

• — •  
**ingenico**  
**GROUP**

---

# Agenda

---


- Présentation Invarture
- Présentation Ingenico
- A quoi devait répondre EVERY ANGLE ?
- Que fait EVERY ANGLE ?
- Les résultats obtenus
- Questions/Réponses

# Invature


*Beyond your ERP*


---

# 10 ans d'expérience pour apporter les meilleures applications certifiées SAP

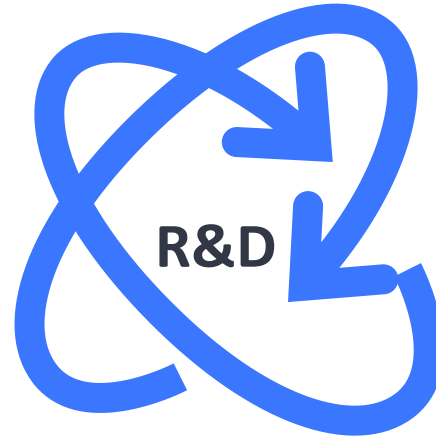
 **Data Sync Manager**  
Sélectionnez, copiez et anonymisez vos données SAP

**Suite DSM** **VM** **QM** **RGPD/GDPR** **SLO**

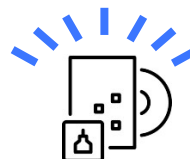
 **Rev-Trac**  
Pilotez et optimisez vos processus de changement SAP


 **LiveCompare**  
Mesurez l'impact de vos changements de version SAP


**Sourcing**




**Partnerships**

 **New Apps**  
Conception d'applications

 **Neptune**  
Accélérez la création de vos applications Mobile et SAP Fiori®

 **Every Angle**  
Analysez et croisez vos données SAP

 **Taulia**  
Connectez vos fournisseurs et améliorez le rendement de votre trésorerie

# Quelques unes de nos références

AIRFRANCE KLM

L'ORÉAL



LVMH  
MOËT HENNESSY. LOUIS VUITTON

MAIRIE DE PARIS



ENEDIS  
L'ELECTRICITE EN RESEAU



GRUPE  
*Casino*

THALES

PHILIPS

ThyssenKrupp



ROQUETTE  
Offering the best of nature®

IPSEN  
Innovation for patient care



SANOFI

Tereos  
Voir loin, rester proche

Tarkett

groupe pomona

MBDA  
MISSILE SYSTEMS

SOLVAY

eurälis  
NOURRIR VOTRE CONFIANCE



Rte

# ingenico GROUP

Retour d'expérience

Corinne Canzian - SAP Logistic Domain Manager chez INGENICO

# Qui est Ingenico ?

---

## Leader mondial des solutions de paiement intégrées :

Tout comme le commerce, l'acte de paiement est devenu multidimensionnel. C'est pourquoi nous proposons à nos clients, banques et marchands, une gamme complète de solutions de paiement sécurisées, fluides et intégrées quel que soit le canal de vente : en boutique, en ligne ou sur mobile

