



SAP Secondary Distribution and Fuels Retailing

Solutions de bonnes pratiques SAP
pour l'aval pétrolier et gazier





SAP Secondary Distribution and Fuels Retailing



SAP Secondary Distribution and Fuels Retailing

Rétroaction
 Prévision de la consommation
Optimisation des itinéraires Télévente
 Facturation Continuous Product Replenishment
App Communication avec les conducteurs
 Saisie des données **Automatisation**
 Planification Reporting
 Organisation des zones de distribution
 Gestion des transports



Bon à savoir!

La licence de SAP® SDM (Secondary Distribution Management for Oil & Gas) contient par ailleurs tout frais inclus une licence destinée à la solution industrielle «SAP Hydrocarbon Management for Oil & Gas» pour une quantité de vente allant jusqu'à 50 000 bep/j.



Nous optimisons votre distribution

Partout dans le monde, les entreprises de l'industrie pétrolière et gazière aspirent à s'améliorer dans trois domaines essentiels :

- travailler plus vite
- accroître la qualité
- réduire les coûts

Votre entreprise a sans doute les mêmes objectifs. Nous savons comment les atteindre, et nous pouvons vous y aider. Le groupe Implico offre à des moyennes et grandes entreprises du monde entier un conseil et des solutions logicielles qui leur permettent d'optimiser leurs processus. Notre compétence principale réside dans le secteur pétrolier. Nous allions une longue expérience – engrangée au cours d'innombrables projets – à un savoir-faire ERP/SAP toujours actuel et à des solutions hautement performantes.

Nombreuses entreprises pétrolières du monde misent sur l'expérience d'Implico dans ce secteur, sur les compétences de l'entreprise en matière de conseil et sur ses progiciels standard innovants, par exemple SAP® SDM, SAP® RFNO et OpenTAS®.

Profitez de cet éventail de services unique en son genre. Il vous permet d'optimiser durablement l'ensemble de vos processus, allant de la prise des commandes et de la gestion des transports à la facturation et au reporting, en passant par l'optimisation des itinéraires et la télématique.

Nous vous offrons :

- des conseils de qualité
- des concepts d'ensemble mûrement réfléchis
- un savoir-faire commercial et logistique
- une gestion de projet fiable
- une prise en charge de système intelligente
- des solutions globales intégrées
- un degré d'automatisation adaptable à vos besoins
- des processus optimisés hautement efficaces

L'objectif est clair : il s'agit de livrer la marchandise au client de manière fiable, dans les temps et aussi vite que possible en limitant au maximum les dépenses. Implico vous offre exactement la fonctionnalité SAP dont vous avez besoin pour un service optimal.

Nous concevons pour vous des solutions qui vous permettent d'être plus rapide et plus performant tout en réduisant vos coûts.



SAP Secondary Distribution and Fuels Retailing

Comment les solutions SAP vous soutiennent-elles ?

Les solutions SAP permettent aux entreprises de l'industrie pétrolière d'automatiser leurs processus commerciaux et logistiques pour les produits raffinés et le gaz liquide – et ce de la gestion des commandes client à la facturation, en passant par la planification des besoins et la confirmation.

Vous êtes en mesure de prévoir les stocks, d'optimiser les achats, et de procéder à des planifications d'itinéraires et à la gestion du parc automobile dans le cadre des expéditions.

Les solutions couvrent les processus des terminaux et dépôts, des clients du commerce de gros, et des clients finaux, ainsi que ceux des réseaux de stations-services, et aident par ailleurs à une gestion d'entreprise efficace et transparente.

