

Les utilisateurs d'Oracle EBS financent à nouveau la croissance et l'innovation

Comment **8** clients de Rimini Street ont repris le contrôle de la feuille de route de leur ERP au moyen d'un support tiers indépendant

Rimini Street[®]

Et si vous pouviez...

Réaliser entre 50 et 90 % d'économies par an sur les frais de maintenance et de support totaux de votre logiciel Oracle EBS, tout en bénéficiant d'une qualité de service et d'une réactivité améliorées ?

Libérer des capacités IT en assurant le support de votre version EBS actuelle (personnalisations incluses) pendant 15 ans, sans mises à niveau imposées ni mises à jour incessantes ?

Accélérer votre croissance dès maintenant, en améliorant la vitesse et la qualité de la réponse IT aux besoins métier actuels et en arrêtant de payer pour attendre une valeur inconnue ?

Aujourd'hui, de nombreux PDG cherchent de nouveaux moyens de libérer des budgets pour stimuler la croissance sans avoir à réduire les programmes ou le personnel de l'entreprise.

Une stratégie innovante et éprouvée¹ consiste à s'attaquer à l'une de leurs plus grandes dépenses annuelles : la maintenance et le support d'Oracle EBS.

Le support tiers indépendant de Rimini Street vous permet de réaliser jusqu'à 90 % d'économies sur vos coûts de maintenance et de support totaux, tout en libérant votre capacité IT pour accélérer votre croissance à court terme. Vous réduisez ainsi le risque de prendre du retard sur la concurrence.

¹Étude Gartner - Predicts 2020: Negotiate Software and Cloud Contracts to Manage Marketplace Growth and Reduce Legacy Costs (« Prévisions 2020 : Négocier des contrats logiciels et Cloud en vue de gérer la croissance de la place de marché et de réduire le coût des logiciels hérités »), publiée le 18 décembre 2019 - ID Goo463732

Pourquoi Rimini Street constitue l'option intelligente pour aller de l'avant pour les clients Oracle EBS



DES ÉCONOMIES IMPRESSIONNANTES

Jusqu'à 90 % d'économies sur les coûts de maintenance et de support totaux d'Oracle EBS



PAS DE MISES À NIVEAU IMPOSÉES

Exécutez votre version EBS actuelle pendant 15 ans en bénéficiant d'un support complet pour prolonger la durée de vie utile



SUPPORT AMÉLIORÉ

Support du code personnalisé, cycle de fourniture de mises à jour TL&R du législateur à l'entrée en vigueur (« legislature-to-liveSM ») le plus rapide du secteur, et meilleur accord de niveau de service de support



INNOVATION ACCÉLÉRÉE

Libérez des budgets et du personnel pour déployer plus de logiciels Oracle ou tiers, et améliorez ainsi les compétences de l'entreprise et de l'équipe

Rejoignez les milliers d'autres clients Oracle qui optent pour Rimini Street

De nombreux clients Oracle EBS partagent aujourd'hui la même préoccupation : ils se retrouvent dans un cercle vicieux où ils paient à Oracle près de 22 % par an pour la maintenance, en rachetant essentiellement leurs logiciels existants tous les cinq ans et en recevant de la part d'Oracle moins de valeur ajoutée que par le passé.

Ce qui a eu un impact considérable sur de nombreux clients EBS est le fait qu'Oracle n'a pas inclus EBS 12.3 dans ses roadmaps² et a simplement étendu le support complet de la dernière version jusqu'en 2030. De ce fait, de nombreux clients EBS ont été contraints de passer d'abord à la version 12.2 pour conserver le support Premier d'Oracle, condamnés à appliquer des mises à jour continues chaque année et au moins jusqu'en 2030, pour un coût potentiel de 20 millions de dollars. Lorsqu'un client est tributaire du calendrier et des frais de maintenance et de support d'Oracle, ses budgets et ressources peuvent fondre à vue d'œil, alors qu'ils seraient très utiles pour le développement de son activité. Le client peut être obligé de faire des compromis douloureux – de réduire des programmes ou de supprimer des postes dans d'autres domaines fonctionnels, par exemple.

À la place, des milliers de clients Oracle ont choisi de passer à Rimini Street pour le support d'Oracle EBS, et ainsi réalisé 50 à 90 % d'économies sur leurs frais de maintenance et de support totaux, évité toute mise à niveau ou mise à jour ultérieure imposée, et bénéficié dans l'ensemble d'une meilleure qualité de service. En outre, ils ont pu libérer des budgets et des ressources IT afin de se consacrer à leur croissance immédiate.



Ce document présente quelques exemples de clients Oracle qui ont choisi Rimini Street comme option intelligente pour aller de l'avant. Ils ont tous évité des mises à niveau imposées et réalisé 50 % d'économies sur leurs frais de maintenance annuels, ce qui leur a permis de libérer des budgets et d'autres ressources pour se consacrer à l'innovation. Nous espérons que ces exemples vous aideront à comprendre comment d'autres entreprises comme la vôtre reprennent le contrôle de leur stratégie EBS et de leur feuille de route IT avec Rimini Street.

²<https://www.version1.com/e-business-suite-oracle-cloud-ooow/>



Clients Oracle EBS qui ont évité des mises à niveau imposées et favorisé l'innovation grâce au support de Rimini Street pour Oracle EBS

Rimini Street aide les clients qui exécutent Oracle EBS à prolonger la durée de vie utile de leur investissement, améliore la qualité du service proposé avec notamment des mises à jour fiscales, juridiques et réglementaires, et assure le support complet des personnalisations. Les 50 à 90 % d'économies globales réalisées sur les frais de maintenance et de support d'Oracle EBS, ainsi que la libération des équipes IT, permettent aux clients de financer et de proposer des innovations majeures, tout en développant leur activité et en soutenant leur stratégie Cloud.

