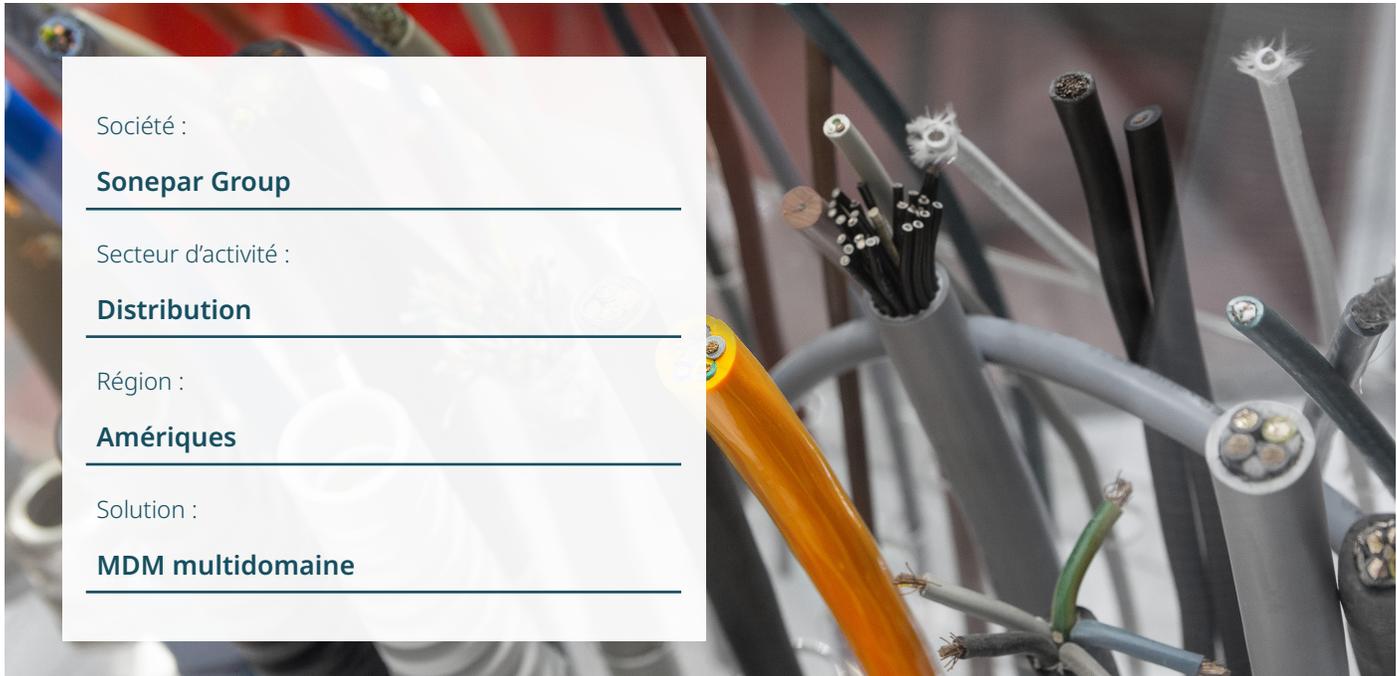


■ Sonepar gère efficacement davantage de données et augmente la précision de ces données sans engendrer de coûts supplémentaires. La société améliore l'efficacité opérationnelle tout en créant des expériences client plus riches.



Société :

Sonepar Group

Secteur d'activité :

Distribution

Région :

Amériques

Solution :

MDM multidomaine

Synthèse

Entreprise familiale indépendante, le groupe Sonepar domine le marché mondial de la distribution B2B des produits et solutions électriques et des services associés.

Sonepar Canada, membre du groupe Sonepar, a choisi Stibo Systems pour sa solution de Master Data Management (MDM) Multidomaine qui couvre les domaines de données produit, client et fournisseur. Afin de soutenir ses initiatives de transformation digitale, la société a amélioré et automatisé de multiples processus et réduit ainsi le temps nécessaire à la production de données de haute qualité. Un lien dynamique vers des sources de données telles que Dun & Bradstreet, qui remplace les méthodes manuelles, permet de mieux comprendre les relations avec les fournisseurs et les hiérarchies organisationnelles. La société a en outre ouvert la voie à la mise en place par Sonepar North America de la solution MDM de Stibo Systems.