Fonctions des solutions SAP :

Gestion des commandes client et automatisation logistique



Automatisation de la chaîne de processus complète pour l'approvisionnement des terminaux jusqu'aux clients finaux

Prévisions des besoins et nouveau remplissage



Nouveau remplissage automatisé des citernes grâce aux prévisions des besoins basées sur la température

Organisation et planification des besoins

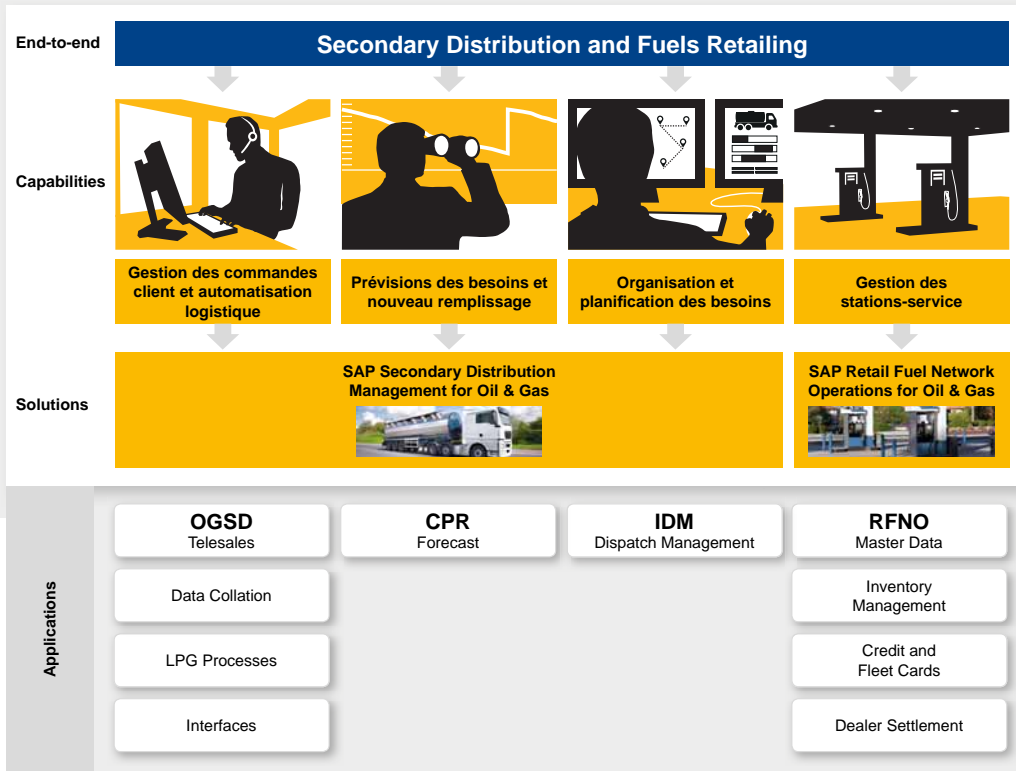


Utilisation perfectionnée du parc automobile grâce à son optimisation et une planification graphique facile d'utilisation

Gestion des stations-service



Gestion des activités liées aux stations-service, gestion des stocks, cartes de paiement, cartes de flotte et décompte locataire inclus



Composantes

La solution SAP Secondary Distribution and Fuels Retailing est composée de:

SAP SDM – Secondary Distribution Management, incluant

- OGSD – Oil & Gas Secondary Distribution
- CPR – Continuous Product Replenishment
- IDM – Integrated Dispatch Management

et

SAP RFNO – Retail Fuel Network Operations

Quels sont les avantages?

SAP Secondary Distribution and Fuels Retailing aide les entreprises à automatiser et standardiser tous les processus commerciaux et logistiques se trouvant en aval.

- Meilleure satisfaction des clients et fidélisation de la clientèle
- Processus automatisés simplifiés et optimisés
- Planification plus claire et fiable
- Flexibilité et réactions plus rapides par exemple dans le cadre de commandes client ad hoc
- Coûts de transport, coûts de travail et niveaux de stock réduits
- Cohérence des données, transparence et contrôles des coûts généralisés



SAP Oil & Gas Secondary Distribution (OGSD)

SAP OGSD (SAP Oil & Gas Secondary Distribution) est une solution partielle de SAP SDM et une solution sectorielle complète pour les entreprises du secteur aval ; elle prend en charge de manière optimale les procédures de négociation propres aux secteurs pétrolier et gazier. La solution préconfigurée convient à des environnements comptant entre 5 et 5 000 utilisateurs.