Client	Versions EBS	Inconvénients du support éditeur	Avantages pour l'entreprise et l'équipe IT
NCH	12.1.3, 11.5.10.2	Mise à niveau imposée pour conserver un support complet et aucun support pour le code personnalisé.	Déploiement EBS global effectué et mise à niveau ultérieure prévue en temps utile. Support complet des personnalisations et 2,5 millions de dollars économisés par an, pouvant être consacrés à des initiatives en faveur de la sécurité et du Cloud.
ESCO	12.1.3	Mise à niveau imposée, résolution trop lente des problèmes et aucun support pour les personnalisations.	Support plus global avec prise en charge des personnalisations et mises à jour TL&R sur mesure. Déploiement de nouveaux modules Oracle EBS, IoT, applications mobiles et solutions SaaS tierces.
SAVERS	12.1.3	Mise à niveau imposée et aucun support pour les personnalisations. Le client payait surtout pour les mises à jour TL&R. Difficultés pour financer plusieurs initiatives stratégiques.	Mises à niveau TL&R sur mesure et support complet pour les personnalisations. Financement de la modernisation de 320 magasins répartis sur 3 pays, et de solutions SaaS et IaaS tierces.
ATKINS	11.5.10	Mise à niveau imposée alors que de nouvelles fonctionnalités n'étaient pas nécessaires. Migration de l'entreprise vers le Cloud.	Support complet pour les personnalisations et financement de la migration vers le Cloud SaaS tiers. Encore plus d'implication observée de la part d'Oracle.
LIFEWAY CHRISTIAN RESOURCES	12.1.3	Mise à niveau imposée malgré une rare utilisation du support Oracle à part pour payer des mises à jour TL&R.	Mises à jour TL&R sur mesure et support complet pour les personnalisations. Déploiement d'un nouveau système de suivi des applications. Archivage de la prochaine version EBS et mise à niveau en temps utile si nécessaire.
BRANDSAFWAY	11.5.10	Mise à niveau imposée et client encore contraint d'effectuer des déploiements au plan global. Aucun support pour les personnalisations.	Déploiement EBS global effectué avec mises à jour TL&R sur mesure et support du code personnalisé. Développement de nouvelles solutions de e-commerce et d'analyse de marché par les équipes IT. Ajout de Salesforce.com et utilisation de Rimini Street AMS pour Salesforce®.
TEMPEL STEEL	11.5.10	Mise à niveau imposée et aucun support pour les personnalisations alors que le client essayait de conquérir de nouveaux marchés.	Support complet pour les personnalisations et mises à jour TL&R sur mesure. Financement de l'échange de données informatisé (EDI) et d'une solution SaaS tierce.
WELCH'S	11.5.10, Payroll	Maintenance de valeur insuffisante malgré une mise à niveau imposée. Aucun intérêt commercial pour le support logiciel Cloud Oracle.	Moins de temps passé à suivre les tickets et plus de temps consacré à des initiatives commerciales pour les équipes IT. Mises à jour TL&R plus pertinentes pour Payroll. Archivage des deux prochaines versions EBS et mise à niveau en temps utile si nécessaire.



NCH

FEUILLE DE ROUTE ORIENTÉE MÉTIER SUPPORTÉE PAR RIMINI STREET

L'adoption de Rimini par NCH a été principalement motivée par le risque découlant de la « fin du support » annoncée pour Oracle EBS 11. NCH venait juste de lancer son déploiement mondial EBS 11.5.10 lorsque Oracle a annoncé la fin du support complet pour cette version.

C'est alors que NCH a commencé à explorer une option de feuille de route orientée métier avec laquelle elle pourrait poursuivre son activité sur sa plateforme EBS 11.5, tout en bénéficiant d'un support. C'est en échangeant avec le grand analyste du secteur, Gartner, que NCH a pris connaissance de l'option proposée par Rimini Street. L'environnement de NCH est à la fois très actif et complexe, compte tenu de la présence mondiale d'Oracle en Amérique du Nord, en Europe et en Asie. NCH exécute trois instances d'Oracle EBS 11i et R12 et compte plus de 15 millions de lignes de code personnalisé, ainsi qu'une multitude d'interfaces personnalisées avec des outils de vente, de transport, de banque, de prestataires logistiques tiers et d'autres systèmes.

Le plus grand avantage pour NCH a été de ne plus avoir à effectuer de mises à niveau pendant au moins 15 ans et de pouvoir bénéficier d'un support des plus fiables pour ses applications, tout en finançant l'innovation dont l'entreprise avait besoin :

- Déploiement accéléré d'Oracle dans plus de 20 pays.
- Financement d'améliorations en matière de sécurité et de résolution, notamment en faveur du RGPD, pour renforcer sa posture de sécurité.
- Mise à niveau de la version NCH Retail Division vers la version R12 par l'intermédiaire de Rimini Street.
- Migration ERP vers SaaS et IaaS Cloud pour renforcer les performances et réduire les investissements de capitaux.
- Développement d'outils de vente propriétaires, intégrés à Oracle et uniques dans chaque zone géographique.

À PROPOS DU CLIENT :

- NCH est un leader mondial dans le domaine des produits et services de maintenance industrielle, commerciale et institutionnelle. C'est également l'une des plus grandes entreprises au monde à vendre ces produits par des canaux directs.
- NCH a évité une mise à niveau imposée coûteuse, tout en favorisant l'innovation et en développant son activité.