**Desk/Series**  
desktop acceptance  
solution

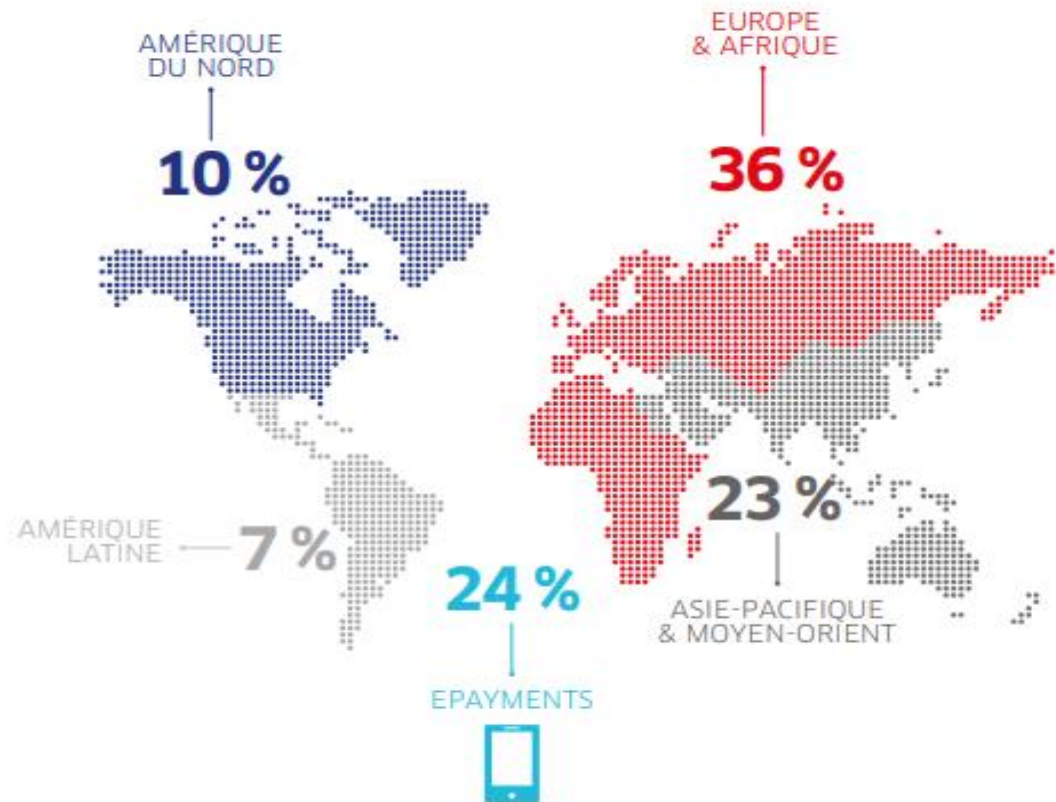
**Lane/Series**  
retail acceptance  
solution