SAP OGSD prend en charge les processus commerciaux pour tout ce qui touche aux stations-service, au commerce de gros et au consommateur final ; elle intègre les processus – allant de la vente à l’enregistrement rétroactif automatique, en passant par la planification du transport – dans la comptabilité et les comptes rendus.

Avantages de la solution SAP OGSD :

- spécifique à la branche
- conviviale
- facile à mettre en œuvre
- échelonnable

Fonctionnalités :

Téléventes incluant l’analyse de l’achat le plus avantageux

SAP OGSD Telesales se charge entre autres du traitement des commandes groupées, des contrats d’abonnement et des activités sortantes. Des évaluations provenant des secteurs de la vente et de l’approvisionnement ou encore des succursales viennent également appuyer les télévendeurs. La grande majorité des activités peut se faire sur un écran unique, si bien que les collaborateurs de la télévente peuvent utiliser SAP OGSD Telesales comme environnement de travail permanent.

Planification des itinéraires

La planification des itinéraires vous offre la fonctionnalité de prétraitement servant de base au calcul de l’itinéraire le plus avantageux. Elle permet de planifier les tournées de livraison et de les optimiser grâce à Map & Guide.

Rétroaction

La rétroaction dans SAP OGSD inclut tous les processus servant à la comparaison des quantités véritablement livrées avec celles commandées et comprend entre autres des informations sur

- la non-concordance des quantités livrées avec les quantités initialement prévues



- les produits supplémentaires vendus
- les livraisons sans commande etc.

SAP OGSD possède une écran de saisie spécialement conçu pour traiter les cas particuliers de la vente au quotidien. Les utilisateurs saisissent les mises à jour dans le système ; le logiciel effectue alors des corrections, synchronise le profil, transmet des informations à d'autres systèmes et actualise les commandes du client qui sont en cours de processus. La rétroaction intègre et automatise les processus fréquemment utilisés dans Materials Management (MM) et Sales and Distribution (SD).

Outil d'interface SAP OGSD

Cette interface orientée objets (SAP OGSD OOIF) offre la possibilité configurable d'intégrer toutes sortes de systèmes d'automatisation de terminaux (ex. : OpenTAS), d'entreprises de transport, d'ordinateurs de bord, de stations-service etc. Les formats d'entrée compatibles sont IDoc, les fichiers texte ou XML. Les données entrantes peuvent être modifiées à différents stades des processus et sauvegardées dans tous les types de tableaux de bases de données. Surtout dans les cas où il existe plusieurs interfaces, SAP OGSD OOIF permet une mise en œuvre rapide grâce à des méthodes opérationnelles réutilisables, ce qui permet de réduire les frais de développement à 20%.

SAP OGSD vous aide...



- à repérer rapidement les fluctuations de prix et autres changements et à réagir immédiatement
- à automatiser les processus des activités principales du cycle de chargement et de facturation, incluant la synchronisation des volumes de produits ou la saisie des données effectuée par les terminaux et les camions
- à déterminer les itinéraires de livraison les plus rapides et les moins coûteux
- à affecter les livraisons à des camions et autres moyens de transport déterminés
- à évaluer la demande en temps réel, garantissant ainsi de toujours disposer de stocks en conséquence
- à réagir face aux situations inattendues, à l'aide par exemple d'alertes en cas de manques dans les livraisons ultérieures, de modifications de la demande/ du prix ou d'autres écarts par rapport aux prévisions
- à optimiser les transactions avec les entreprises de transport, les terminaux et les raffineries
- à intégrer les informations concernant les ventes, les stocks, la planification des transports et la comptabilité
- à centraliser les informations concernant les clients via une interface unique
- à gérer votre portefeuille d'actifs et de risques



SAP Continuous Product Replenishment (CPR)

Grâce à SAP CPR (une solution partielle des SAP SDM), vous êtes toujours en mesure de réapprovisionner vos clients au bon moment. Vous disposez de différentes méthodes de planification. L'approvisionnement peut se faire soit à intervalles fixes, soit à partir de prévisions de consommation. SAP CPR peut calculer ces dernières en s'aidant de l'historique des livraisons ou de paramètres tels que la météo ou encore des schémas de consommation réguliers. SAP CPR vous permet d'améliorer votre service, car les télévendeurs peuvent agir de manière anticipée en attirant l'attention sur des offres actuelles. Vous évitez à temps que les clients ne passent leurs commandes auprès de vos concurrents.

