

Solution eNetwork Software Host Access

“Nous avons orienté notre activité vers la fabrication sur commande.

Auparavant, il nous fallait plusieurs semaines pour livrer nos clients alors que maintenant quelques jours suffisent. Résultat : les commandes de voitures haut de gamme personnalisées selon les goûts du client sont en progression constante.”

– Le sous-directeur du département de production

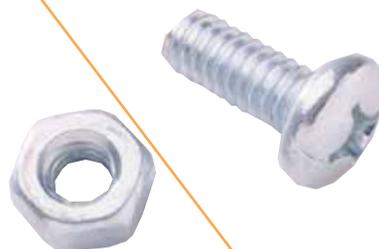
Un constructeur automobile a vu ses ventes de voitures de sport s'effondrer au cours des cinq dernières années. Une concurrence plus forte et un renouvellement plus rapide des modèles sur le marché ont entraîné la réduction des marges de l'entreprise.

Ses concurrents offrent des prestations beaucoup plus complètes et diversifiées, et vendent davantage de véhicules. Les études de marché font apparaître que les clients sont prêts à payer le prix fort pour obtenir un véhicule totalement conforme à leurs exigences.

Le problème à résoudre pour le constructeur se posait en termes de prévision de la production. Il lui était en effet malaisé de connaître précisément les exigences des clients. Les concessionnaires disposaient de très bons vendeurs capables d'écouler sans difficulté les voitures de série, mais si les voitures fabriquées sur commande ne satisfaisaient pas entièrement les clients, de fortes remises devaient être consenties pour pouvoir les écouler. Le constructeur savait uniquement si telle ou telle voiture se vendait bien, ce qui lui permettait de prévoir que la demande resterait forte pour un modèle donné et son ensemble d'options. Il dut se rendre à l'évidence : les produits qu'il concevait et fabriquait ne répondaient plus aux besoins des clients.



Manufacturing



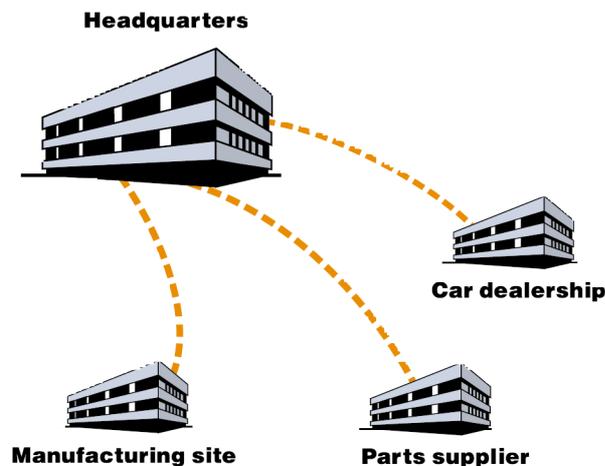
“Le fait de partager avec notre client les données relatives aux stocks nous a permis d’affiner nos prévisions et de ne plus stocker de pièces inutiles. Nous avons ainsi bénéficié de primes de ponctualité que nous avons immédiatement réinvesties dans nos installations et notre matériel, ce qui va nous permettre de réduire nos coûts de fabrication.”

– Le directeur financier du fournisseur de pièces détachées

Pour rester compétitif sur le créneau des voitures de sport, ce constructeur souhaite développer la fabrication de voitures sur commande en ciblant son offre sur une clientèle aisée. Par cette stratégie, l'entreprise espère augmenter ses marges tout en maîtrisant mieux ses stocks.

De nombreux concessionnaires indépendants se disent prêts à promouvoir l'achat de voitures personnalisées auprès de leurs clients, à condition que les délais de livraison soient améliorés et la gamme des options sport et luxe étendue. Ils espèrent de la sorte augmenter leurs ventes et réduire par la même occasion les coûts de stockage.

Pour fabriquer une voiture sur commande, le constructeur doit être sûr que les pièces nécessaires sont disponibles en stock. Les fournisseurs se sont engagés à assurer le réapprovisionnement des stocks en temps voulu et sont même prêts à abandonner leur prime de ponctualité si une pièce venait à manquer. Les fournisseurs doivent pouvoir accéder directement aux informations concernant la fabrication sur



commande, les stocks et les pièces à fournir afin d'anticiper sur les livraisons de pièces et éviter toute rupture de stock.

