



SG Equipment Finance

Projet Salesforce.com

G. LEGRAND - DSI



SOCIETE GENERALE GROUP

We support. **You succeed.**

- **SGEF présentation générale**
- **Situation préexistante & besoins**
- **Contraintes initiales & conséquences**
- **Choix fondamentaux**
- **Déroulement du projet**
- **Le bilan**

- **Une ligne métier de la Direction des Services Financiers Spécialisés de la Société Générale**
- **Financement d'équipements professionnels**
- **Transport, Aviation, Bateaux, Containers, High-tech, Equipement de bureaux, Médical, Industrie, Travaux public ...**
- **+ de 40 filiales dans 25 pays, 2800 personnes**
- **Large gamme de produits financiers**
- **+ de 23 milliard d'euros d'encours gérés à fin 2008 (11,3 Milliards d'euros de nouvel encours en 2008)**

Existant

- **Systèmes d'Information décentralisés (croissance rapide + acquisitions externes)**
- **Situation hétérogène quant à l'utilisation d'un CRM**

Besoins

- **Vue consolidée sur le business, notamment, avec les grands partenaires internationaux**
- **Cohérence des données (partage d'un modèle commun)**
- **Reporting et pilotage local et central**

Principales contraintes initiales

- Budget et ressources limités
- Large couverture géographique (24 pays)

Qualités requises pour la solution

- Rapidité de mise en place
- Souplesse et flexibilité
- Faible coût



- Inadéquation avec un projet classique (long, coûteux, risqué)
- Choix d'une solution SAAS 100% paramétrable

Le choix s'est porté sur Salesforce.com car déjà présent dans le groupe SG et dans l'une des filiales de SGEF (USA)

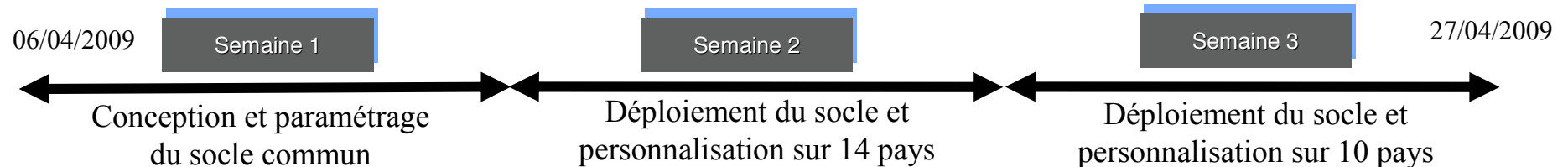
Choix clés pour une mise en place rapide

- **Pas de développement spécifique**
- **Pas de reprise de données historiques**
- **Pas d'interface**
- **1 base de données unique**
- **1 modèle de données commun**
- **Une administration centralisée**
- **Un accompagnement intégrateur (Kerensen)**

Travaux préalables

- **Formation Salesforce.com administrateur pour 2 utilisateurs clés**
- **Préparation du modèle de données commun et des spécifications du Workflow**

Mise en œuvre



“quick start” avec une société externe (Kerensen) + ressources internes (environ **1,5 ETP** pendant 3 semaines)

Déployé en Avril 2009 en 3 semaines sur 24 pays et 120 utilisateurs

Conception du modèle de données commun et paramétrage (40 champs standards, 48 champs spécifiques SGEF, 15 taux de change)

Conception et paramétrage des écrans (6 objets standards: compte client, contact, opportunité ..., 3 objets personnalisés: Assurance, Syndication ..., 44 règles de validation, 6 règles de partage) et des Workflows (8 règles différentes)

Paramétrage des produits, des rôles (83) et profils utilisateurs (7)

Conception et paramétrage des états (13) et tableaux de bord (3)

Tests & Homologation utilisateur

Premier système d'information commun à tous les pays dans le réseau SGEF

- **Adhésion utilisateur de plus en plus forte**
- **Elargissement du scope → utilisation de Salesforce.com par les partenaires**
- **Enrichissement continu des reports et instruments de pilotage**
- **Demandes d'extension du périmètre**

Pour les commerciaux

- **Amélioration de la communication avec les partenaires internationaux**
- **Instrument de mesure de la performance et de l'efficacité commerciale**
- **Partage de document entre le siège et les commerciaux locaux**

Pour l'équipe de développement internationale

- **Amélioration de la communication avec les partenaires internationaux**
- **Capacité à détecter rapidement les opérations qui requièrent l'intervention du siège**

Pour la Direction Générale

- **Analyse du pipeline et du nouveau volume d'affaire en temps réels**

- **Uniformisation des référentiels**
- **Interfaçage avec notre plateforme Front**
- **Interfaçage avec un outil d'ALM**

29/09/2009



Merci de votre attention