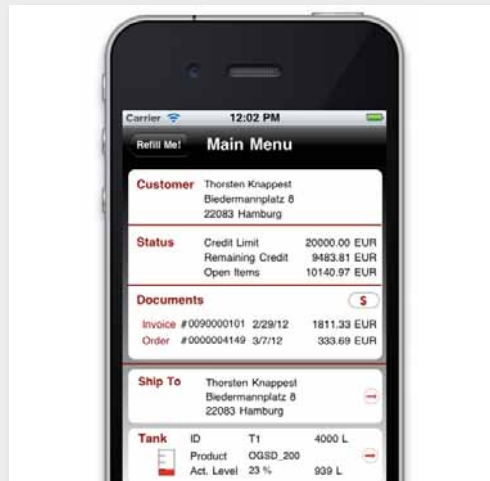
Aperçu des principales fonctionnalités :

- prévisions pour les activités liées au consommateur final
- création de listes d'appels pour la télévente
- création de campagnes d'e-mailing
- création automatique des commandes
- plusieurs méthodes de calcul différentes
- consolidation des activités commerciales

Add-On « Analysis Tool » (CAT)

Pour la création des prévisions, SAP CPR a recours à des données provenant de différents domaines SAP, à savoir par exemple les données de base des clients, les paramètres SAP CPR, les définitions des objets d'entrepôt (réservoirs), l'historique des livraisons etc. CAT vient en aide aux analystes en mettant à leur disposition des outils qui permettent une sélection efficace de certains clients, celle-ci pouvant ensuite être sauvegardée en tant que requête. Par la suite, il est possible de limiter encore le nombre de clients pour certaines vérifications à l'aide de filtres. Dans la liste des clients, on peut obtenir ainsi un aperçu de toutes les données prévisionnelles importantes sur un seul écran.

Sur l'écran il est possible de consulter des prévisions SAP CPR antérieures afin de vérifier les résultats. Dès que l'analyste est satisfait du résultat, les paramètres SAP CPR peuvent être mis à jour via l'outil d'analyse. L'analyste peut alors choisir le facteur d'utilisation qui servira de base à l'approvisionnement du client. Cela permet de s'assurer que la livraison est effectuée à temps et de manière rentable. La représentation graphique permet également de déceler des schémas de consommation saisonniers.



Add-On « Initial Set Up Tool » (ISU)

Au fil du temps, vous accumulez un grand nombre d'informations sur la consommation de vos clients fidélisés. Néanmoins, les nouveaux clients représentent toujours un défi. Grâce à ISU, il est possible de traiter les clients fidélisés et les nouveaux clients avec la même efficacité :

Analyse à l'aide de l'adresse

Cette fonction vous permet d'afficher les clients dont le code postal est identique. L'écran affiche alors des paramètres tels que la taille moyenne des réservoirs et différents autres facteurs.

Analyse à l'aide de l'adresse et de la consommation

Cette fonction vous permet d'afficher les clients rattachés à la même station météo et qui présentent un comportement de consommation similaire.

Analyse à l'aide de l'adresse et de l'historique

C'est cette fonction qui vous procure les paramètres les plus fiables pour votre planification. À l'aide des livraisons antérieures, la consommation est comparée aux données météorologiques. En fonction du résultat, des paramètres sont alors définis pour calculer la consommation dépendant des conditions météorologiques.

