vers le logiciel ERP PrismaSoft, avec un numéro de référence. Chaque fois que les informations produit sont mises à jour dans le système PIM, le système ERP est également mis à jour en temps quasi réel. De même, chaque modification du système ERP est retransmise au PIM toutes les cinq minutes. Les données produit sont désormais cohérentes dans les deux systèmes et prêtes pour le e-commerce.

« Nous utilisons Informatica Cloud Data Integration pour contrer un défaut de notre système PIM. Il ne peut pas créer de numéro de référence produit de manière indépendante », explique M. Zuber. « Avec Informatica, nous avons une solution simple, rapide et efficace qui n'implique aucune mise à niveau logicielle et aucun risque inutile. »

En intégrant des données issues de plus de 210 systèmes de point de vente via iPaaS, V and B est désormais en mesure de fournir une vue centralisée des stocks de produits de ses magasins à son système ERP, sans remplacer ni modifier son logiciel de point de vente. V and B travaille également à la mise à niveau de son application de fidélisation des clients, ce qui n'aurait pas été possible sans l'intégration de données Cloud, notamment des nouvelles fonctionnalités basées sur la localisation. Bientôt, V and B utilisera Informatica Cloud Data Integration pour extraire automatiquement les données de vente quotidiennes des franchises, remplaçant ainsi un processus FTP peu fiable.

« Une fois que tous nos systèmes clés communiqueront via Informatica Cloud Data Integration, nous serons en mesure de créer de nouveaux processus et informations, de libérer les employés des tâches répétitives et moins importantes et de créer plus de valeur à partir de nos données », explique M. Zuber. « L'ensemble de l'entreprise sera en mesure de se concentrer sur l'amélioration de l'expérience client. »



Contenu de la solution :

- Informatica Intelligent Cloud Services
 - Informatica Cloud Data Integration

« Nous sommes convaincus que le fait de devenir omnicanal apportera des avantages à l'ensemble de notre chaîne de valeur, ce qui améliorera nos offres de produits et nous permettra de gagner de nouveaux clients. Nous étions assis sur une mine d'or de données que nous n'étions pas en mesure d'exploiter en raison de technologies obsolètes et déconnectées. »

Richard Zuber

Chief Customer Officer, V and B



Concurrence dans un nouveau monde de distribution

La capacité d'intégrer des données depuis n'importe quelle source, sans apporter de modifications majeures aux systèmes d'entreprise et points de vente, accélère la transformation digitale et omnicanale de V and B. Au lieu de travailler avec des fragments de données contradictoires, la société dispose désormais de données fiables qu'elle peut exploiter pour le e-commerce, l'analyse et l'optimisation des niveaux de stock des produits.

V and B envisage également d'exploiter les données clients et produits pour offrir de nouvelles interactions et de nouveaux services, tels que la livraison à domicile et le click-and-collect, permettant ainsi aux clients de commander leurs boissons préférées en ligne et de les récupérer dans leur magasin le plus proche. Grâce à une vue centralisée de tous les niveaux de stock de produits locaux, V and B pourra faire gagner du temps à ses franchisés grâce au réapprovisionnement automatique, tout en augmentant les chances que la boisson préférée d'un client soit toujours disponible.

« Informatica Intelligent Cloud Services nous permet de libérer le commerce omnicanal et d'offrir de nouveaux services et fonctionnalités à nos clients et franchisés », déclare M. Zuber. « Pour une entreprise qui n'avait jamais été digitale, nous avons réussi à créer beaucoup de valeur, très rapidement. »

Informatica se concentre à 100 % sur les données, car ce sont les données qui font tourner le monde. Les entreprises ont besoin de solutions de données pour le Cloud, le Big Data, le temps réel et les flux de données en continu. Informatica est le premier fournisseur mondial de solutions de gestion de données, que ce soit dans le Cloud, sur site ou dans les environnements hybrides. Plus de 7 000 entreprises du monde entier font appel aux solutions de données d'Informatica.

Siège mondial d'Informatica

Tour CB 21, 16 Place de l'Iris, 92040 Paris La Défense Cedex

Tél : +33 01 42 04 89 00 | Fax : +33 01 42 04 89 01 | Numéro gratuit aux États-Unis : 1.800.653.3871

informatica.com | [facebook.com/InformaticaLLC](https://www.facebook.com/InformaticaLLC) | [linkedin.com/company/informatica](https://www.linkedin.com/company/informatica) | twitter.com/Informatica

© Copyright Informatica LLC 2020. Informatica, le logo Informatica et PowerCenter sont des marques commerciales ou déposées d'Informatica LLC aux États-Unis et dans de nombreux autres pays. La liste des marques commerciales d'Informatica est disponible sur le Web, à l'adresse <https://www.informatica.com/fr/trademarks.html>. Les autres noms de sociétés et de produits sont la propriété de leurs détenteurs respectifs et peuvent avoir fait l'objet d'un dépôt de marque. Les informations contenues dans ce document sont susceptibles d'être modifiées sans préavis. Elles sont fournies « telles quelles », sans aucune garantie d'aucune sorte, expresse ou implicite.