



TecDoc en temps réel – Instant Data Processing (IDP) : que représente notre nouvelle interface et quels avantages pouvez-vous en attendre ?

Entretien d'experts – 1ère partie :

Jürgen Mehlis, EVP Data Manager Products et Camiel Cobben, Product Owner

Le marché des pièces de rechange automobiles est un marché très concurrentiel et en pleine évolution. Pour réussir dans ce domaine, les équipementiers doivent être les premiers à commercialiser leurs produits et veiller à ce que les informations les plus récentes et les plus précises sur leurs produits soient disponibles à tout moment. TecAlliance, l'un des principaux spécialistes mondiaux des données pour le marché des pièces de rechange automobiles numériques, révolutionne la gestion des données de produits grâce à l'Instant Data Processing (IDP). Cette nouvelle interface permet de mettre à jour les données TecDoc en temps réel. Elle augmente la flexibilité et réduit le délai de mise sur le marché pour les fournisseurs et les destinataires des données.

Jürgen Mehlis et Camiel Cobben se sont rencontrés pour parler de cette évolution révolutionnaire.

Jürgen Mehlis : "Il y a 25 ans, une grande idée est née : TecDoc. La mission de TecDoc était d'intégrer les données du catalogue papier dans un catalogue électronique. Nous avons donc commencé sous le nom de TecAlliance avec un CD qui était mis à jour trimestriellement. Au bout de quelques années, les gens ont vu les avantages que leur offrait TecDoc et ont voulu distribuer leurs données par l'intermédiaire de TecDoc également. Le nombre de marques n'a cessé d'augmenter. Ainsi, le nombre de CD a également augmenté progressivement pour atteindre trois CD, cinq CD, dix CD. C'est pourquoi nous sommes passés à un DVD, mais il était toujours mis à jour trimestriellement.

25 ANS DE TECDOC : DU CD AUX DONNÉES EN TEMPS RÉEL

Le marché exigeait plus de données, plus de mises à jour. Nous avons donc modifié la période de mise à jour pour

passer à des mises à jour mensuelles. Puis, il y a deux ans, nous sommes passés à une mise à jour hebdomadaire. Mais il était encore incompréhensible pour certains acteurs du marché - en particulier pour le marché asiatique - que nous ne fassions qu'une mise à jour par semaine. Ils recherchent des données en temps réel parce qu'ils y sont habitués. Dans leur vie quotidienne, ils utilisent l'Internet en temps réel. Tout ce qui s'y trouve est mis à jour en temps réel. Nous avons donc réfléchi à ce que nous pouvions faire en tant que TecAlliance pour améliorer la manière dont les données sont fournies ? La réponse est le Instant Data Processing (IDP) ! Qu'est-ce que l'IDP et que signifie-t-il ?

Camiel Cobben : "IDP est un acronyme qui signifie "instant data processing". Cela va changer le marché, Jürgen. Les clients pourront livrer et recevoir des données en temps réel".

Jürgen Mehlis : "Comment cela fonctionne-t-il pour un fournisseur de données, pour un équipementier ?

Camiel Cobben : "L'IDP est une API, une interface. Cette API permet aux équipementiers de se connecter directement à notre centre de données TecDoc. De là, ils peuvent valider et distribuer leurs données immédiatement et en temps réel. En gros, ils doivent soit utiliser l'une de nos solutions de gestion des données - DMM ou CCU - soit, s'ils utilisent une solution tierce, ils peuvent accéder à l'API et, de là, nous livrer les données directement".

Jürgen Mehlis : "L'IDP est donc intégré dans nos solutions de gestion des données DMM et CCU et peut également être obtenu comme solution autonome" ?

L'IDP PERMET LA TRANSMISSION DIRECTE DE DONNÉES, Y COMPRIS PAR L'INTERMÉDIAIRE DE FOURNISSEURS TIERS

Camiel Cobben : "Oui, c'est vrai. C'est un énorme avantage, car si les fournisseurs de données utilisent actuellement un système tiers, leur processus d'exportation et d'importation des données dans le DMM est toujours long. C'est un processus à forte intensité de main-d'œuvre. Mais désormais, grâce à l'IDP, ils peuvent le faire instantanément, donc sans aucune intervention de notre outil DMM".

Jürgen Mehlis : "Quelles sont les conditions à remplir par un client pour pouvoir utiliser l'IDP ?

Camiel Cobben : "Il doit soit utiliser un de nos outils de gestion des données (DMM ou CCU), soit acheter IDP comme solution autonome. Ensuite, un court projet de démarrage est lancé avec le client et, à partir de là, il est connecté à notre centre de données".

Jürgen Mehlis : "En résumé : j'utilise DMM ou CCU, une de nos solutions PIM, et je fais mes mises à jour de gestion de produits, mes mises à jour d'applications, j'appuie sur le bouton "Enregistrer" et les données sont immédiatement envoyées à TecDoc. Pour les clients qui utilisent leur propre solution, nous avons une solution qui peut être intégrée dans leur système.

Les données sont également envoyées immédiatement et directement à la plateforme TecDoc ?

Camiel Cobben : "Exactement".

