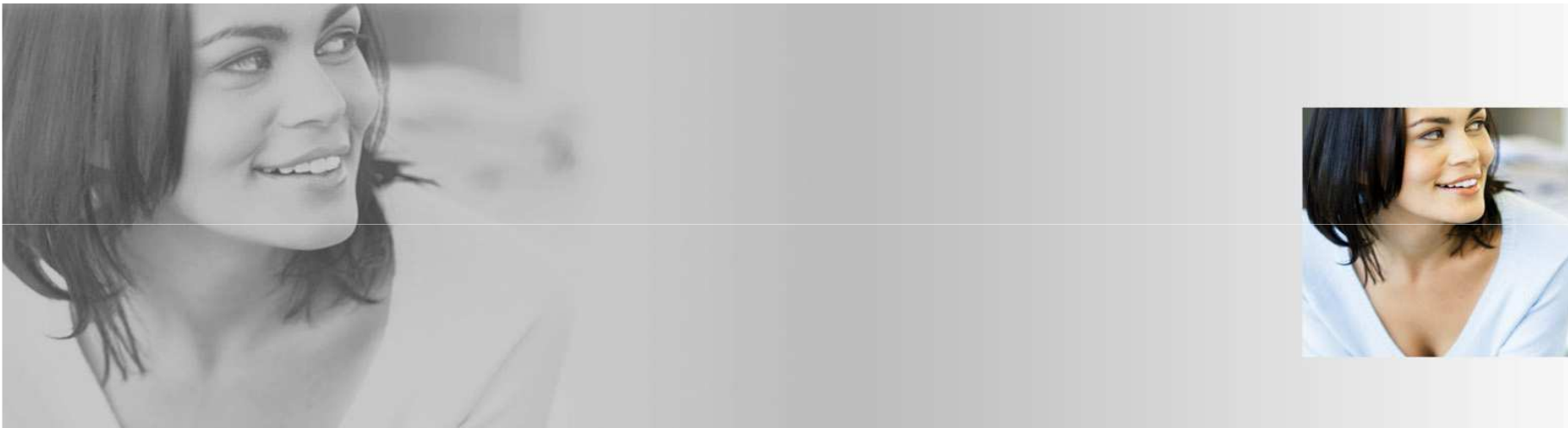


# Kloud By Kerensen

## Corporate Presentation SAP

Avril 2011



Our experience grows  
with every project,  
for this reason, we are,  
creating customer value

## Préambule



- **Cabinet d'experts connu et reconnu à l'échelle mondiale** Kerensen est réputé pour l'excellence de ses services ainsi que pour l'engagement et la qualité du travail fourni par ses collaborateurs. Notre implication constante dans des dossiers complexes, et ce, malgré une croissance exponentielle de nos projets, nous a valu la reconnaissance et la confiance sans faille de nos clients et partenaires.
- Nos équipes et dirigeants sont reconnus comme des références et sont régulièrement sollicités pour témoigner en tant que spécialistes dans leur domaine. **Nos consultants allient une expertise technologique et une parfaite maîtrise des systèmes d'informations à une profonde compréhension des besoins métiers.** Ce savoir faire unique allié à un écosystème de solutions pertinentes leur permet de réussir d'ambitieux projets auprès de clients de prestige.
- Notre quête de l'excellence nous pousse à nous dépasser pour apporter à nos clients la valeur ajoutée qui leur permettra de prendre les meilleures décisions pour piloter leur business. Au delà des technologies notre plus belle motivation est d'accompagner nos clients, nos partenaires et nos collaborateurs vers le succès.