**Move/Series**  
portable acceptance  
solution



# Ingenico en quelques chiffres

## RÉPARTITION DU CHIFFRE D'AFFAIRES 2017 PAR RÉGION



+ de 8 000  
collaborateurs

Présence  
commerciale dans  
170 PAYS

2,5 MDS €  
de chiffre d'affaires

Près de 50% <sup>(1)</sup>  
du revenu généré  
par les services

(1) Proforma 2017  
intégrant les acquisitions



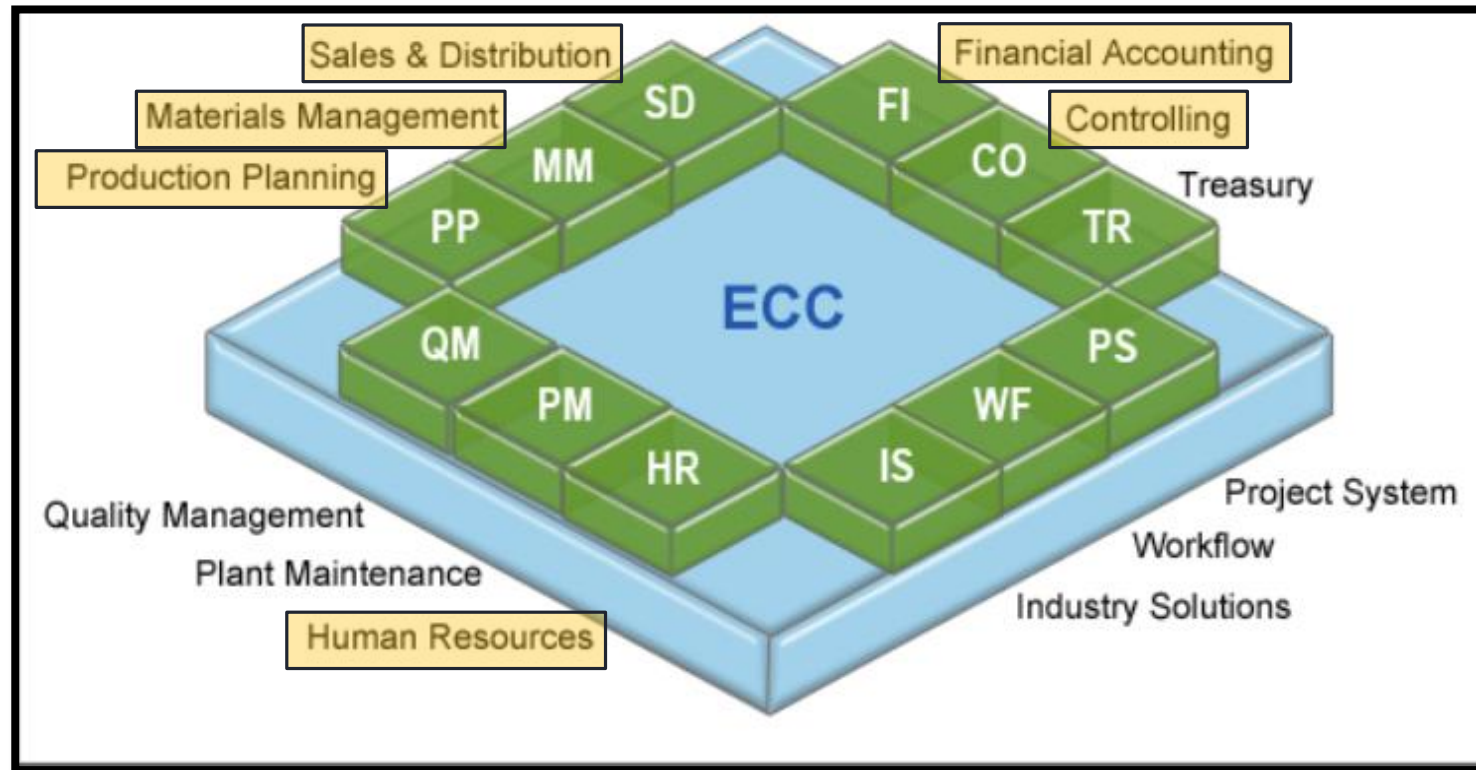
# Infrastructure & Technologie

---



# Systemes SAP

1 500 Utilisateurs mondiaux pour **SAP ECC** et **PLM**



# À quoi devait répondre Every Angle?

---

# Un besoin décliné en 3 projets

---

1

Fiabiliser les délais de production vs les besoins par priorité et créer des KPI de production et délai de livraison clients

2

Alimenter une base centrale pour du reporting Power BI

3

Diminuer les développements et le support de reports SAP spécifiques


# 1 Fiabiliser les délais de production vs les besoins par priorité et créer des KPI de production et délai de livraison clients

---



## Objectifs :

-  Croiser des données entre SAP et des données externes par intégration de fichiers

Gestion des forecasts Industriels (appli interne),  
Plan de production de nos usines (xls),  
Stocks, Livraisons et facturations (SAP)

-  Mettre à disposition un outil unique de reporting et stopper les échanges de fichiers par mail

## Public visé :



-  Responsable de production usines
-  Responsable Appro (groupe et régions)

## 2



# Alimenter une base centrale pour du reporting Power BI

---

### Objectifs :

-  Envoyer des données SAP vers une base SQL, Clients, Commandes, Factures, ...
-  Rendre autonome l'équipe BI dans l'extraction des données SAP