“

NCH est client de Rimini Street depuis 2013 et nous avons pu investir les économies réalisées annuellement afin de développer des capacités supplémentaires pour l'activité de NCH, ce qui a soutenu nos efforts de modernisation et nous a permis d'améliorer nos capacités commerciales, opérationnelles et de service. Rimini Street nous offre l'opportunité de réaliser des investissements orientés métier qui ont du sens pour NCH, sans souffrir des perturbations liées aux mises à niveau recommandées par l'éditeur de logiciel ni en subir le coût. »

— DSI, NCH



SIÈGE SOCIAL : Irving, É. -U.



CHIFFRE D'AFFAIRES : 1 milliard \$



SECTEUR D'ACTIVITÉ : Fabrication



SALARIÉS : 8 500

APPLICATIONS ET TECHNOLOGIE :

- EBS 12.1.3 ; EBS 11.5.10.2
- Oracle Database 11.1.5.0
- WebLogic Suite 10.3.5

STRATÉGIE ORACLE EBS :

- Prolonger la durée de vie utile des investissements actuels en faveur du logiciel EBS
- Accélérer le déploiement global et effectuer une mise à niveau ultérieurement

SPÉCIFICITÉS :

- Mise à niveau coûteuse imposée : évitée
- Obtention d'un support EBS complet, comprenant le support des personnalisations
- Amélioration de l'intégration des outils de sécurité et de vente avec Oracle
- Financement de la migration vers SaaS et IaaS Cloud

**2,5 millions \$
économisés par an**

en évitant une mise à niveau EBS imposée tant que l'entreprise n'était pas prête, tout en finançant l'innovation et en exploitant les solutions Cloud de son choix.



ESCO Corporation

FEUILLE DE ROUTE ORIENTÉE MÉTIER SUPPORTÉE PAR RIMINI STREET

Lorsque la croissance mondiale des marchandises et des industries a commencé à chuter il y a quelques années, ESCO Corporation a commencé à réévaluer ses dépenses opérationnelles pour mieux s'adapter à l'activité mondiale.

« Au même moment où notre secteur a connu un tournant, nous avons rencontré des problèmes avec le support d'Oracle, dont certains de gravité maximale qui sont restés non résolus pendant 30 à 45 jours. Je travaille dans le domaine des ERP Oracle depuis plus de 20 ans, et nous ne disposions pas du niveau de service client dont l'entreprise avait besoin. ESCO étant une entreprise hautement personnalisée, nous devons passer par un trop grand nombre d'étapes pour gérer nos personnalisations lorsque nous déposons des demandes de service avec Oracle. » – Vice-président de l'IT, ESCO

C'est alors qu'ESCO a échangé avec le grand analyste du secteur, Gartner, et a pris connaissance de l'option proposée par Rimini Street. En passant à Rimini Street, ESCO a pu éviter une mise à niveau imposée, bénéficier d'un support de meilleure qualité et libérer des budgets et des ressources pour se consacrer au déploiement de nouveaux logiciels Oracle et solutions Cloud.

- Mises à jour fiscales, juridiques et réglementaires cohérentes et sur mesure.
- Support complet pour les personnalisations, sans justification requise lors du dépôt des demandes de service.
- Meilleure qualité de service, avec des ingénieurs support principal et des appels hebdomadaires avec les équipes de support.
- Talents recentrés sur de nouvelles opportunités, notamment la formation d'équipes sur la nouvelle plateforme Salesforce.com, l'IoT et les catalogues numériques que les clients utilisent pour gérer les actifs essentiels.
- Implémentation d'Oracle pour le transport, la gestion commerciale, la rentabilité et la gestion des coûts, et migration de certains modules ERP vers Oracle SaaS et Workday.

À PROPOS DU CLIENT :

- ESCO Corporation est un fabricant privé de pièces d'usure d'équipements lourds, notamment de systèmes de dents et de godets destinés aux excavateurs du secteur minier et du secteur de la construction.
- NCH a évité une mise à niveau imposée coûteuse, tout en faisant face au ralentissement économique et en développant sa croissance.

“ Les économies et la qualité du support de Rimini Street nous ont permis de recentrer nos talents sur de nouvelles opportunités. Nous avons également revu l'affectation de nos ressources de sorte que certaines travaillent sur un catalogue numérique, sur de nouvelles solutions basées sur l'IoT et sur des applications mobiles qui font partie du portefeuille ESCOiQ™ que nos clients utilisent pour gérer leurs actifs essentiels et améliorer la disponibilité et l'efficacité des produits. »

— Vice-président de l'IT, ESCO



SIÈGE SOCIAL : Portland, É. -U.



CHIFFRE D'AFFAIRES : 1 milliard \$



SECTEUR D'ACTIVITÉ : Fabrication



SALARIÉS : 4 700

APPLICATIONS ET TECHNOLOGIE :

- EBS 12.1.3 ; Oracle Database 12.1.0.2
- Agile 9.3.5.2; IAS 12.0 ; SOA Suite 12.1.1

STRATÉGIE ORACLE EBS :

- Prolonger la durée de vie utile des investissements actuels en faveur du logiciel EBS
- Déployer davantage de modules EBS et développer le SaaS Cloud

OBSERVATIONS :

- Mise à niveau coûteuse imposée : évitée
- Obtention d'un support EBS complet, comprenant le support des personnalisations
- Amélioration de la qualité des réponses du support et des mises à jour TL&R
- Financement et développement de modules EBS et solutions SaaS Cloud supplémentaires

30 à 40 jours

Durée pendant laquelle des problèmes de gravité maximale n'ont pas été résolus par le support Oracle précédent



Savers

FEUILLE DE ROUTE ORIENTÉE MÉTIER SUPPORTÉE PAR RIMINI STREET

Savers était contraint d'effectuer une mise à niveau imposée de ses applications E-Business Suite simplement pour conserver un support Premier. Pour autant, il ne bénéficiait d'aucun support pour les personnalisations de ses applications Oracle ERP. C'est alors que le détaillant s'est rendu compte qu'il payait surtout un support Oracle pour des mises à jour fiscales, juridiques et réglementaires que Rimini Street pourrait lui proposer gratuitement, et qu'il pourrait réaliser 50 % d'économies sur les frais de maintenance et de support de sa plateforme Oracle.

