

INTÉGRATION DE DONNÉES

RETOUR D'EXPÉRIENCE DE NOS CLIENTS

VINCI Energies

Qlik Gold Client™ pour SAP S/4 HANA accélère la migration sur une plateforme numérique unique.



RETOUR D'EXPÉRIENCE DE NOS CLIENTS

« Je recommande vivement Qlik Gold Client pour la préparation de l'environnement et le transfert de données pour tous les projets S/4HANA. Vous obtiendrez des données de qualité pour le test métier et réaliserez des économies de temps et d'argent. »

- Dominique Tessaro, CIO, VINCI Energies

VINCI Energies, une branche du groupe VINCI, comprend des marques telles que Omexom, Citeos, Actemium et Axians. L'entreprise aide ses clients à relever les défis en matière de transformation digitale et de transition énergétique. VINCI Energies couvre une grande variété de secteurs d'activité. Dans la construction, l'entreprise donne vie aux bâtiments, du système de chauffage aux dispositifs de sécurité. Dans l'industrie, VINCI Energies aide les usines à devenir plus productives grâce à l'automatisation et la robotique. Dans le transport, l'organisation fournit l'énergie, les communications et les outils techniques pour garantir le fonctionnement des infrastructures. Le groupe compte 77 000 employés, avec 1 800 unités opérationnelles réparties dans 50 pays et un chiffre d'affaires de 12 milliards d'euros.

Face à l'évolution rapide du marché, il est aujourd'hui indispensable pour l'entreprise d'accélérer le déploiement de ses solutions et services, en particulier dans le cadre de sa propre transformation digitale. Accélérer l'exécution des projets, de la conception à la mise en œuvre, et réduire la complexité sont des impératifs commerciaux.

Une seule plateforme numérique

Florian Cazerès est responsable de la technologie SAP chez VINCI Energies et gère des projets techniques SAP pour le groupe VINCI. « Je m'efforce de livrer des solutions innovantes aux utilisateurs », explique-t-il. Avec plus de 32 000 utilisateurs et 10 milliards d'euros d'actifs sur la plateforme : « le système ERP est au cœur de la stratégie du groupe, qui a déployé un investissement considérable pour garantir que ce modèle principal soit unique et centralisé. » VINCI voulait passer à SAP S/4HANA pour appliquer sa stratégie mondiale de transformation digitale : « Notre objectif était d'extraire un maximum de valeur à partir d'informations solides, via une plateforme numérique unique, c'est pourquoi nous sommes passés à S/4HANA. Gold Client de Qlik a joué un rôle majeur dans la réussite de ce projet S/4 HANA. »

LE DÉFI

VINCI Energies s'embarquait dans une mise à niveau technique de son système existant ERP SAP vers SAP S/4 Hana (sur site). Pour ce projet, l'entreprise avait besoin d'un environnement adapté pour tester l'intégrité des données avant, pendant et après la migration qui prendrait en charge les activités futures.

LA VISION

Migration vers SAP S/4HANA dans le cadre de la vision stratégique mondiale de transformation digitale : une seule plateforme numérique.

LA SOLUTION

Qlik Gold Client a rationalisé l'environnement de test et de développement en contribuant à la réussite du projet SAP S/4 HANA.

Migrer les données ne fut pas une mince affaire dans un environnement exclusivement dédié à la production. Toute erreur pouvait affecter les activités, et ainsi engendrer une charge de travail additionnelle et une surutilisation des ressources en vue de sa résolution. Par ailleurs, dans le même temps, Cazerès voulait une architecture de données plus agile pour que l'entreprise puisse exploiter les données en temps quasi réel, conformément à ses objectifs stratégiques de transformation digitale.

VINCI Energies a choisi Qlik pour des raisons simples, pragmatiques et, surtout, importantes : « Grâce à son expertise, l'équipe Qlik a tout de suite compris le contexte du client. Pour garantir la pertinence des solutions proposées, l'équipe s'est appuyée sur de vrais retours d'expérience de clients que nous avons pu découvrir. Enfin et surtout, le modèle de tarification défie toute concurrence et nous convient parfaitement. »

Cazerès témoigne : « Les systèmes existants consomment de nombreuses ressources pour mener à bien leurs opérations, c'est pourquoi nous voulions créer une version légère. Nous avons utilisé Qlik pour filtrer et sélectionner un petit sous-ensemble de données qui pourraient être testées dans la nouvelle architecture légère avant sa véritable refonte. »

Sur les conseils avisés de l'équipe Qlik Consulting, VINCI a ensuite défini une stratégie pour relever ces défis et concrétiser sa vision : « Une fois la méthodologie et les échéances fixées, Qlik nous a aidé à appliquer la technologie, afin de garantir que la solution répondait aux besoins spécifiques du projet et qu'elle nous livrerait un maximum de valeur à l'avenir ».