### Public visé :

-  Management Ingenico
-  Equipe BI technique



## 3 Diminuer les développements et le support de reports SAP spécifiques

---

### Objectifs :

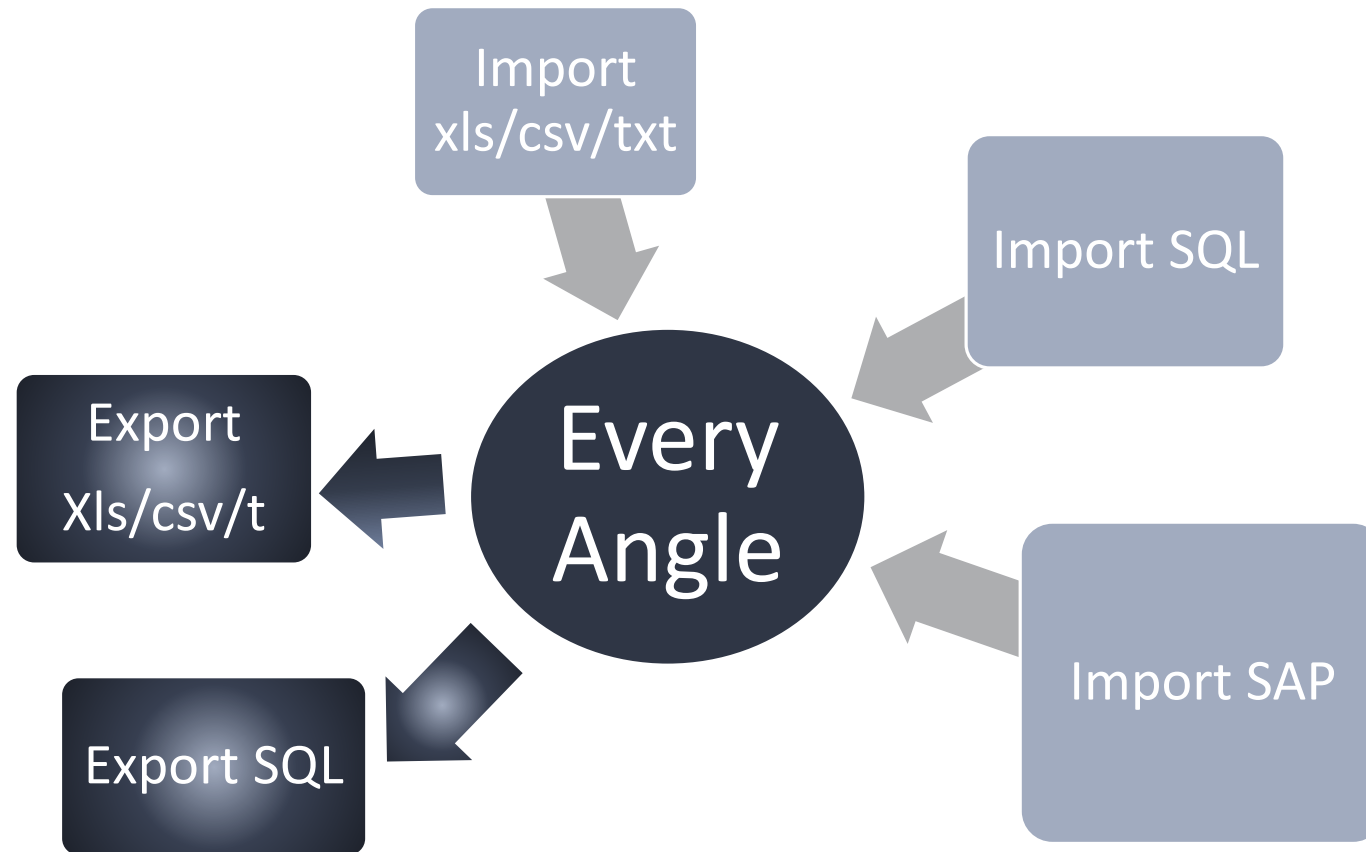
-  Réduction des coûts
-  Autonomie des utilisateurs
-  Réduction des délais de livraison des rapports

### Public visé :

-  Les utilisateurs quotidiens de SAP
-  L'ouverture des infos à un public non sachant SAP : Marketing, Audit interne

# Cartographie des flux utilisés via Every Angle







---





# Pourquoi Every Angle ?





---

-  Répond aux 3 projets
-  Des objets liés entre eux en standard
-  Des propositions de reports pré-crés et des champs spécifiques Every Angle
-  Une fiabilité des données
-  Une construction de report faite à partir de process et donc orientée métier
-  Une installation rapide

# Que fait Every Angle ? 1/3

---



## Un outil de reporting opérationnel

-  Récupère tables et champs standards
-  Récupère tables et champs spécifiques
-  Fait le lien entre les tables en standard
-  Propose des champs de calculs ou d'analyse préconfigurés

# Que fait Every Angle ? 2/3

---




## Construit des dashboards :

-  Construction de tableaux croisés dynamiques
-  Construction de graphiques

# Que fait Every Angle ? 3/3

---

## Exporte les données :

-  Manuellement
-  Par jobs dépôt d'un fichier vers un répertoire ou envoi d'un mail avec PJ
-  Par jobs extraction de données vers un sql