La solution

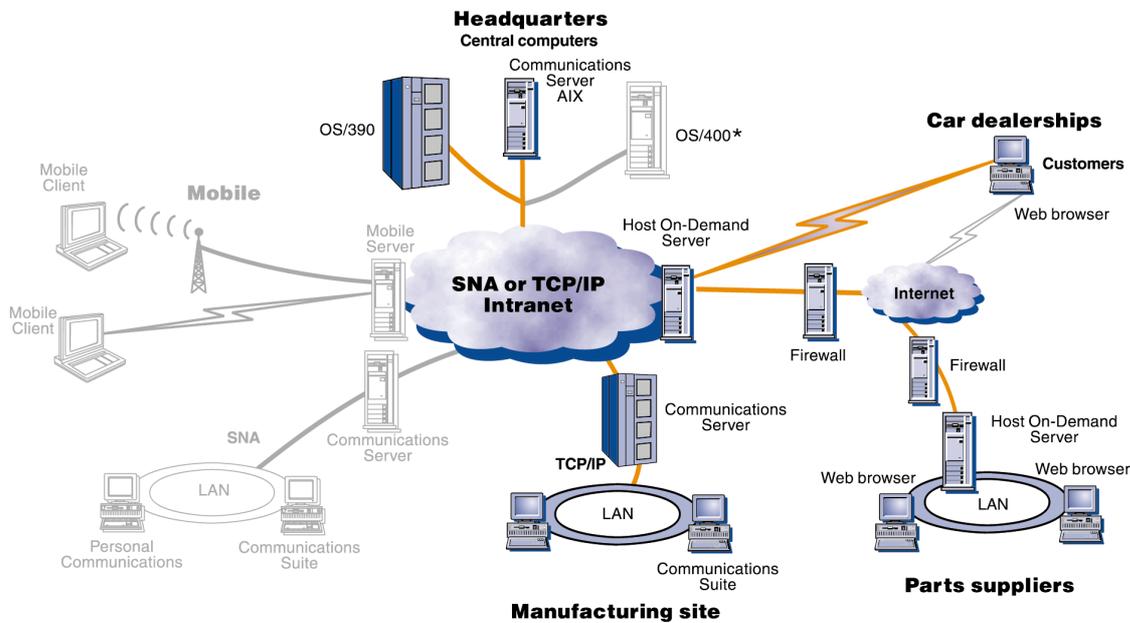
Après avoir envisagé plusieurs solutions pour la fabrication sur commande, le constructeur a finalement opté pour la mise en oeuvre de bornes interactives et d'un système permettant de traiter automatiquement les commandes transmises par les concessionnaires. Le système permet de mettre la fourniture de pièces détachées en adéquation avec les besoins planifiés pour la production. Le sous-directeur du département de production explique : "aujourd'hui nous sommes capables de produire une voiture sur commande en deux jours seulement au lieu des deux semaines auparavant nécessaires pour enregistrer la commande, vérifier la disponibilité des pièces et planifier la fabrication. Le système mis en place nous permet de recevoir les commandes entrées à partir des bornes interactives, de planifier immédiatement la production et de faire parvenir les pièces "juste à temps" à la chaîne de fabrication."

Les bornes interactives installées chez les concessionnaires sont dotées d'options multimédia et d'animation permettant de présenter aux clients une

vision très réaliste de la voiture de leurs rêves. Les informations sur les prix, les options et la disponibilité consultables par les clients à partir des bornes sont mises à jour quotidiennement.

Lorsqu'une commande est passée à partir de l'une de ces bornes, le client se voit communiquer dans les minutes qui suivent une date approximative de livraison et la commande est immédiatement enregistrée dans les bases de données du système central avec toutes les informations nécessaires à la planification de la production et aux fournisseurs.