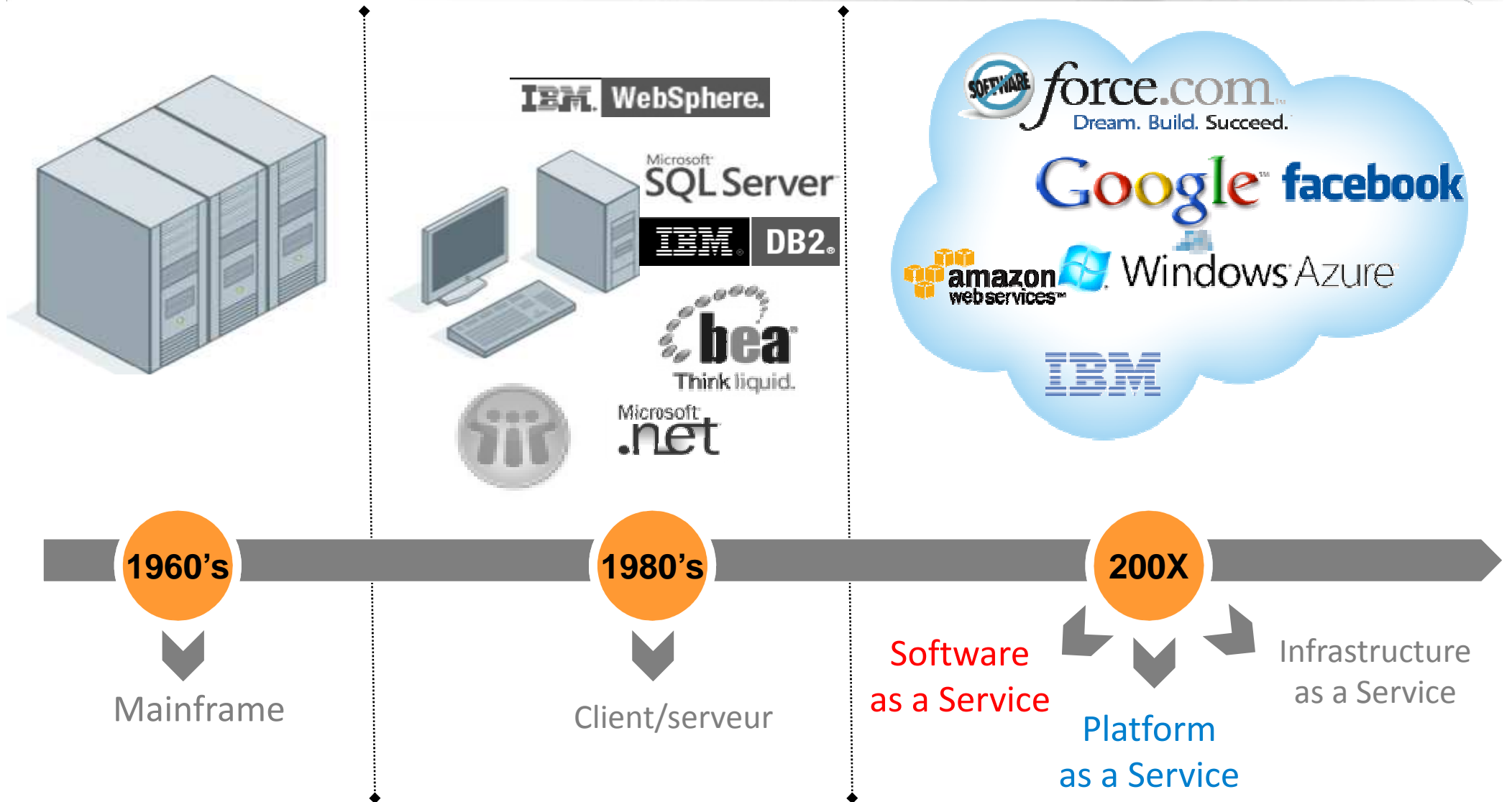
## Kerensen en quelques mots



- **Kerensen Consulting** accompagne ses clients dans cette mutation et les aide à maximiser les bénéfices de leurs projets [salesforce.com](https://www.salesforce.com). Kerensen est une société de conseil opérationnelle orientée métier, spécialiste de la relation client, capable de prendre en charge la définition et le pilotage de projets à forts enjeux business dans un contexte national et international. Kerensen offre à ses clients l'opportunité d'améliorer leur performance commerciale.
- Issus d'un univers SAP les professionnels Kerensen se sont naturellement intéressés aux solutions et aux modèles de demain. C'est ainsi qu'ils ont fondé une société au positionnement unique: la convergence de deux domaines d'expertise au sein d'un même intégrateur.
- Cette volonté de couvrir un écosystème complet de solutions et d'être toujours à la pointe des nouvelles technologies nous a donc conduit à poursuivre de grands domaines d'excellence:
  - Le Cloud Computing avec la mise en œuvre de **technologies SaaS et PaaS**
  - Le 'On premise' avec notre pôle d'**expertise SAP**