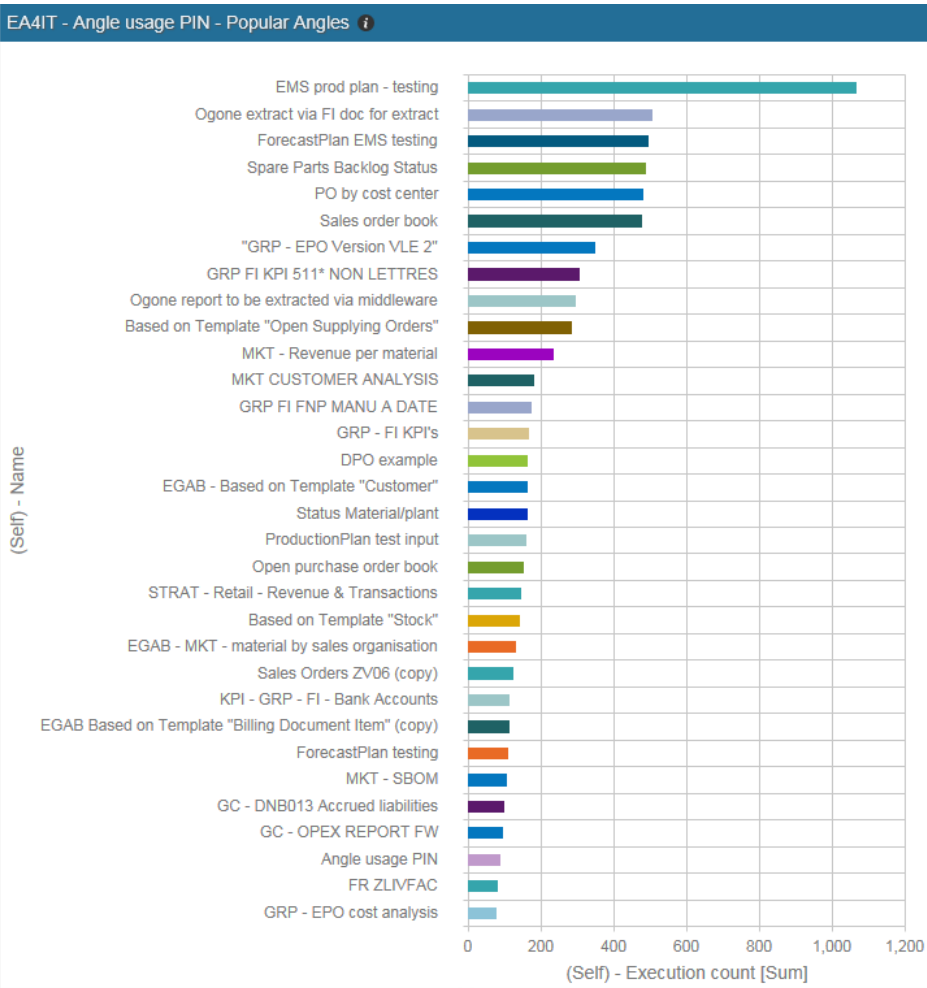
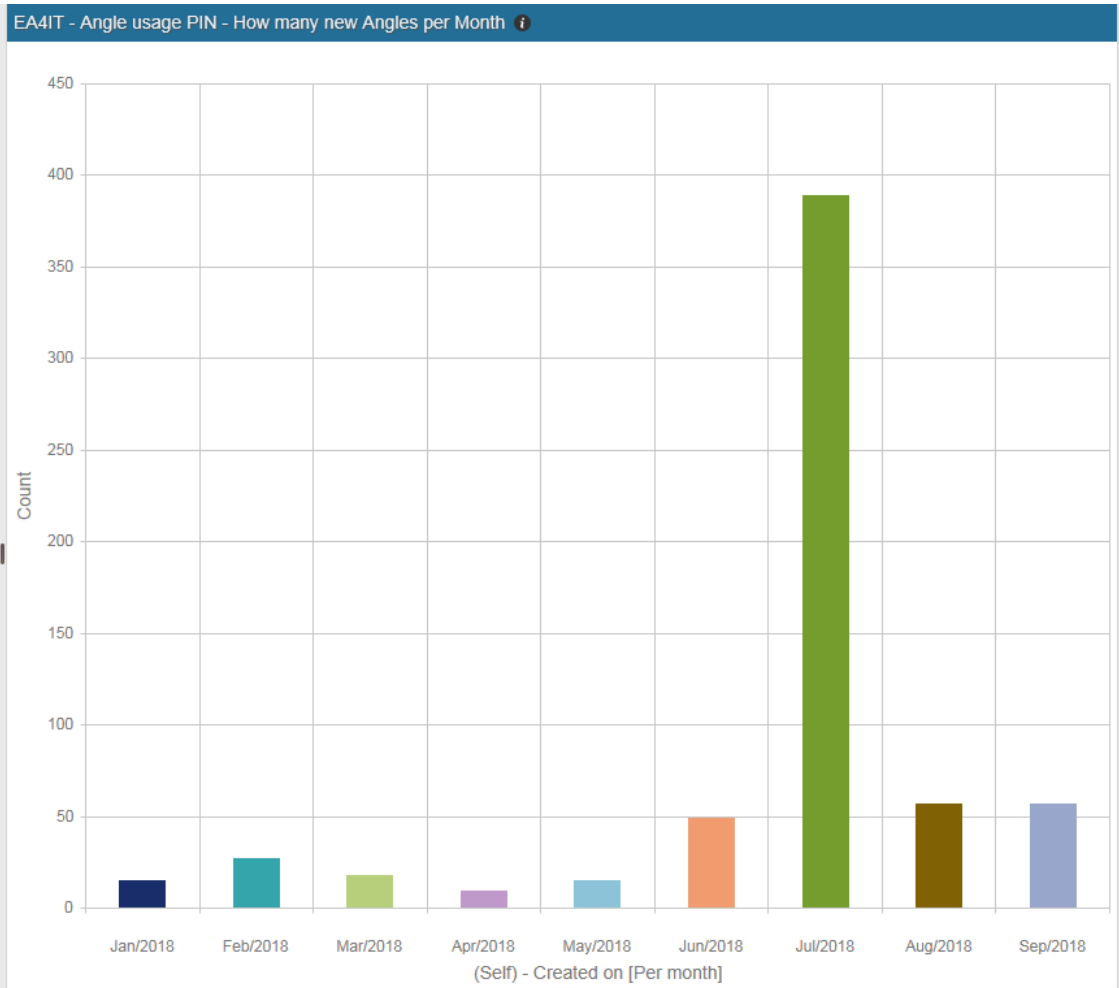
# Les résultats obtenus