Pour des raisons de coûts, les lignes de communications avec les fournisseurs présentent généralement un faible débit et une largeur de bande réduite. Or il est crucial d'assurer un haut degré de disponibilité du système, car si la borne interactive n'est pas connectée au moment où le client souhaite commander, le concessionnaire risque de passer à côté d'une vente importante. C'est pourquoi le responsable informatique a décidé l'ouverture d'une ligne spécialisée avec les fournisseurs et se propose, dès que les objectifs fixés en matière de disponibilité et de prévision auront été atteints, d'opérer la connexion avec les fournisseurs par le biais d'Internet afin de réduire encore les coûts.



Solution eNetwork Software Host Access. La solution adoptée pour le centre de production est mise en évidence.

Les fournisseurs sont satisfaits du nouveau mode de traitement des commandes, car ils accèdent aux données pertinentes du constructeur concernant les commandes et les stocks, en toute sécurité sur Internet. Le directeur financier d'un fournisseur de pièces détachées explique : "le fait de partager avec notre client les données relatives aux stocks nous a permis d'affiner nos prévisions et de ne plus stocker de pièces inutiles. Nous avons ainsi bénéficié de primes de ponctualité que nous avons immédiatement réinvesties dans nos installations et notre matériel, ce qui va nous permettre de réduire nos coûts de fabrication."

Environnement client

Le réseau de ce constructeur automobile présente la configuration suivante :

- Serveurs S/390* et AIX* pour le centre de traitement des données. Base de données DB/2* pour effectuer le suivi des commandes des concessionnaires et des stocks de pièces.
- Réseaux SNA et TCP/IP. Divers protocoles de réseau local sont utilisés par les utilitaires de production servant au contrôle des machines et au suivi des commandes dans les ateliers. Les applications financières utilisées dans les bureaux principaux sont de type SNA.

- SAP sur les ordinateurs centraux OS/390* pour le suivi des commandes et la gestion des stocks.

La solution

IBM est en mesure d'offrir une solution de réseau complète, fiable et garantissant un haut niveau de sécurité. Cette solution est la suivante :

- Installation d'eNetwork* Host On-Demand et d'un pare-feu IBM (Firewall) aux endroits du réseau à partir desquels le constructeur et les fournisseurs se connectent à Internet. A partir d'un navigateur Web, les fournisseurs peuvent accéder aux informations sur les commandes et les stocks. Le système de planification de la production du constructeur peut ainsi être relié au système de planification des expéditions des différents fournisseurs. Grâce à l'installation de pare-feux, un réseau privé est virtuellement créé par le biais d'Internet et la sécurité est assurée dans les deux sens
- Installation chez les concessionnaires de bornes interactives reliées au site Web dédié aux commandes personnalisées implanté sur le site principal du constructeur.

- Installation de serveurs eNetwork Communications Server sur le réseau du constructeur pour offrir une intégration de réseaux complète et doter le site de production d'un réseau TCP/IP unifié.

- Installation de Communications Suite afin de doter les postes de travail de fonctions complètes pour l'émulation 3270, l'exploration sur le Web et la prise en charge de TCP/IP.

Principaux avantages

Les avantages de la solution eNetwork Software Host Access pour ce constructeur sont les suivants :

- Adaptation de la production à la demande des clients.
- Réduction des coûts de gestion des stocks grâce à la connexion des fournisseurs sur Internet.
- Réduction des coûts de gestion grâce à l'unification des réseaux SNA et TCP/IP

Solution eNetwork Software Host Access

On assiste aujourd'hui à une métamorphose complète des entreprises qui font désormais de la gestion de l'information, souvent négligée par le passé, une priorité. Auparavant, il suffisait à une entreprise de proposer les meilleurs produits pour rester compétitive. Dans un monde de plus en plus informatisé, les entreprises doivent toujours être sur la brèche et prendre conscience que les règles du jeu ont changé : aujourd'hui, il ne sert à rien d'avoir mis au point le meilleur produit si l'on n'est pas capable de communiquer efficacement avec les clients et les partenaires commerciaux.