En parallèle, Savers avait besoin de budgets et de ressources pour plusieurs initiatives stratégiques, notamment :

- Moderniser ses magasins du monde entier pour les acheteurs actuels issus de la génération Y.
- Améliorer l'expérience client et la qualité de l'approvisionnement.
- Rivaliser avec eBay et les autres canaux peer-to-peer.

En passant à Rimini Street, Savers a pu éviter une mise à niveau imposée et, en retour, financer la modernisation de ses 320 magasins dans trois pays et améliorer l'efficacité de sa main-d'œuvre. En outre, Savers a pu libérer des budgets et des ressources et les affecter à plusieurs nouvelles initiatives stratégiques IT, notamment sa transition vers le Cloud au moyen d'une stratégie hybride dans son centre de données et dans son IaaS et SaaS Cloud. Savers a effectué les transitions suivantes :

- Oracle Payroll à Ceridian SaaS, en tirant parti des mises à jour fiscales, juridiques et réglementaires de Rimini Street.
- Oracle à Microsoft Dynamics sur Azure pour les finances et les opérations.
- OBIEE à Snowflake pour la gestion de la relation client (CRM) et l'entrepôt de données, exécutés sur AWS et Salesforce.com.
- Oracle HCM/BI reste déployé dans son centre de données supporté par Rimini Street.

À PROPOS DU CLIENT :

- Ce géant de la revente est la plus grande chaîne de magasins d'articles d'occasion à but lucratif d'Amérique du Nord. Elle possède 330 magasins Savers, Value Village et Village des Valeurs dans 25 États américains, 10 provinces canadiennes et en Australie.
- Savers a évité une mise à niveau imposée coûteuse, tout en finançant sa modernisation.

« Rimini Street s'est présenté à nous en nous proposant un support similaire avec en plus, le support des personnalisations, tout en nous annonçant un prix de base 50 % moins élevé... Cette solution formidable nous a permis de libérer des centaines et des centaines de milliers de dollars de notre budget opérationnel en vue de les consacrer à des technologies innovantes. »

— DSI, Savers



Informatique hybride

Savers a tiré parti de Rimini Street en libérant des budgets et des ressources afin de les consacrer à sa transition vers SaaS et IaaS Cloud pour la rémunération, les finances, les opérations et les systèmes de CRM et d'entrepôt de données



SIÈGE SOCIAL : Bellevue, É. -U.



CHIFFRE D'AFFAIRES : 2 milliards \$



SECTEUR D'ACTIVITÉ : Commerce de détail



SALARIÉS : 3 682

APPLICATIONS ET TECHNOLOGIE :

- EBS 12.1.3 ; Oracle Database 11.2.0.3, 12.1.0.2
- Technologie Oracle 11.2.0.3, 12.1.0.2, 9.0.1, 10.3.6.0

STRATÉGIE ORACLE EBS :

- Prolonger la durée de vie utile des investissements actuels en faveur du logiciel EBS
- Migrer certains modules EBS vers le SaaS Cloud au fil du temps

OBSERVATIONS :

- Mise à niveau coûteuse imposée : évitée
- Modernisation des magasins mondiaux et amélioration de l'efficacité de la main-d'œuvre
- Obtention d'un support EBS complet, comprenant le support des personnalisations
- Financement de la migration vers des plateformes IT hybrides, SaaS et IaaS



Atkins

FEUILLE DE ROUTE ORIENTÉE MÉTIER SUPPORTÉE PAR RIMINI STREET

Atkins s'est retrouvé dans une position que connaissent de nombreuses autres entreprises qui exécutent Oracle : la version EBS 11.5.10 est passée au support Oracle Sustaining, c'est-à-dire à un support quasi inexistant. Pourtant, l'équipe d'Atkins était très satisfaite de son système EBS stable, qui fonctionnait bien et répondait aux attentes de l'entreprise. Elle avait le choix entre mettre à niveau son système ou rompre avec le cycle traditionnel de mise à niveau des ERP et adopter sa propre feuille de route.

En réalité, Atkins envisageait une stratégie IT hybride et l'implémentation d'une série d'applications émergentes basées sur le Cloud pour la gestion du capital humain (HCM), la rémunération, le recrutement et les avantages sociaux, afin d'améliorer le système EBS existant. Atkins a alors cherché à identifier une solution de support tiers pour Oracle EBS, qui prendrait en charge ces objectifs métier, tout en l'aidant à innover avec EBS 11.5.10 et à réaliser les mises à jour réglementaires. Compte tenu de ces priorités, « nous avons conclu que c'était Rimini Street qui proposait le support le plus complet et le plus réactif », a affirmé Randy Martin, directeur des systèmes d'entreprise.

