

INTÉGRATION DE DONNÉES



BROWN-FORMAN

Qlik Gold Client™ aide Brown-Forman à réaliser une migration sélective des données de Casa Herradura en toute transparence.



« Sans les solutions Qlik Gold Client, nous n'aurions jamais réussi à tenir ce délai. Elles ont largement accéléré les phases de développement et de test tout en diminuant les coûts du projet. »

- Rob Evelyn, responsable du groupe de gestion logicielle, Brown-Forman

Le défi

Brown-Forman a fait l'acquisition de Casa Herradura, l'un des plus anciens et des plus respectés fournisseurs de tequila au monde. Les tequilas Herradura sont élaborées à la main dans l'une des plus vieilles distilleries du Mexique, au sein d'une hacienda du 19e siècle aménagée à cet effet, située à Amititan, Jalisco, à 90 min en voiture de Guadalajara, au cœur du royaume de la tequila.

Même si la plupart des ressources de l'entreprise acquise sont transférées au bénéficiaire lors de l'opération financière, la loi mexicaine stipule que les données transactionnelles restent la propriété exclusive du vendeur et qu'elles ne doivent pas être communiquées à l'acquéreur. Ce dernier a donc le droit d'importer les données de référence et de configuration à partir du système SAP existant, mais ne doit en aucun cas inclure les données d'achat, de vente ou toutes autres informations transactionnelles. En raison de cette exigence juridique, Brown-Forman s'est vue contrainte de développer un tout nouvel environnement SAP, un projet qui d'habitude nécessite des mois de développement et de test.

Les délais compris dans l'accord n'étaient pas aussi cléments. Une disposition juridique obligeait notamment Brown-Forman à finaliser la transition un mois seulement après la date d'acquisition pour poursuivre les activités de sa nouvelle marque : Herradura. En raison des nombreux autres projets IT exécutés en parallèle dans le cadre de l'intégration de Casa Herradura à Brown-Forman, les ressources disponibles étaient limitées.

À PROPOS DE BROWN-FORMAN

Brown-Forman est un producteur diversifié d'alcools de haute qualité. Fondée en 1870 par George Garvin Brown, l'entreprise emploie aujourd'hui 4 440 personnes dans le monde, dont 1 300 à Louisville, son siège situé dans l'État du Kentucky. C'est l'une des plus grandes entreprises américaines de vins et de spiritueux, et elle se classe dans le top 10 mondial dans son secteur d'activité.

Brown-Forman offre 35 marques, commercialisées dans plus de 135 pays. Le portefeuille de l'entreprise inclut de grands noms tels que les whiskys Jack Daniels Tennessee, la vodka Finlandia, le blended whisky canadien Canadian Mist, les champagnes de Californie Korbel, les vins Gala Rouge et la liqueur américaine Southern Comfort.



Lorsque Brown-Forman a commencé à explorer les méthodologies que l'entreprise pourrait utiliser pour créer cet environnement dans les délais requis, Rob Evelyn, responsable du groupe de gestion logicielle, et son équipe se sont d'abord penchés sur les offres SAP. Étant donné que Casa Herradura et Brown Forman utilisaient toutes deux SAP pour leurs systèmes ERP, la compatibilité des données étaient garanties dans le cadre de leur migration.

Au cours de ses recherches, Brown-Forman a découvert qu'avec SAP TDMS, il serait impossible de séparer les données transactionnelles des données de référence et de configuration. Migrer les données d'un environnement à l'autre allait donc requérir un transfert complet. Comme les restrictions juridiques interdisaient ce type de migration, l'équipe a dû identifier une nouvelle méthodologie pour créer et tester un système qui deviendrait entièrement opérationnel en l'espace d'un mois.