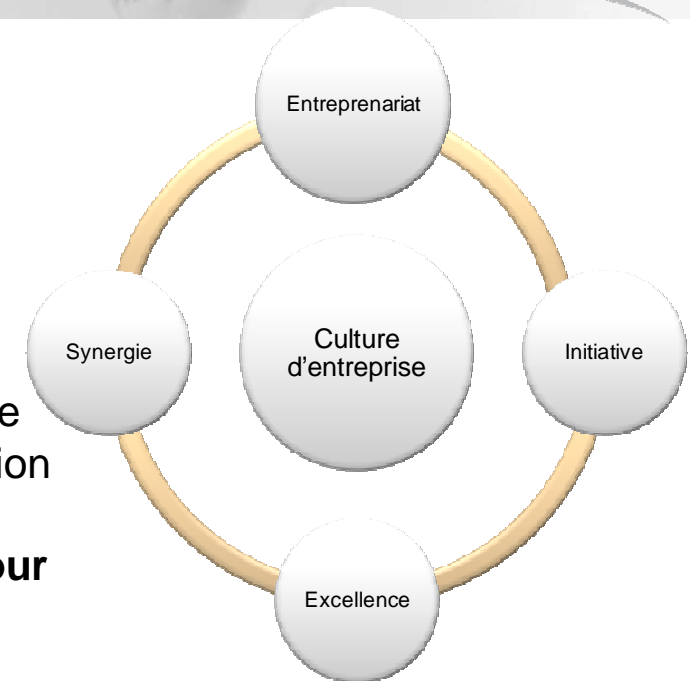
# Une entreprise suivant les évolutions du marché



# Une culture d'entreprise qui fédère ses collaborateurs



- Kerensen est une **structure dynamique et agile** qui a basé son succès **sur sa culture de l'excellence et de l'entrepreneuriat**. Notre forte culture d'entreprise fédère nos salariés autour de méthodes claires et éprouvées.
- Nous fondons nos offres sur un accompagnement et un conseil avisé auprès de ses clients, une politique du changement et d'adaptation et surtout une compréhension des besoins métiers de chacun. La force de notre structure est donc de mettre à disposition des outils clairs, efficaces, qui permettent à nos clients de maximiser leurs ressources et **prendre les bonnes décisions pour piloter au mieux leur business**.
- Chez Kerensen, nous **favorisons l'initiative et accompagnons les changements**. Nous capitalisons sur nos connaissances, nos méthodes de travail, nos ressources humaines.



Kerensen considère ses collaborateurs comme sa plus grande richesse: source d'expériences et de compétences pointues nos talents partagent la même volonté de créer de la valeur pour nos clients.

- Les services de conseil en gestion de la relation client de Kerensen Consulting aident les entreprises à maximiser l'efficacité de leur organisation Commerciale, Marketing, Service client et accompagne leur transformations:
  - **Transformation Marketing**, Kerensen accompagne les directions marketing dans la réalisation de leurs objectifs de croissance et la conception et la mise en œuvre d'une stratégie client adaptée à leurs attentes.
  - **Transformation Commerciale**, Kerensen assiste les directions commerciales dans la réorganisation et l'optimisation leurs forces de ventes et en améliorant leurs capacités opérationnelles.
  - **Transformation des Services**, Kerensen accompagne les entreprises dans le diagnostic et l'optimisation de leur service clients, et oriente les directions clientèles vers une analyse centrée sur l'équilibre entre le coût du service et la valeur clients

# Notre offre de service Consulting CRM



## Notre offre de service Consulting CRM:

### ■ Stratégie et redéfinition des modèles économiques

- Définition de la vision métier
- Evolution et adaptation de votre organisation
- Analyse des enjeux business

### ■ Amélioration de la performance des fonctions de l'entreprise

- Business transformation : CRM, Marketing et Customer service
- Décisionnel & Analytics
- Définition des axes et leviers de pilotage