Depuis le passage à Rimini Street, l'équipe bénéficie aujourd'hui d'un support amélioré pour tous ses produits Oracle. Atkins n'a plus besoin d'affecter des ressources au support de ses personnalisations EBS et a pu libérer des budgets et des ressources pour adopter l'IT hybride et plusieurs nouvelles solutions SaaS :

- Chocelinx pour les avantages sociaux et ADP pour la rémunération.
- Taleo pour la gestion des talents.
- Cornerstone pour la gestion HCM.

À PROPOS DU CLIENT :

- Atkins est un cabinet de conseil en conception, ingénierie et gestion de projets qui relève des défis complexes sur les marchés de l'énergie, du transport et des infrastructures.
- Atkins a évité une mise à niveau coûteuse imposée et a pu financer une nouvelle stratégie IT hybride pour développer son activité.



SIÈGE SOCIAL : Londres



CHIFFRE D'AFFAIRES : 2,1 milliards £



SECTEUR D'ACTIVITÉ : Services aux entreprises



SALARIÉS : 18 399

APPLICATIONS ET TECHNOLOGIE :

- EBS 11.5.10, Oracle Database 11.2.0.3
- Oracle IAS, Oracle Internet Developer Suite

STRATÉGIE ORACLE EBS :

- Prolonger la durée de vie utile des investissements actuels en faveur du logiciel EBS
- Explorer les options SaaS autres qu'Oracle pour les nouvelles applications

OBSERVATIONS :

- Mise à niveau imposée et/ou réimplémentation SaaS pour l'ERP : évitées
- Continuité des mises à jour TL&R pour la rémunération aux États-Unis
- Personnel IT libéré de la tâche de support des personnalisations EBS
- Financement d'une nouvelle stratégie IT hybride avec des options SaaS de pointe



Pour nous, il était évident qu'Oracle n'investissait pas vraiment dans ses produits hérités, préférant se concentrer sur ses modèles commerciaux sur le Cloud, sans proposer d'amélioration pour notre système EBS. »

— Directeur des systèmes d'entreprise,
Atkins



Aucune justification métier

La mise à niveau vers R12, tout comme le lancement d'un nouveau projet d'implémentation d'Oracle Fusion Cloud, posait un problème : rien ne justifiait cela sur le plan commercial, et cela n'allait offrir aucun retour sur investissement.



SECTEUR : COMMERCE DE DÉTAIL/MÉDIAS

CHIFFRE D'AFFAIRES : 476 MILLIONS \$

Lifeway Christian Resources

ROADMAP ORIENTÉE MÉTIER SUPPORTÉE PAR RIMINI STREET

LifeWay Christian Resources œuvre en permanence pour fournir des ressources et du matériel de haute qualité tout en contrôlant les coûts opérationnels. Les frais de maintenance des applications considérées comme indispensables aux opérations courantes de l'entreprise représentaient une part importante des dépenses IT de l'entreprise et une excellente opportunité de réaliser des économies.

Malgré sa dépendance vis-à-vis des mises à jour fiscales et réglementaires, LifeWay a rarement trouvé utile le support fourni par Oracle pour la résolution des problèmes. Après avoir été contraintes d'effectuer une mise à niveau EBS selon le calendrier d'Oracle, les entités commerciales de LifeWay apprécient désormais le fait de pouvoir conserver leurs versions logicielles existantes pendant au moins 15 ans. « Avant de passer à un support tiers pour nos solutions, nous avons téléchargé HCM 9.1 et EBS 12.2, qui nous offrent la possibilité d'effectuer une mise à niveau ultérieurement. Mais honnêtement, à ce stade, nous ne voyons aucune raison de mettre à niveau l'une de ces applications. Nous ne ressentons plus le besoin d'effectuer une mise à niveau simplement pour conserver le support d'Oracle puisque nous bénéficions d'un support complet de la part de Rimini Street, indépendamment de l'âge de la version ou de l'éventuel code personnalisé », indique le responsable des applications de LifeWay.

Depuis que LifeWay est passé pour la première fois à un support tiers indépendant pour son application HCM, l'entreprise a réinvesti les économies réalisées dans l'IT hybride, en ajoutant des solutions Cloud à ses composants technologiques afin d'améliorer son système de suivi des candidatures et de développer des systèmes d'intégration des nouveaux collaborateurs. « En passant à un support tiers indépendant, nous avons libéré des budgets pour nous consacrer à d'autres initiatives, au lieu de nous contenter de payer des factures », a-t-il ajouté. « Ainsi, nos équipes RH ont trouvé une nouvelle façon de servir l'entreprise. »

À PROPOS DU CLIENT :

- LifeWay Christian Resources est une entreprise à but non lucratif qui publie des bibles et des études bibliques, des ressources pédagogiques et des documents audio et vidéo. Elle vend également des articles religieux.
- LifeWay Christian Resources a évité des mises à niveau imposées coûteuses et a pris le contrôle d'une nouvelle stratégie IT hybride.