Add-On : l'app « Refill Me! »

Pour la première fois, les entreprises pétrolières et gazières sont en mesure de proposer une app à leurs clients, à savoir « Refill Me! ». Cette app a été développée par Implico et affiche sur l'iPhone du consommateur final toutes les informations concernant sa consommation actuelle, lui permettant ainsi de participer de façon interactive au processus de livraison. Les négociants peuvent quant à eux gérer automatiquement les transports et améliorer leur service clientèle.

« Refill Me! » fournit à l'utilisateur un aperçu qui lui permet de savoir quel produit est présent en quelle quantité dans quel réservoir. La courbe de consommation fournit des renseignements sur la date et l'heure de la dernière livraison et de la prochaine livraison à venir. Le client peut alors passer une commande, qui est alors directement intégrée dans le système SAP. L'app affiche le prix, et la confirmation entraîne la livraison.

« Refill Me! » offre à vos consommateurs finals des informations utiles et la possibilité d'interagir. En contrepartie, votre entreprise profite d'une meilleure orientation clients, de chaînes de transport optimisées et d'une augmentation des quantités de livraison.



SAP Integrated Dispatch Management (IDM)

SAP IDM (Integrated Dispatch Management) est une solution partielle de SAP SDM destinée à l'automatisation de votre planification des besoins.

En coopération avec des professionnels de terrain issus d'un grand nombre d'entreprises, une gamme complète unique en son genre est née, destinée à une planification des transports intelligente.

IDM aide les responsables logistiques à établir des tournées de livraison optimales. Pour ce faire, les commandes provenant du système SAP s'alignent de manière optimale sur les ressources, comme par exemple les véhicules disponibles à un moment donné.

Une grande gamme de fonctionnalités

IDM vous offre une multitude de fonctionnalités et d'outils innovants pour une planification et une gestion des transports intelligentes et hautement efficaces.



Caractéristiques essentielles de la solution IDM :

- prise en charge de scénarios de planification centralisés et décentralisés
- application basée sur Internet, donc partout disponible
- différenciation claire entre la cartographie et le diagramme de Gantt sur des écrans séparés
- planification des itinéraires et gestion des transports sur la base des commandes SAP
- grande convivialité grâce à l'interaction directe avec les cartes géographiques, le diagramme de Gantt et les véhicules
- utilisation intuitive, donc facile
- aide maximale à la prise de décision grâce à la mise en forme visuelle des informations
- intégration de calculs de l'achat le plus avantageux dans le processus de gestion des transports
- capacité multiposte incluant une interaction entre les différents responsables logistiques
- lors de la planification
- optimisation en temps réel des tournées de livraison prévues
- extensions des données de base SAP sans modifications pour les objets
- importants pour la planification (ex. : véhicules, clients, fournisseurs et produits)



- gestion de l'état des documents ajustable pour des documents SAP cohérents
- intégration de l'équipement embarqué/ de télématique

Calcul des coûts intelligent

L'objectif de toute planification des transports est évident : il faut utiliser et combiner au mieux les ressources disponibles. Un grand nombre de restrictions jouent un rôle dans ce processus. Il peut s'agir de particularités spécifiques au client, mais aussi de prescriptions stratégiques individuelles dictées par l'entreprise.

L'un des atouts d'IDM est sa capacité à intégrer une multitude de paramètres et à en tenir compte dans les calculs et l'optimisation.

Prise en charge de toutes les formes de planification

IDM vous laisse un maximum de liberté pour la planification. Vous décidez librement du degré de prise en charge par le système en fonction de vos besoins. Que l'optimisation soit manuelle, semi-automatique ou même entièrement automatique, IDM vous offre toujours la meilleure solution possible pour vos transports.



Réduction des coûts

Grâce entre autres à l'optimisation des itinéraires en temps réel, la solution permet de diminuer efficacement les frais de transport, car le kilométrage, les temps de trajet, les interventions de véhicules et les heures supplémentaires peuvent être réduits de 15 pour cent.

Rapidité accrue

Grâce à une prise en charge du système intelligente, IDM vous permet de réduire de 80 pour cent le temps nécessaire à la planification et à la gestion des transports.