### ■ Refonte des processus métiers

- Re-engineering des processus métier
- Définition d'architecture fonctionnelle cible
- Accompagnement au changement

## Kerensen Group dans le monde



**Kerensen Group** est présent sur le territoire national et international:

**FRANCE : Paris : Kerensen Consulting Head Office**

13 rue de la Trémoille  
75008, Paris - Fr  
Tel: + 33 (0)1 56 91 50 20

**Sophia Antipolis : Kerensen Consulting Agence PACA**

Bat D BP1200  
45 allée des Ormes  
06254 Mougins Cedex  
Tel: + 33 (0)4 92 28 72 38 38

**MOROCCO : Kerensen Consulting Maroc**

30 rue Ain Taoujtate  
20000 Casablanca, Maroc  
Tel: + 212(0)5 22 20 18 51

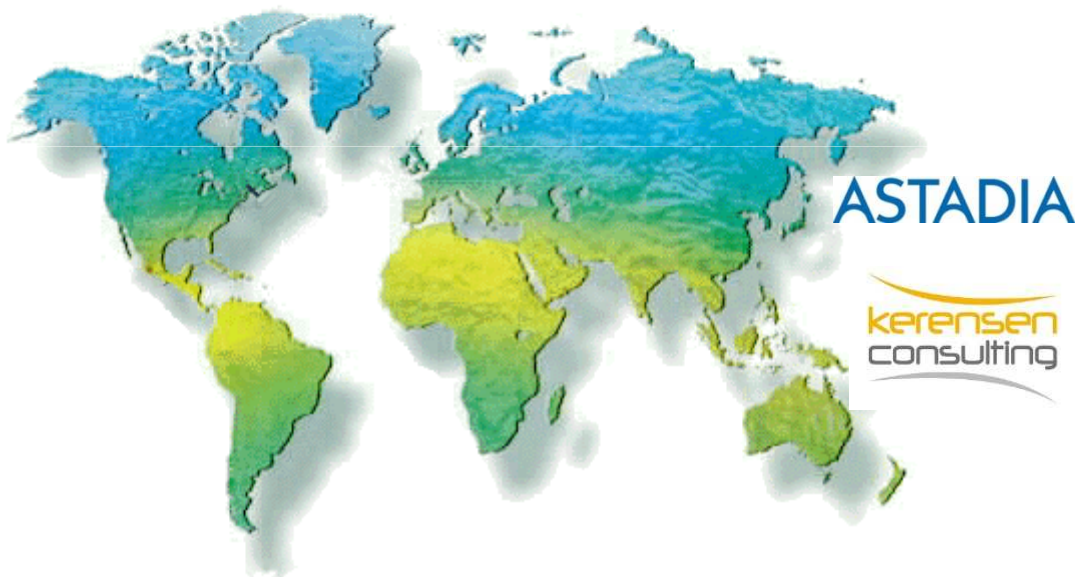
**ISRAEL: Kerensen Technology Centre**

Tel Aviv Israel  
T: +972 (077) 450 60 | F: +972 (077) 450 60 73

## Une entreprise tournée vers l'international > Le CCAN



- Kerensen est membre fondateur du 'CCAN', **premier réseau mondial de compétences dédié à l'expertise et l'excellence dans l'intégration de projets Cloud Computing.**
- Créée en collaboration avec Astadia, premier intégrateur des solutions Salesforce.com aux Etats-Unis, le CCAN s'appuie sur le programme CCAP qui fournit aux consultants du réseau, les outils, les méthodologies et le support essentiels à la gestion optimum des projets.



- Plus de 4000 projets
- 550 consultants certifiés Salesforce.com
- Une présence mondiale sur 42 Pays
- Une méthodologie projet unique
- Scoring des performances des professionnels
- Un dispositif projet Prime/Sub
- Think Global, Act local



**Pour accompagner Salesforce.com et son écosystème, nous avons co-fondé le CCAN (Cloud Computing Accelerator Network)**

Un positionnement unique



## Kerensen : un Intégrateur..



« La convergence des deux mondes représente un levier stratégique pour adresser des problématiques d'intégration bidimensionnelles, en garantissant le fonctionnement de process end to end »