SIÈGE SOCIAL : Nashville,
Tennessee (USA)



CHIFFRE D'AFFAIRES : 476 millions \$



SECTEUR D'ACTIVITÉ : Commerce de
détail/médias



SALARIÉS : 2 477

APPLICATIONS ET TECHNOLOGIE :

- EBS 12.1.3, Oracle Database 11.2
- PeopleSoft HCM 8.9
- Oracle IAS 12.1.3

STRATÉGIE ORACLE EBS :

- Éviter une mise à niveau imposée simplement pour conserver un support complet
- Archiver EBS 12.2 pour une éventuelle utilisation future

OBSERVATIONS :

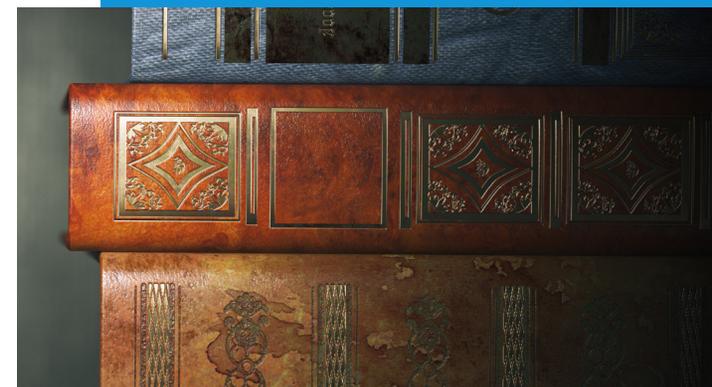
- Expérience d'utilisation positive de Rimini Street pour PeopleSoft HCM
- Aucun intérêt commercial pour le support des mises à niveau EBS
- Ne bénéficiait pas d'un support EBS complet de la part d'Oracle, ni d'un support pour les personnalisations



La mise à niveau vers R12 coûtait très cher, tout comme il nous aurait coûté très cher d'affecter un grand nombre de ressources internes à cette mise à niveau.

En décidant de passer au support tiers de Rimini Street pour EBS, nous évitons la future étape de mise à niveau imposée »

— Responsable des applications financières, LifeWay



Ouvrait rarement un ticket de support

LifeWay fonctionnait majoritairement selon un modèle de support en interne. Pourtant, l'entreprise restait sous contrat de support et de maintenance Oracle simplement pour bénéficier des mises à jour fiscales et réglementaires.



BrandSafway

ROADMAP ORIENTÉE MÉTIER SUPPORTÉE PAR RIMINI STREET

Alors qu'elle devenait la grande entreprise qu'elle est aujourd'hui, BrandSafway devait se concentrer sur l'intégration commerciale, l'analyse de marché et le e-commerce pour gérer ses opérations mondiales.

En planifiant sa stratégie IT, BrandSafway a étudié la possibilité d'effectuer une mise à niveau en attente d'Oracle E-Business Suite (EBS), consistant à passer de 11i à 12 pour l'une de ses entités commerciales. Après avoir déterminé que la mise à niveau n'apporterait que peu d'avantages commerciaux et d'améliorations de la productivité par rapport aux coûts et aux perturbations qu'elle entraînerait, BrandSafway a décidé d'y renoncer et de recentrer ces ressources sur l'amélioration du système Oracle 11i sous-jacent, tout en le déployant à l'échelle mondiale dans plus d'une douzaine de pays.

La décision de BrandSafway d'opter pour Rimini Street repose sur plusieurs facteurs clés : tout d'abord, l'entreprise voulait bénéficier d'un support pour le code modifié et, ensuite, l'effort de déploiement mondial d'EBS nécessitait des localisations et des mises à jour fiscales, juridiques et réglementaires continues. Maintenant que BrandSafway bénéficie d'une base EBS 11i standard et stable, supportée par Rimini Street, l'entreprise a pu réaffecter les économies de temps et d'argent réalisées à ses objectifs commerciaux, notamment en étendant son recours au support de Rimini Street :

- Déployer EBS à l'échelle mondiale et améliorer son modèle pour plus d'efficacité dans la gestion des projets, notamment la facturation électronique et le reporting d'analyse de marché.
- Implémenter du matériel et des applications mobiles pour supprimer le papier et améliorer l'efficacité.
- Ajouter le support de Rimini Street pour le déploiement de JD Edwards, acquis par l'intermédiaire d'une fusion-acquisition.

À PROPOS DU CLIENT :

- BrandSafway est un grand fournisseur de services spécialisés intégrés destinés aux marchés de l'énergie mondiale, de l'industrie et des infrastructures.
- BrandSafway a évité des mises à niveau imposées coûteuses et étendu le développement de son investissement EBS existant.



SIÈGE SOCIAL : Kennesaw, É. -U.



CHIFFRE D'AFFAIRES : 5 milliards \$



SECTEUR D'ACTIVITÉ : Fabrication



SALARIÉS : 32 000

APPLICATIONS ET TECHNOLOGIE :

- EBS 12.1.3, Oracle Database 11.2
- PeopleSoft HCM 8.9
- Oracle IAS 12.1.3

STRATÉGIE ORACLE EBS :

- Éviter une mise à niveau imposée simplement pour conserver un support complet
- Archiver EBS 12.2 pour une éventuelle utilisation future

OBSERVATIONS :

- Voyait peu d'intérêt commercial à effectuer une mise à niveau EBS
- Souhaitait maximiser le retour sur son investissement EBS existant
- Recherche d'un partenaire proactif au lieu d'un support éditeur réactif

“ Aucune fonctionnalité d'EBS 12 n'était nécessaire à notre activité. Nous voulions une analyse de marché et du e-commerce et nous ne pouvions pas attendre qu'Oracle fournisse cette fonctionnalité dans une prochaine version. Nous nous en chargeons désormais nous-mêmes au moyen de solutions sur mesure dans divers pays. »

— Directeur des applications mondiales, BrandSafway



Support proactif vs. support réactif

“ Rimini Street identifie des problèmes potentiels avant qu'ils ne deviennent des problèmes réels. Il nous fournit des conseils pour les résoudre, au lieu que nous réagissions aux changements et que nous essayions ensuite de trouver des correctifs ou des solutions. »

— Directeur des applications mondiales, BrandSafway



Tempel Steel

ROADMAP ORIENTÉE MÉTIER SUPPORTÉE PAR RIMINI STREET

L'équipe IT de Tempel Steel a évolué en passant d'un rôle de support à un rôle de levier stratégique pour l'ensemble de l'entreprise. Le secteur florissant de l'automobile hybride et électrique a grandement favorisé l'innovation. Dans ce domaine, Tempel Steel était en bonne position pour dominer le marché de la fabrication de châssis et de composants de moteurs électriques avancés.