Jürgen Mehlis : "En tant que fournisseur de données, dois-je toujours transférer toutes les données, c'est-à-dire l'ensemble des données, ou seulement les modifications ?

DANS LE CADRE DE L'IDP, SEULES LES MODIFICATIONS OU LES DELTAS DES ENREGISTREMENTS DE DONNÉES DOIVENT ÊTRE TRANSMIS.

Camiel Cobben : "Les fournisseurs de données ne peuvent envoyer les modifications que s'ils le souhaitent. Bien sûr, c'est aussi une grande différence par rapport à la situation actuelle. Désormais, ils peuvent n'envoyer que les deltas. Il peut s'agir soit de nouvelles parties de données qu'ils veulent publier, soit de corrections de données qu'ils ont effectuées dans un certain laps de temps".

Jürgen Mehlis : "C'est une différence énorme par rapport à la distribution actuelle des données. Aujourd'hui, les fournisseurs de données envoient des gigaoctets de données au monde TecDoc. Avec l'IDP, ils n'envoient que les changements nets, c'est bien ça ?"

Camiel Cobben : "Oui, et ils sont aussi capables de les valider directement. Dans le processus actuel, ils doivent toujours exporter les données complètes dans des fichiers TAF au format TecDoc et ensuite tout valider. Ensuite, ils reçoivent un rapport en retour. Mais maintenant, grâce à l'IDP, ils peuvent, s'ils le souhaitent, publier et valider uniquement une partie de leurs données pour voir si elle est conforme à la convention de données TecDoc".

Jürgen Mehlis : "Au lieu de valider toutes mes données, encore et encore, je ne mets à jour qu'une seule ligne de données, une seule ligne d'article ou de demande ?

Camiel Cobben : "Exactement !

Jürgen Mehlis : "En quoi la transmission de données par le biais de l'IDP diffère-t-elle de la situation que nous connaissons encore aujourd'hui ?



Jürgen Mehlis
EVP Data Manager Products



Camiel Cobben
Product Owner IDP

Avec l'IDP, vous bénéficiez d'une grande flexibilité et d'un gain de temps

Camiel Cobben : "Dans la situation actuelle, si vous regardez le processus du département de gestion des produits du côté du client, c'est une sorte de cycle. Tous les dix du mois, les données doivent être envoyées à nous, à TecDoc. Mais désormais, grâce à l'IDP, ils peuvent le faire tous les jours et à tout moment. Et en gros, ils n'ont plus besoin d'envoyer les paquets entiers. Ils peuvent simplement envoyer les colis partiels s'ils le souhaitent. C'est super rapide et flexible.

Nous savons qu'une grande partie de nos clients utilisent notre outil DMM, par exemple, uniquement pour valider et distribuer les données, leurs paquets de données. Il s'agit donc d'un groupe de clients qui ont utilisé un système tiers. Dans ce cas, ils doivent



toujours se fier au DMM, mais ils peuvent désormais sauter cette partie du processus et envoyer les données immédiatement. Cela permet d'économiser beaucoup de temps et de ressources, bien sûr".

Jürgen Mehlis : "Concentrons-nous sur le groupe de clients qui n'utilisent pas le DMM et le CCU dans leurs activités quotidiennes. Ce groupe peut intégrer l'IDP comme interface dans leur infrastructure. Comment cela fonctionne-t-il ? Comment soutenons-nous nos clients dans ce domaine ?

Camiel Cobben : "Nous avons toute l'expertise en interne pour cela. Nous pensons qu'il faudra environ deux jours ouvrables pour que ce groupe de

clients soit connecté à notre système informatique et puisse travailler avec lui. Ensuite, ces clients seront également directement connectés à notre centre de données. Nous avons toute la documentation disponible qui explique comment les choses vont fonctionner. Nous nous occupons donc de l'intégration et de la mise en œuvre".

Lisez la deuxième partie : Comment l'Instant Data Processing (IDP) va changer la communication sur le marché international de l'après-vente automobile.

Grâce à l'évolution l'IDP, vous bénéficiez d'une gestion des données en temps réel. Grâce à l'IDP, vous avez la possibilité de mettre à jour et de

modifier les données de votre catalogue à tout moment. Vous êtes directement connecté à notre centre de données et pouvez donc ajouter de nouveaux contenus et modifier vos données immédiatement et sans délai. La nouvelle infrastructure vous permet de soumettre et d'extraire des mises à jour uniques au lieu d'être toujours lié à des ensembles de données entiers. Vous pouvez travailler avec un système de gestion de produits tiers sans être impliqué dans des processus d'importation et d'exportation qui prennent beaucoup de temps. Vous obtenez un retour d'information direct sur les données soumises.



Pourquoi TecAlliance® ?

Nous sommes votre partenaire pour tout ce qui concerne les données relatives au marché des pièces de rechange. Avec plus de 25 ans d'expérience, nous sommes le partenaire de confiance en matière de numérisation pour le marché international des pièces de rechange automobiles. Nous offrons des données et des solutions pour l'ensemble de la chaîne de valeur. Avec plus de 900 employés dans le monde entier, nous sommes convaincus que nous pouvons également vous aider à numériser votre entreprise.