Manager Kerensen Practice Cloud

...au positionnement stratégique et différenciant

Kerensen: l'union de deux pôles stratégiques



## Kerensen Consulting : un Intégrateur



Qui s'appuie vos standards d'intégration



# Notre proposition de valeur SAP



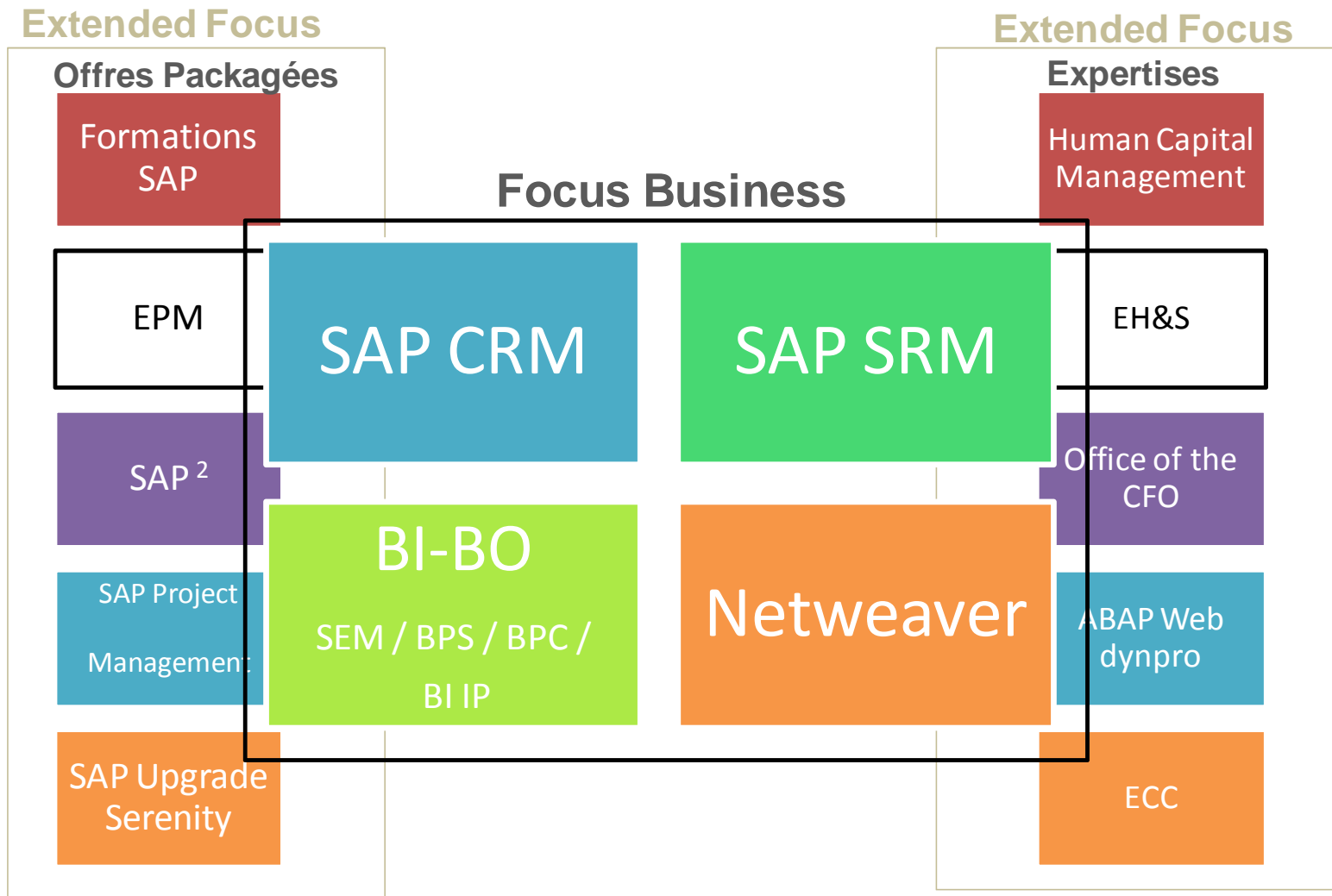
- Kerensen Consulting est un **partenaire de SAP Consulting**
- Les équipes Kerensen travaillent avec leurs clients et partenaires pour :
  - Développer des solutions complètes aux différentes contraintes métiers
  - Offrir l'expertise requise pour livrer ces solutions,
  - Conduire le développement de nouveaux produits,
  - Capitaliser sur les meilleures pratiques.