Les avantages à court et long termes

Ashya Sinha est consultante SAP et responsable des activités Gold Client chez VINCI. Son domaine de prédilection est la planification stratégique de l'outil, le transfert des données et la validation fonctionnelle. Elle commente : « Nous avons créé l'environnement de jeux de données DVP S/4 HANA de zéro, ensuite nous avons réalisé un seul transfert contenant 3 mois de données et 20 codes d'entreprise en seulement 8 heures. Gold Client nous permet de créer très rapidement des systèmes DVP déjà convertis, sans partir de zéro et sans tâches manuelles. »

En seulement 10 jours, les experts de Qlik ont réalisé un examen stratégique et une mise à jour du modèle Qlik Gold Client, avant de tester et d'optimiser la solution. Sinha poursuit : « Après plusieurs semaines de préparation en compagnie des experts Gold Client, nous avons exécuté toute l'opération avec succès en seulement deux jours. Lors de la validation du transfert de données entre les environnements SAP, nous avons été particulièrement

impressionnés par l'intuitivité, la rapidité et la fiabilité de l'outil. Tous les objets et les données afférentes avaient correctement été déplacés. »

Cazerès ajoute : « Nous sommes passés de la préparation à la mise en ligne en moins d'un mois. L'équipe de Qlik a passé moins de deux semaines avec nous sur le terrain. C'est un intervalle de temps particulièrement court pour déployer et utiliser un nouvel environnement. » Cependant, de nombreux défis logiciels et de production ont été résolus dès le premier jour. « La hiérarchie de SAP peut être restrictive mais la nouvelle plateforme atténue cette contrainte. », résume-t-il.

Nous avons gagné des douzaines de journées de travail en plus de réduire la complexité. L'actualisation des données est beaucoup plus efficace et précise, le tout avec une perturbation minimale des activités et une disponibilité continue. Nos besoins en capacités de stockage ont été revus à la baisse, car nous conservons moins de données, moins longtemps, ce qui génère des économies de coûts directes.

Une agilité embarquée à l'avenir

La réplique des données de production vers les autres environnements dans Gold Client ne prend à présent que quelques minutes, au lieu de plusieurs semaines de travail manuel, même si Qlik Gold Client a été déployé pour un projet spécifique. VINCI exploite à présent

ses capacités pour ses activités quotidiennes. « À l'avenir, grâce à Gold Client, nous avons l'intention de remplacer les actualisations mensuelles par des mises à jour incrémentales via Qlik Gold Client et d'adopter l'application Web pour le transfert des données de référence. » De cette façon, nous pourrions de toute évidence alléger la charge de travail de l'équipe afin qu'elle puisse se concentrer sur des tâches de plus haut niveau. « Avec un outil incontournable comme Qlik Gold Client que nous utilisons au quotidien, nous pourrions transférer des données nouvelles et existantes vers un système, afin d'accompagner les nouveaux utilisateurs et de mieux valider toute erreur. L'équipe peut développer de nouvelles fonctionnalités pour satisfaire les besoins et les exigences de l'entreprise. »

« Je recommande vivement Qlik Gold Client pour la préparation de l'environnement et le transfert de données pour tous les projets S/4HANA. Vous obtiendrez des données de qualité pour le test métier et réaliserez des économies de temps et d'argent. » Le CIO de VINCI, Dominique Tessaro, en est donc arrivé à la conclusion suivante : « Qlik est une composante essentielle de notre parcours SAP, car cette technologie m'offre l'agilité nécessaire pour gérer mes données dans mon environnement. Qlik Gold Client a prodigué une solide expertise au projet et a amélioré la productivité de l'entreprise. »

Avantages



Une efficacité opérationnelle améliorée



Des actualisations de données plus efficaces qui offrent un gain de temps et améliorent la précision



Des économies considérables en termes de coûts de stockage



Un gain de temps équivalent à des douzaines de journées de travail



Complexité réduite et facilité d'utilisation



Perturbation minimale des activités



Tarifation défiant toute concurrence

Faits techniques



Un seul client pour 14 pays et 32 000 utilisateurs du système.



Sources : S/4 HANA



Cibles : Système de développement



Tables : toutes traitées, sauf pour les RH

« Nous avons été particulièrement impressionnés par l'intuitivité, la rapidité et la fiabilité de l'outil. Tous les objets et les données afférentes avaient correctement été déplacés. »

- Ashyia Sinha, consultante SAP, VINCI Energies



À propos de Qlik

Qlik s'est donné pour mission la création d'un monde data-literate, où chacun peut exploiter les données et l'analytique pour améliorer sa prise de décision et résoudre les défis les plus complexes. Sa plateforme d'Intelligence Active dans le Cloud permet de combler l'écart entre les données, les enseignements et les actions. En transformant les données en Intelligence Active, les entreprises peuvent prendre de meilleures décisions, améliorer leur chiffre d'affaires et leur rentabilité et optimiser la relation client. Qlik exerce ses activités dans plus de 100 pays et offre ses services à plus de 38 000 clients actifs à travers le monde.

qlik.com