La solution

Evelyn et son équipe ont commencé par chercher une alternative qui leur permettrait de procéder à une migration sélective des données SAP. Les membres de l'équipe avait précédemment assisté aux démonstrations des solutions Qlik Gold Client lors de salons commerciaux et contemplaient l'idée d'utiliser un outil pour actualiser les systèmes SAP installés au siège de l'entreprise, à Louisville. Après avoir soigneusement examiné les capacités offertes, ils ont assumé que Gold Client pourrait les aider à relever ces défis de transfert des données. Ils ont alors contacté Qlik en vue d'une présentation.

Evelyn témoigne : « Qlik a très rapidement démontré que les solutions Gold Client pouvaient exactement répondre à toutes nos attentes. Ses capacités de transfert de données intelligentes allaient nous permettre de séparer les données de référence et de configuration des données transactionnelles afin de développer notre environnement dans les délais requis. »

Depuis le début, que ce soit en termes d'agilité ou de service client, Qlik a comblé tous nos espoirs pour gérer ce projet si important et si urgent. Evelyn affirme que l'entreprise a rapidement préparé les contrats pour se consacrer au plus vite à la véritable phase de développement. Elle a également immédiatement envoyé deux de ses experts SAP au Mexique pour nous guider lors des phases de conception et d'élaboration.

Les solutions logicielles Qlik Gold Client sont des composants spécialisés et intégrés, qui fournissent des caractéristiques puissantes, propres aux applications SAP.

ERP / HR / CRM / GTS / SRM Business Suite sur HANA

Data Echo® comprend les méthodes les plus puissantes et les plus flexibles pour transformer, synchroniser et copier des sélections spécifiques de données dans vos environnements SAP, dans le datacenter ou dans le cloud.

- Développez des systèmes, maintenez-les synchronisés
- Créez des petits clients entièrement fonctionnels
- Captez, subdivisez et segmentez des copies de vos données SAP
- Sécurisez, transformez et purgez vos données

BW / BW sur HANA / SCM

Data Recast® prend en charge les besoins et exigences uniques des environnements SAP Business Warehouse et des solutions logicielles de gestion de la chaîne logistique à partir de SAP.

- Sélectionnez et copiez des données pertinentes
- Aligned vos structures BW
- Copiez vos requêtes BW
- Copiez des données de manière sélective dans liveCache

Données de test ERP automatisées

Data Wave vous livre une sélection de données automatisées et des cycles d'actualisation de données de test sans assistance requise, en réduisant drastiquement les délais et la charge de travail nécessaire pour acquérir les données de test.



SAP® Certified
Powered by SAP NetWeaver®

SAP® Certified
Integration with Applications on SAP HANA™

« Qlik était avec nous sur le terrain », raconte Evelyn. « Ils nous ont formé aux solutions Gold Client et ont accompagné notre équipe sur le terrain durant la quasi-totalité de son déploiement. Au besoin, ils ont parcouru à nos côtés les kilomètres qui séparent le siège de Casa Herradura à Guadalajara et l'usine d'Amititan. Ce fut un grand soulagement de pouvoir compter sur leur expertise chaque fois que nous en avons besoin. »

Le projet en soi ne consistait pas en un simple transfert de données. Brown-Forman et Casa Herradura utilisaient différents modèles opérationnels. En effet, Brown-Forman utilise un système de distribution à trois niveaux, tandis que Casa Herradura a toujours directement vendu ses produits à ses clients du retail. Cette différence a eu un impact sur les données de référence de Casa Herradura qui ont dû être totalement restructurées pour intégrer le système SAP de Brown-Forman.

Les différents systèmes de paie ont également causé une difficulté supplémentaire. Brown-Forman utilise un système indépendant pour le versement des salaires. Casa Herradura, cependant, a toujours géré les paies à partir de son système SAP ERP. En conséquence, l'équipe de Brown-Forman a dû créer des systèmes et des règles métier qui utilisaient une méthodologie méconnue.