- Kerensen Consulting™ fournit :
  - Une stratégie business et technologique,
  - La conception des systèmes SAP,
  - Une architecture,
  - L'implémentation des applications SAP,
  - L'intégration des systèmes SAP.
  - Une formation à SAP

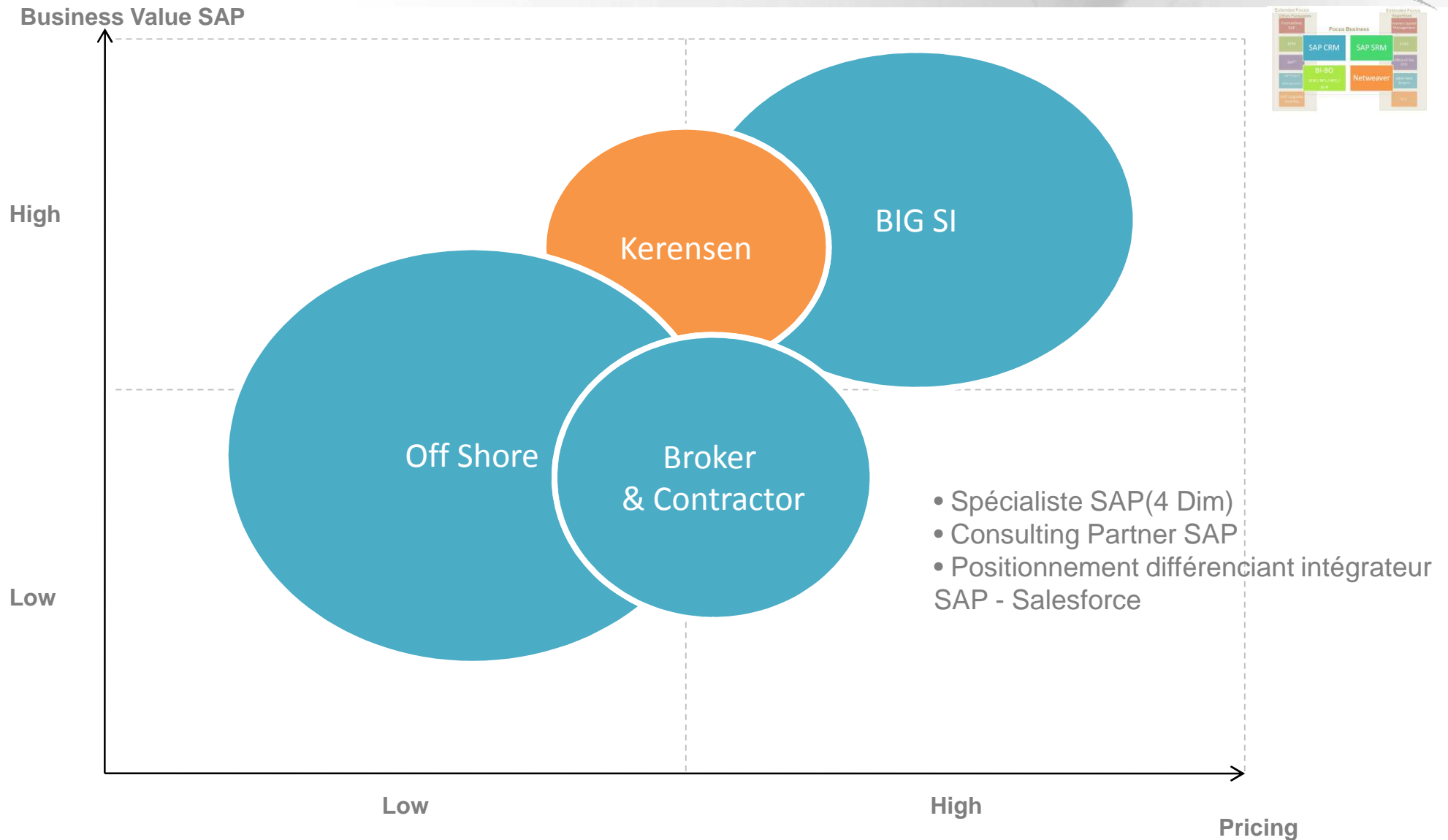


Notre offre de services est conçue pour aider nos clients **générer des revenus et réduire les coûts** et accéder à l'information nécessaire pour faire fonctionner son business dans des délais adéquates.