Le moment où Oracle a annoncé que les clients devaient effectuer une mise à niveau d'EBS R11 vers R12 pour continuer à recevoir des mises à jour essentielles, notamment des correctifs et mises à jour réglementaires, a été un tournant. Le déploiement R11 de Tempel Steel était hautement personnalisé pour s'adapter précisément à tous les processus de fabrication complexes de l'entreprise et répondre aux divers besoins opérationnels de l'atelier.

Une composante essentielle dans la décision du DSI de tracer sa propre voie en renonçant au support d'Oracle a été son partenariat avec Rimini Street, qui s'est traduit par une réduction immédiate de 50 % des coûts de support EBS. Grâce au support de Rimini Street, le service IT se concentre désormais sur plusieurs initiatives qui permettent aux membres de l'équipe de se familiariser avec des expériences technologiques avancées, tout en bénéficiant d'opportunités d'évolution professionnelle. Ces initiatives comprennent :

- le déploiement de l'échange de données informatisé (EDI) destiné au e-commerce ;
- l'implémentation d'une nouvelle sécurité avancée pour les bases de données ;
- le déploiement de nouvelles solutions SaaS HCM tierces ;
- la mise à niveau réussie d'Oracle Database vers 11g.

À PROPOS DU CLIENT :

- Tempel Steel est le premier fabricant mondial indépendant d'acier magnétique de précision pour les secteurs de l'automobile, des moteurs, des générateurs, des transformateurs et de l'éclairage.
- Tempel Steel a évité des mises à niveau coûteuses imposées et a pu se consacrer à de nouvelles solutions Cloud et d'analyse.



SIÈGE SOCIAL : Chicago, Illinois



CHIFFRE D'AFFAIRES : 494 millions \$



SECTEUR : Fabrication



SALARIÉS : 1 900

APPLICATIONS ET TECHNOLOGIE :

- Technologie Oracle 10.2.0.3
- Oracle IAS 10.2.2.2
- Demantra Demand Management

STRATÉGIE ORACLE EBS :

- Éviter une mise à niveau imposée simplement pour conserver un support complet
- Réduire au minimum les interruptions d'activité pendant une opportunité commerciale importante

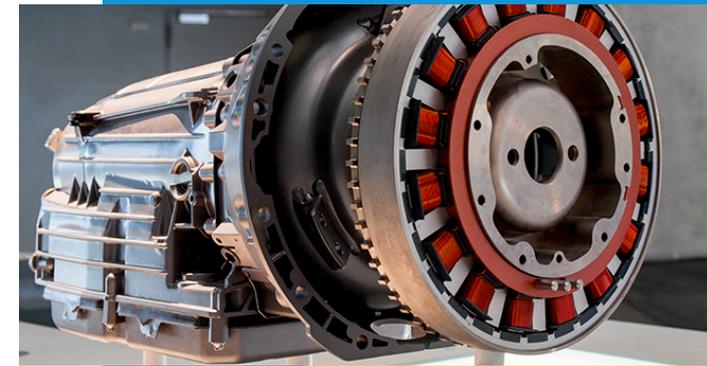
OBSERVATIONS :

- Voyait peu d'avantages à effectuer une mise à niveau EBS, mais une interruption importante
- Ne bénéficiait pas d'un support complet pour les personnalisations et les intégrations
- Nécessitait le financement de nouveaux impératifs métier « fondés sur les données »



La mise à niveau vers R12 exigeait une réimplémentation complète qui aurait entraîné des interruptions d'activité pendant une période décisive. Nous estimions également que les frais de support d'Oracle étaient inutilement élevés, surtout au regard de la qualité du service dont nous bénéficions : les frais ne couvraient même pas nos intégrations et nos extensions personnalisées. »

— DSI, Tempel Steel



Passage à l'IT fondé sur les données



Chaque année, nous prenons l'argent que nous avons économisé grâce à notre partenariat avec Rimini Street et nous le réinvestissons dans des initiatives qui favorisent notre innovation et notre croissance. Nous avons ainsi pu faire évoluer Tempel, qui est aujourd'hui une entreprise profondément fondée sur les données. »

— DSI, Tempel Steel



Welch's

UNE FEUILLE DE ROUTE ORIENTÉE MÉTIER PILOTÉE PAR RIMINI STREET

Lorsque Welch's a constaté des changements dans les habitudes d'achat des consommateurs, la stratégie de l'entreprise s'est orientée vers la maîtrise des coûts, avec un plan visant à réinvestir les économies réalisées dans des initiatives marketing plus poussées.

« Mettons les choses au clair : notre système Oracle EBS nous permettait effectivement de réaliser d'importants gains d'efficacité au niveau de nos opérations commerciales, ce qui est nécessaire pour être compétitifs. Mais ce qui ne nous apportait pas autant de valeur, c'était le contrat de maintenance, c'est-à-dire les frais substantiels que nous payions chaque année à Oracle pour le support et les mises à jour logicielles. Le montant de ces frais revenait à racheter le logiciel tous les deux ans ou trois ans environ. » – DSI

Welch's a alors examiné des procédures traditionnelles de mise à niveau Oracle, en migrant certaines de ses applications métier vers le Cloud. L'entreprise s'est rendu compte que les options standard ne réduisaient pas les coûts et n'apportaient pas non plus de valeur ajoutée significative. En passant à un support tiers indépendant, Welch's a immédiatement réalisé 50 % d'économies sur ses frais de support et de maintenance annuels. L'entreprise bénéficie également des mises à jour fiscales, juridiques et réglementaires essentielles pour la gestion de la rémunération dans huit États américains.