Service amélioré

IDM vous permet de traiter au plus vite les commandes entrantes dès leur arrivée. Et grâce à la planification améliorée et à la plus grande transparence ainsi obtenues, vos informations sur les délais de livraison sont plus fiables. Votre capacité de réaction et d'information augmente.



SAP Retail Fuel Network Operations (RFNO)

SAP Retail Fuel Network Operations (RFNO) contrôle et gère tous les flux de paiements et de quantités dans les réseaux de stations-service. Outil de gestion efficace, SAP RFNO prend par exemple en charge :

- le décompte quotidien avec les gérants
- la gestion des stocks de carburant
- la gestion des cartes de paiement et de carburant
- et les interfaces de points de vente standard (comme par exemple WEAT)

SAP RFNO est une solution modulaire hautement conviviale dotée de mécanismes d'analyse et de contrôle étendus, ce qui en fait un outil particulièrement bien adapté aux PME.

Les avantages de RFNO en un coup d'œil :

- des processus uniformes et efficaces dans tout le réseau de stations-service
- une transparence maximale et
- la garantie d'exploitation du réseau de stations-service 24/7



Les fonctionnalités SAP RFNO en détail :

- Gestion des données de base
- Gestion des stocks de carburant
- Traitement des cartes de paiement
- Gestion des cartes de carburant
- Décompte avec les gérants
- Reporting

Gestion des données de base

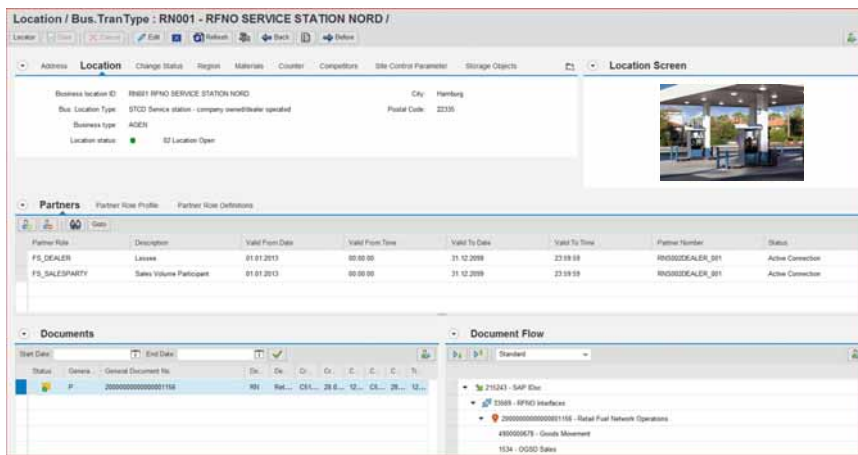
Permet la gestion de toutes les données de base significatives concernant l'exploitation

La gestion des données de base couvre tous les paramètres importants d'une station-service, par exemple les partenaires, les concurrents, les cartes de crédit, de débit et de fidélité, les cartes de carburant propres à l'entreprise, les affectations de réservoirs et de matériel, les centres de coûts etc.

Gestion des stocks de carburant

Permet d'avoir une vue d'ensemble permanente des différents stocks

SAP RFNO permet une gestion des stocks intelligente grâce au téléchargement des valeurs de niveaux et de compteurs, au rapprochement des stocks, aux contrôles de plausibilité etc. Il est même possible grâce à la composante CPR de déterminer automatiquement les réapprovisionnements et de déclencher les commandes.



Traitement des cartes de paiement

Offre une coordination de toutes les transactions faites avec les cartes de paiement

SAP RFNO permet un traitement confortable de toutes les données des systèmes de points de vente ainsi qu'un décompte avec les centres d'échanges.

Gestion des cartes de carburant

Comprend toutes les fonctionnalités nécessaires à la gestion des cartes de carburant

Avec RFNO, vous pouvez gérer vos propres cartes de carburant rapidement, aisément et en toute sécurité. Cela inclut le règlement des transactions, la prise en compte dans le décompte avec les gérants et la gestion des cartes, y compris le blocage/déblocage et estampage des cartes et la gestion des codes PIN.

