



Groupe Canal +
Paris, France
www.canalplusgroup.com

Secteur d'Activité:

Communications & Média

Chiffre d'Affaires:

4554 M€

Effectifs :

4252

Produits & Services

Oracle:

Oracle E-Business Suite
Oracle Incentive Compensation
Oracle Database 10g
Oracle CEP (Collaborative
Engagement Process)
Oracle Consulting (Expertise)

Intégrateur:

Logica
www.logica.com



“La Solution Oracle Incentive Compensation nous a permis d’industrialiser dans un délai court, tous nos processus de commissionnements, d’être plus réactifs à la demande de nouvelles rémunérations par la direction commerciale, au sein d’un système de calcul unique, centralisé et fiable.” – François Govignon, Directeur Process, Méthodes et Systèmes Distribution, Groupe Canal +

Le groupe Canal+ industrialise la gestion des commissions de ses 8000 distributeurs

Avec 10,6 millions d’abonnements sur l’ensemble de ses offres, le groupe Canal+ est le leader français de la télévision à péage et le pionnier des nouveaux usages télévisuels.

Enjeux

- Fédérer au sein d’un seul et même outil de gestion des rémunérations, les évènements des systèmes amont de CRM (Siebel) et de gestion des abonnements à la télévision payante
- Accélérer la production du commissionnement et en garantir la ponctualité
- Centraliser, sécuriser et contrôler l’intégralité des commissions allouées aux distributeurs du réseau national du groupe Canal+ : plus de 2,5 millions d’évènements/an
- Etre capable de réagir plus rapidement aux nouvelles demandes de rémunérations des revendeurs, de calculer différentes typologies de commissionnements, en restant dans le standard de l’outil

La Solution

- Mise en production en 1 an, avec le soutien de Logica, d’Oracle Incentive Compensation (OIC) pour la gestion centralisée des commissionnements des distributeurs, sur base Oracle 10g en environnement Open Source Linux
- Calcul d’un large périmètre de commissionnements (sur les actes de ventes, sur les services, sur la logistique de la distribution de matériels...) auprès d’un réseau diversifié de 8000 distributeurs, grâce à un outil offrant un puissant moteur de calcul et une grande souplesse de paramétrage.
- Nette amélioration des processus de contrôle grâce aux fonctions d’historisation et de traçabilité ; régularisation plus rapide des commissions
- Agilité accrue dans la gestion des commissionnements: modification à la volée des rémunérations en fonction de la typologie des distributeurs
- Gain de 8 jours sur le traitement mensuel des commissions grâce à l’automatisation des processus (calcul, approbation, allocation)
- Capacité à répondre en seulement 1 mois à des demandes de commissions d’animations commerciales contre 3 mois auparavant
- Intervention de Logica sur les phases de spécifications générales, de mise en œuvre, de support avec une parfaite maîtrise des engagements