Résultat ? Sonepar Canada utilise une version unique de données fiables, ou Golden Record, pour enregistrer et communiquer les informations sur les produits. La société peut ainsi négocier avec les fournisseurs, améliorer le service client, réduire les coûts et développer ses ventes.

Les avantages pour l'entreprise

Amélioration de l'efficacité opérationnelle. Sonepar Canada a centralisé la gestion des classifications mondiales des produits, exigées par l'industrie électrique, améliorant ainsi sa conformité avec les normes de son secteur d'activité. En outre, une meilleure organisation des données produit et fournisseur permet de mieux comprendre les relations entre les différentes entités. Ceci lui permet d'accroître l'efficacité de l'échange de données avec les fournisseurs et accélère la mise sur le marché de ses produits et services.

L'expérience client

Accès facile aux bonnes données. Sonepar Canada capture, organise, gère et partage mieux les données produit essentielles, facilitant ainsi la sélection et l'achat de produits par ses clients. Les informations produit sont créées et classées une seule fois, puis mises à la disposition des sociétés d'exploitation qui peuvent ainsi partager des informations précises et à jour. Les clients peuvent facilement localiser le bon produit, celui qui répond à leurs besoins.

Défi

Adoptant une approche « business-first » pour ses écosystèmes numériques, Sonepar Canada a reconnu la nécessité d'une version unique de données fiables relatives aux produits, aux fournisseurs et aux clients. La société souhaitait automatiser des workflows pour libérer les employés des tâches de saisie et de maintenance des données et les affecter à des activités plus prioritaires.

Solution

Sonepar Canada utilise une solution MDM multidomaine qui apporte de la valeur à l'organisation en améliorant la qualité de ses données. Grâce à cette solution, l'entreprise résout les problèmes de duplication de données à l'échelle du continent nord-américain et crée une version unique de données fiables pour les workflows liés aux données.

Résultat

Le MDM multidomaine de Stibo Systems a permis à Sonepar Canada d'effectuer ce qui suit :

- Améliorer la qualité des données et par conséquent les expériences client en général
- Créer des Golden Records utilisés pour de multiples systèmes
- Augmenter la transparence et la collaboration pour les sociétés d'exploitation
- Remplacer les processus manuels par des workflows automatisés

Futur

Sonepar Canada continue à étendre ses capacités MDM. La société travaille à normaliser le support de son PIM Stibo Systems pour Sonepar US. Un Customer MDM (Gestion des données Client) est également en cours de développement, de test et de déploiement en parallèle. La société cherche également à étendre l'utilisation du MDM à d'autres domaines, notamment le développement d'une solution avancée de digital asset management.

« Nous avons réussi parce que les professionnels de Stibo Systems ont d'abord compris nos processus et notre société, puis nous ont conseillé tout au long du processus » a déclaré Caroline Patry, Responsable des informations produit

“ La collaboration avec Stibo Systems a été exceptionnelle. Et les retours en interne ont été formidables, avec des personnes décrivant nos données comme un avantage concurrentiel. »

—Caroline Patry, Responsable des informations produit



A propos de Stibo Systems

Stibo Systems, « The Master Data Management Company », est la source reconnue de solutions MDM. Des centaines d'entreprises innovantes, dans le monde entier, s'appuient sur nos solutions. Ces entreprises ont libéré la valeur stratégique de leurs données de référence. Elles peuvent ainsi améliorer l'expérience client, stimuler l'innovation et la croissance et créer les fondations essentielles à la transformation digitale. Stibo Systems apporte aux entreprises la transparence dont elles ont besoin, à savoir une vue unique et précise sur leurs données de référence. Elles peuvent ainsi prendre des décisions en toute connaissance de cause et réaliser leurs objectifs de croissance. Stibo Systems est une filiale du groupe Stibo A/S, fondé en 1794. Son siège social est situé à Aarhus, au Danemark. Pour plus d'informations, visitez stibosystems.com/fr.