Décompte avec les gérants

Coordination simple de toutes les activités des négociants avec facturation quotidienne

SAP RFNO permet un décompte confortable et efficace avec vos gérants sur la base des données de vente, avec de nombreux contrôles et en tenant compte d'options telles qu'un bail fixe ou calculé sur le montant du chiffre d'affaires, les commissions, les frais de participation, les remises, les changements de gérants etc.

Reporting

Chiffres d'affaires, stocks, prévisions etc. des stations-service en temps réel

Le «Fuel Network Control Cockpit» vous indique à tout moment la situation économique de votre réseau de stations-services, sur demande aussi en application mobile.











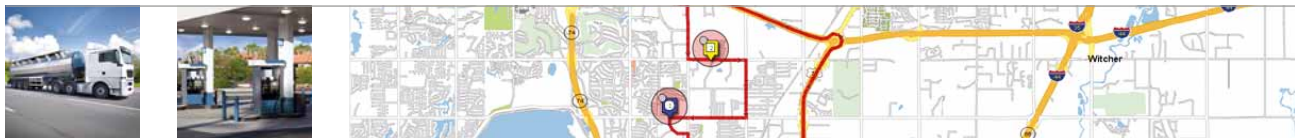
Avec les solutions SAP pour PME, tous les processus commerciaux peuvent être optimisés :

- Administration des réseaux de stations-service
- Contrôle des ventes en boutique
- Services du centre d'échanges
- Approvisionnement des stations-services et gestion des approvisionnements
- Décompte avec les gérants
- Planification des itinéraires efficaces
- Intégration ERP
- Administration des cartes de crédit et des cartes de carburant
- Facturation automatisée
- Traitement performant des données en masse (ex.: données de caisse et de chargement)
- Indicateurs essentiels toujours à portée de vue - aussi sur votre tablette / smartphone
- Intégration embarquée moderne
- Investissement informatique en toute sécurité grâce à une solution standard



Awards

<p>Asia & Myanmar 2015 Oil & Gas Logistics Company of the Year</p> 	2015	<p>Logistics Business IT Awards 2014 Supply Chain Management Software</p> 
<p>Implico remporte le prix Telematics TOP 2014</p> 	2014	<p>Top Partner 2013 SAP Cloud Channel Partner Award 2013</p> 
<p>TankBank Award Automation Company of the Year 2013</p> 	2013	<p>TankBank Award Automation Company of the Year 2012</p> 
<p>Frost & Sullivan Global Customer Value Enhancement Award 2011</p> 	2011	<p>Implico remporte le prix Telematics Award 2010</p> 
	2010	