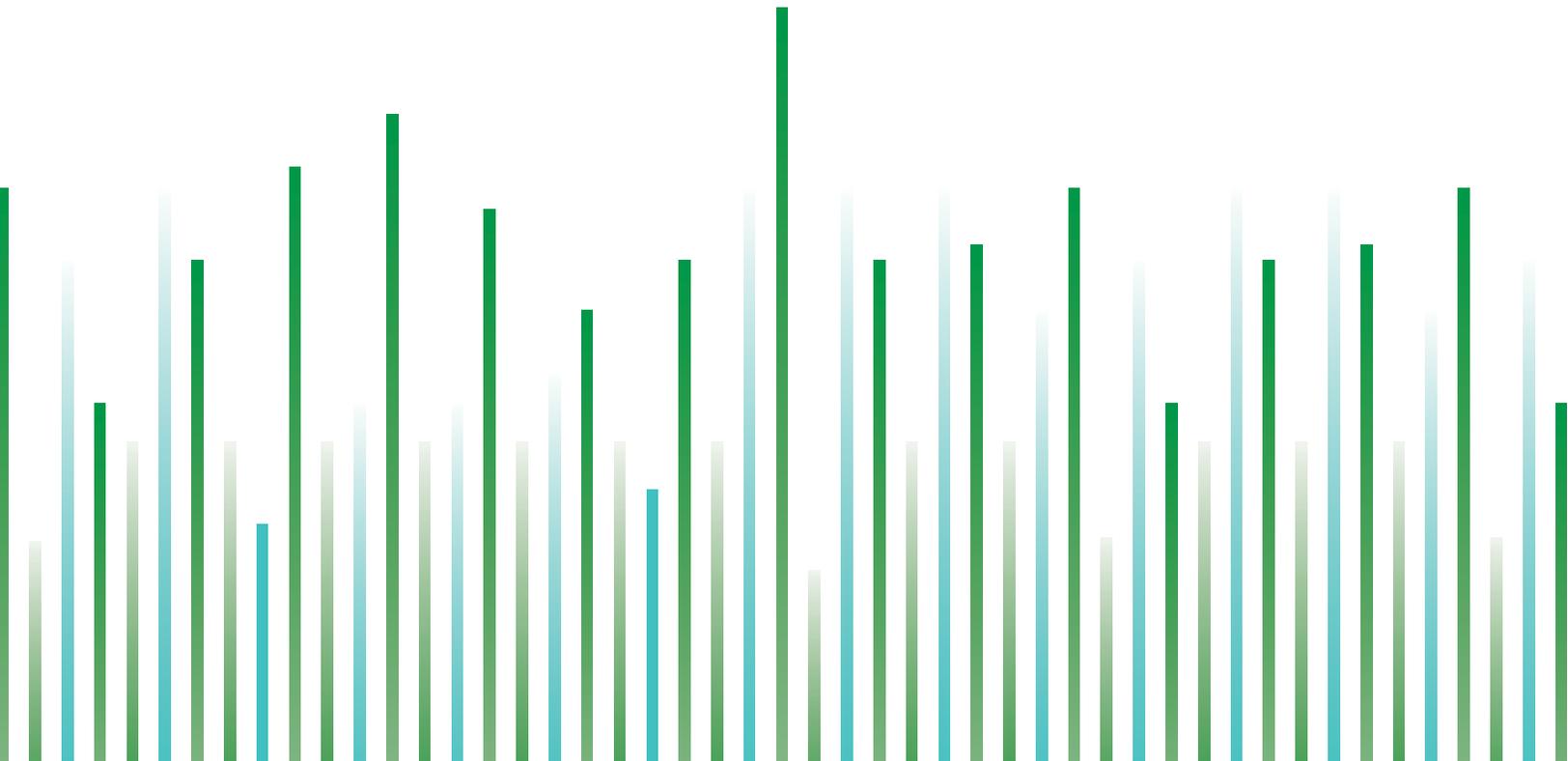
Evelyn affirme que Qlik a compris le système et les exigences de Brown-Forman et a largement contribué à créer le processus de prise de décision permettant d'identifier les données qui alimenteraient le nouveau système de paie pour assurer son fonctionnement.