---

# Every Angle en quelques chiffres

EA4IT - users - How many users last conn... ?




Count	
(Self) Last log	Count Total
null	23
2017 Q4	9
2018 Q1	6
2018 Q2	11
2018 Q3	45
2018 Q4	2
Grand total	96



# Les Challenges

---




## D'un point de vue utilisateurs :

-  Promouvoir l'outil en interne
-  Faire accepter au business que c'est eux qui vont faire leur report
-  Faire accepter que les données Every Angle sont toujours bonnes

# Les Challenges

---






## D'un point de vue technique :

-  Dimensionner la machine pour avoir des temps de réponse correct
-  Réduire les temps de refresh pour pouvoir en faire plusieurs par jour
-  Garder l'application opérationnelle lors des refreshs





# Les +/- d'Every Angle

## Les + :

-  Tous les champs SAP sont disponibles y compris les Z
-  Les données sont fiables
-  Une interface « user friendly »
-  Une prise en main facile
-  Une mise en place facile

## Les - :

-  Les utilisateurs ne savent pas toujours quelle donnée choisir
-  Le refresh peut-être long en fonction des données à charger





# Leçons Apprises

---

- Malgré les formations, les utilisateurs ne sont pas autonomes à 100%
  - Manque d'autonomie
  - Manque de temps
- Connaissance SAP requise pour construire les bons reports
- Une fois les reports construits on touche une population « réfractaire » à SAP (i.e. Marketing)

# Conclusion

---

-  Every Angle est un outil de reporting opérationnel
-  Every Angle est un outil efficace, simple à l'installation et utilisation
-  Every Angle touche une population qui n'est pas que SAP
-  Every Angle a répondu à tous nos objectifs

# Invature

*Beyond your ERP*

[www.invature.com](http://www.invature.com)

[info@invature.com](mailto:info@invature.com)

01 83 64 07 76