À propos d'Implico

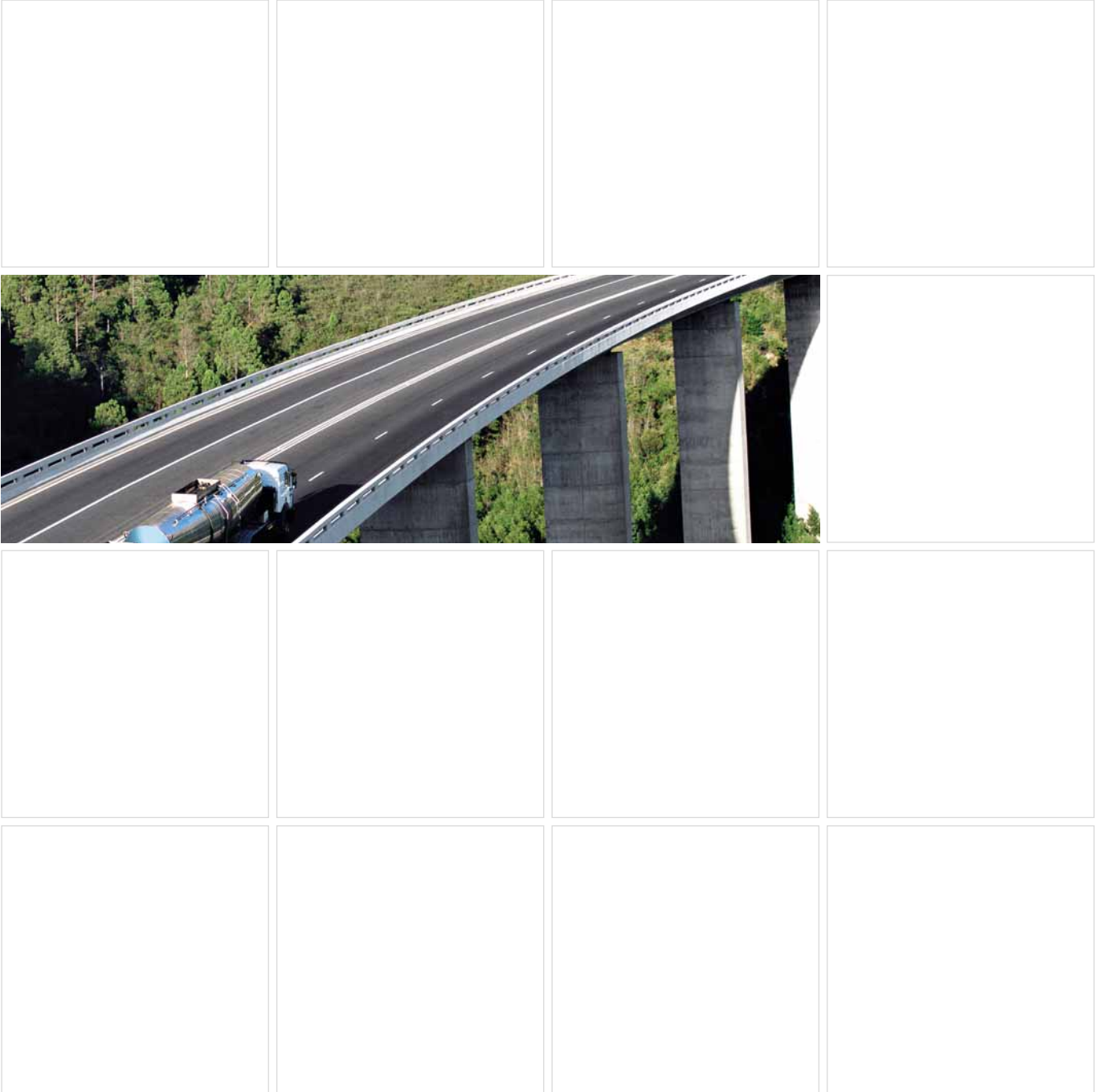
En tant qu'entreprise internationale de conseil et de développement de logiciels, le groupe Implico aide de nombreuses entreprises dans le marché aval de l'industrie pétrolière et gazière à optimiser leurs processus d'affaires dans le monde entier.

L'entreprise, dont le siège central est situé à Hambourg, a été fondée en 1983 et est implantée en Malaisie, en Roumanie, en Suisse et aux États-Unis.

Les projets sont toujours réalisés dans les temps et selon les budgets prévus grâce à un savoir-faire étendu dans ce secteur d'activité. Implico offre un vaste éventail de services de conseil et de mise en œuvre compétents et complets.

Implico est partenaire Microsoft Gold, SAP software development partenaire et membre du Oracle Partner Network. Affichant une croissance rapide, le groupe Implico compte environ 200 employés dans le monde.





www.implico.com

104; © Implico. SAP is the trademark or registered trademark of SAP AG in Germany and in several other countries. All other company, product and service names or marks mentioned are the trademarks of their respective proprietors.

Picture Credits: Page 6: majeczka - Shutterstock; Page 7: Lajos Répási - iStock, shotbydave - iStock; Page 8: paolo toscani - Shutterstock; Page 14: Jupiterimages - Thinkstock