Les systèmes informatiques des entreprises renferment des informations stratégiques pour ces dernières et leur capacité à les exploiter de manière optimale constitue un des principaux facteurs de compétitivité dans le contexte actuel de globalisation de l'économie. La nécessité de mieux répondre à l'attente des clients, d'améliorer la collaboration avec ces derniers, ainsi qu'avec les fournisseurs et les autres partenaires, de contrôler les coûts, de s'ouvrir de nouveaux marchés, tout repose sur l'accès aux informations stratégiques. Pour rester dans la course, les entreprises doivent être capables de fournir un accès rapide et transparent aux référentiels de données centralisés. En vous dotant d'un accès performant aux informations hôte à partir d'un navigateur, vous ferez le premier pas vers l'intégration de l'informatique d'entreprise, laquelle par le biais de réseaux intranet, extranet, et d'Internet, vous permettra de concevoir des produits de qualité et de les mettre sur le marché avant la concurrence.

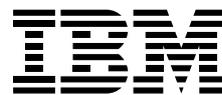
Les points forts de la solution eNetwork Software Host Access sont les suivants :

- **Sécurité.** Cette solution fournit à vos utilisateurs un accès sécurisé à vos systèmes de gestion stratégiques via les réseaux intranet et extranet, quelle que soit la plateforme utilisée ou l'environnement réseau. Les employés mobiles eux-mêmes peuvent bénéficier du même accès sécurisé et fiable aux applications stratégiques.
- **Compétitivité.** Très simple à mettre en oeuvre, cette solution vous permettra d'ouvrir votre entreprise à l'e-business en mettant en place progressivement et en souplesse tout un réseau de communication entre les clients, les partenaires commerciaux et les informations de gestion, et d'imprimer à cette dernière une dynamique de croissance. IBM fournit une solution Host Access complète incluant une vaste gamme de services destinés à vous assister dans la conception, la planification et le déploiement d'une solution qui va transformer complètement votre manière de travailler.
- **Flexibilité.** La solution Host Access vous permet de communiquer avec vos clients et partenaires commerciaux où qu'ils se trouvent et quelle que soit la connectivité de réseau requise. Si cette dernière change, vous pouvez vous y adapter sans que cela ait un impact sur la fourniture des biens et services ni sur la productivité et les bénéfices.
- **Rentabilité.** Cette solution vous permet d'utiliser votre infrastructure informatique existante lorsque cela est possible et d'ajouter des accès par le biais de navigateurs Web là où ils s'avèrent nécessaires, ce qui vous donne la possibilité de développer votre entreprise à votre rythme. Vous pouvez construire autour de l'infrastructure en place un réseau évolutif très fiable vous permettant de faire face aux évolutions futures.
- **Simplicité.** Les équipes de développement IBM se sont attachées à simplifier au maximum la configuration et l'utilisation des logiciels eNetwork, afin de faciliter la tâche des administrateurs et des utilisateurs. Les interfaces d'utilisation sont simples et conviviales.

Informations supplémentaires

Pour en savoir plus sur la solution Host Access, consultez le site Web eNetwork Software et demandez notre kit d'évaluation qui vous permettra de tester la solution, ou contactez votre ingénieur commercial ou partenaire commercial IBM à l'adresse

<http://www.software.ibm.com/ncs/>



IBM Eurocoordination

Tour Descartes
F-92066 Paris La Defense Cedex
France

Sur Internet, la page d'accueil d'IBM se trouve à l'adresse www.ibm.com

IBM est une marque déposée de International Business Machines Corporation.

* OS/400, S/390, AIX, DB2, OS/390 et eNetwork sont des marques d'International Business Machines Corporation.

Les autres noms de société, de produit ou de service sont des marques d'autres sociétés.

Les références faites dans cette publication à des produits, programmes ou services IBM n'impliquent pas qu'IBM les rende disponibles dans tous les pays dans lesquels IBM est présent. Toute référence à un produit, programme ou service IBM n'implique pas que seuls des produits, programmes ou services IBM soient utilisés. Tout produit, programme ou service ayant les fonctionnalités équivalentes peut être utilisé.

Les produits matériels IBM sont élaborés de pièces neuves ou de pièces neuves et d'occasion. Dans certains cas, le matériel peut ne pas être neuf et peut avoir été installé auparavant. Toutefois, les termes de la garantie IBM s'appliquent.

Cette publication est pour indication générale.

Imprimé en Grande Bretagne par Greens Printing Services Limited.

© International Business Corporation 1998.