Une fois les bases du nouvel environnement SAP bien établies et configurées, Brown-Forman est passée à la phase de test. Comme aucune donnée transactionnelle ne pouvait être importée, l'entreprise a dû créer ses propres données. Cette fois encore, la solution Gold Client s'est avérée très utile pour préparer le système à la phase de test.

« Une fois l'environnement SAP développé, nous avons utilisé Gold Client pour créer un client de production pour les véritables transactions de l'entreprise. Ce client a été alimenté avec des exemples de données non pertinentes », explique Evelyn. « Ensuite, nous avons créé les clients successifs pour réaliser la configuration et le test. Comme les restrictions matérielles limitaient notre capacité à créer des systèmes de test et réels indépendants, nous avons simulé une mise en service au sein d'un autre client pour éviter les mauvaises surprises. »

Les résultats

Brown-Forman a respecté le délai accéléré de mise en ligne, remplissant ainsi ses obligations légales et contractuelles. « Sans les solutions Gold Client, nous n'aurions jamais pu tenir ce délai. », constate simplement Evelyn. « Elles ont largement accéléré les phases de développement et de test tout en diminuant les coûts du projet. »



D'après le retour d'Evelyn, dès que le système a été mis en ligne, Brown-Forman a qualifié l'ensemble de ce projet d'incroyable réussite. « Nous savions qu'il était possible que des problèmes imprévus interrompent le cours du processus, pourtant, il ne se sont jamais matérialisés. » annonce-t-il. « Le système est devenu opérationnel en toute transparence, et seules de moindres modifications ont dû être apportées après sa mise en ligne. Le jour J, la plus grande partie du travail était fait. Depuis, nous n'avons eu vent d'aucun autre problème. »

Bien qu'à l'époque, ce fut un projet critique à réaliser, il ne s'agissait en fait que de la première étape. La deuxième

phase consistait à amener toutes les données, y compris celles des fournisseurs, du stock, des expéditions, de la gestion des paies, des ventes, des RH et autres sur le système SAP installé au siège américain. Autrement dit, il s'agissait d'un nouveau délai critique à respecter.

« Gold Client est incroyablement versatile et facile à utiliser », complète Evelyn. « Nous l'utilisons pour un grand nombre de projets pour transférer des données intelligentes. C'est un outil précieux pour tout environnement SAP. »

« Nous savions qu'il était possible que des problèmes imprévus interrompent le cours du processus, pourtant, il ne se sont pas matérialisés. Le système est devenu opérationnel en toute transparence, et seules de moindres modifications ont dû être apportées après sa mise en ligne. »

- Rob Evelyn, responsable du groupe de gestion logicielle, Brown-Forman



À propos de Qlik

Qlik transforme les données issues d'environnements complexes en insights exploitables pour permettre aux entreprises d'atteindre leurs objectifs stratégiques. Plus de 40 000 clients dans le monde utilisent notre portefeuille de produits afin de profiter d'une qualité de données pervasive et de capacités d'IA/ML avancées, conçues pour les entreprises. L'intégration et la gouvernance des données sont nos domaines d'excellence. Cette expertise nous permet de proposer des solutions complètes qui supportent un large panel de sources, aussi hétérogènes soient-elles. Les analyses intuitives, en temps réel de Qlik mettent à jour des modèles cachés et donnent ainsi la possibilité aux équipes de relever des défis complexes et saisir de nouvelles opportunités. À la fois pratiques et évolutifs, nos outils d'IA/ML favorisent une prise de décisions plus éclairées, et ce plus rapidement. Notre technologie, compatible avec toutes les plateformes, et notre expertise sont un atout compétitif pour nos clients, faisant de Qlik un véritable partenaire stratégique.

[qlik.com](https://www.qlik.com)