En outre, le support tiers indépendant de Rimini Street a offert les avantages suivants à Welch's :

- Les équipes IT passent moins de temps à suivre les tickets et se consacrent à de nouvelles initiatives commerciales et marketing.
- Le service IT a mis à niveau Java et les navigateurs, ce qu'il n'osait pas effectuer sous le support d'Oracle.
- Dans le cadre de son support, Rimini Street développera le cas échéant des solutions de contournement, ce qui permettra aux équipes IT de mener davantage de projets en toute confiance.
- Welch's a archivé les deux prochaines versions d'EBS et effectuera les mises à niveau seulement si cela présente un intérêt commercial

À PROPOS DU CLIENT :

- Welch's est une filiale de la National Grape Cooperative, qui est composée de plus de 800 propriétaires de fermes familiales qui cultivent les célèbres cépages de raisin violet Concord et Niagara, que l'on retrouve dans les jus et gelées de Welch's.

“ Lorsque nous passons un appel au support de Rimini Street, une personne que nous connaissons répond au téléphone et commence à s'occuper du problème immédiatement. Aujourd'hui, les membres de mon équipe ne souhaiteraient pas revenir à un support traditionnel. Ils vous diraient tous : “Nous sommes vraiment heureux d'avoir changé de support car nous n'avons plus à courir après les tickets, à appliquer des correctifs et à tout materner comme nous en avons l'habitude. C'est bien plus simple désormais.” »

— DSI, Welch's



SIÈGE SOCIAL : Concord, É. -U.



CHIFFRE D'AFFAIRES : 700 millions \$



SECTEUR D'ACTIVITÉ : Biens de consommation conditionnés



SALARIÉS : 700

APPLICATIONS ET TECHNOLOGIE :

- EBS 11.5.10, Oracle Database 11g, 12c
- Payroll

STRATÉGIE ORACLE EBS :

- Prolonger la durée de vie utile des investissements actuels en faveur du logiciel EBS
- Archiver la prochaine version EBS pour une éventuelle utilisation future

OBSERVATIONS :

- Dépenses IT rééquilibrées grâce à la maintenance et au support continus
- Continuité des mises à jour TL&R pour la rémunération aux États-Unis
- Réduction du nombre de tickets de support Oracle en cours
- Nouveaux projets IT menés avec plus de confiance

12-15 %

Pourcentage du budget IT annuel total que Welch's dépensait en frais de support et de maintenance avec Oracle

Rimini Street SAS

4 place de la Défense
La Défense 4
92974 Paris La Défense
France
Tél. : +33-(0)-1-58-58-00-08

Siège mondial

3993 Howard Hughes Parkway, Suite 500, Las Vegas, NV 89169, États-Unis
Tél. : +1 702.839.9671 Numéro vert : 888.870.9692
riministreet.com/fr | [linkedin.com/company/rimini-street](https://www.linkedin.com/company/rimini-street) | twitter.com/riministreet_fr

À propos de Rimini Street

Rimini Street, Inc. (Nasdaq : RMNI) est un fournisseur mondial de produits et services pour logiciels d'entreprise, le principal fournisseur de support tiers pour les produits logiciels Oracle et SAP, et un partenaire Salesforce®. L'entreprise propose des services haut de gamme, ultra réactifs et intégrés de gestion et de support des applications, qui permettent aux titulaires de licences de logiciels d'entreprise de réaliser des économies considérables, de libérer des ressources pour favoriser l'innovation et d'obtenir de meilleurs résultats commerciaux. Des sociétés figurant dans le classement Fortune 500, des PME, des entreprises du secteur public et de tous secteurs confondus ont choisi Rimini Street comme fournisseur de confiance pour leurs produits et services logiciels d'entreprise.

© 2020 Rimini Street, Inc. Tous droits réservés. « Rimini Street » est une marque déposée de Rimini Street, Inc. aux États-Unis et dans d'autres pays ; Rimini Street, le logo de Rimini Street et leurs combinaisons, ainsi que d'autres marques revêtant la marque TM, appartiennent à Rimini Street, Inc. Toutes les autres marques commerciales restent la propriété de leurs détenteurs respectifs et, sauf indication contraire, Rimini Street ne déclare aucune affiliation, approbation ou association vis-à-vis des détenteurs de ces marques ou d'autres sociétés. Ce document a été créé par Rimini Street, Inc. (« Rimini Street ») et n'est ni sponsorisé, ni approuvé, ni affilié à Oracle Corporation, SAP SE ou toute autre partie. Sauf disposition expresse contraire indiquée par écrit par Rimini Street, Rimini Street n'assume aucune responsabilité et décline toute garantie expresse, tacite ou légale concernant les informations présentées dans le présent document, y compris, sans s'y limiter, la garantie implicite de qualité marchande ou d'adéquation à un usage particulier. Rimini Street ne peut être tenu responsable des dommages directs, indirects, punitifs, spéciaux ou accessoires résultant de l'utilisation ou de l'incapacité à utiliser ces informations. Rimini Street ne fait aucune représentation ou garantie quant à l'exactitude ou l'exhaustivité des informations fournies par des tierces parties et se réserve le droit d'apporter des changements aux informations, services, produits décrits dans le présent document, à tout moment. LR-65600 A4-FR-101420