# Focus Business : SAP 4 Dimensions








# Positionnement concurrentiel SAP



# Quelques réalisations de Kerensen

## > Practice SAP



<p><b>TESF</b> Equipementier Auto</p> <p>ECC6 - WM</p> <p>Intégration de la production avec la chaîne logistique sur SAP ECC6</p>	<p><b>Arval</b> Groupe BNP</p> <p>CRM 5.0</p> <p><b>Projet CRM EPE</b> Mise en œuvre de SAP CRM pour le CRC de Rennes</p> 	<p><b>Rhodia</b> Chimie</p> <p>SRM 4.0</p> <p><b>Projet MUSTANG</b> Expertise : intégration des flux d'approvisionnement MM PM- SRM</p> 	<p><b>Sanofi</b> Pharma</p> <p>BC <b>Projet SAP « Affaires Industrielles »</b> Upgrade technique SAP R/3 de la version 4.6 à ECC6, SAP BW, SCM, SAP Portal</p> 	<p><b>Air Liquide</b> Chimie</p> <p>MM- SRM – PM</p> <p><b>CCM de GIS</b> Pilote des processus achat et logistique au sein du Centre de Compétence Métiers</p> 
<p><b>Arval</b> Groupe BNP</p> <p>MM-SD FI CO</p> <p><b>Projet SAP VO</b> optimisation des flux logistique et intégration avec les SI existants</p> 	<p><b>SAP France</b> Services</p> <p>CRM, SRM, BW</p> <p>Missions d'expertises et d'assistance auprès des clients de SAP Consulting</p> 	<p><b>SCC</b> Immobilier</p> <p>RE- FX Dev Abap</p> <p>Intégration de RE FX pour la commercialisation de Centres commerciaux</p> 	<p><b>Saint Gobain</b> SGSI</p> <p>SRM 5.0 Netweaver Xi</p> <p><b>Projet AGORA</b> Mise en place de SRM 5.0 pour la réalisation de la plateforme e-procurement</p> 	<p><b>PSA</b> Auto</p> <p>SD-MM WM FI-CO</p> <p><b>Projet PLPR</b> Reconfiguration de flux logistique entre les magasins centraux et les Pays-Bas</p> 

# Quelques réalisations de Kerensen

## > Practice SAP



<p><b>Johnson</b> Equipementier Auto</p> <p>ECC6 – FICO SL</p> <p>Expertise approfondie sur la mise en œuvre de FI SL ECC6</p> 	<p><b>PSA</b> Auto</p> <p>ECC6 - Finance</p> <p><b>Projet FIDGI</b> Expertise approfondie sur la gestion des amortissements différés</p> 	<p><b>Valeo Services</b> Equipementier Auto</p> <p>MM SD FI CO EDI</p> <p><b>Projet SAPIN</b> Mise en œuvre de flux DFS et d'équilibrage de Stock</p> 	<p><b>Bouygues Telecom</b> Telco</p> <p>CRM 2007</p> <p><b>Projet CRM</b> Formation des équipes SAP CRM supports, projets,..</p> 	<p><b>Mylan</b> Pharma</p> <p>ECC6- BW</p> <p><b>Projet Order Automation</b> Pilotage du Projet Logistique SAP Fr, All, Hub SC</p> 
<p><b>Gaz de France</b> Utilities</p> <p>BW – IS U</p> <p>Solution Review avec SAP France des systèmes décisionnels GDF</p> 	<p><b>Rhodia</b> Chimie</p> <p>BI 7.0 - Netweaver</p> <p><b>Projet Bluestar</b> Installation Bi 7.0 pour le projet Bluestar silicones</p> 	<p><b>Schneider Electric</b> Industrie</p> <p>CRM 5.0</p> <p><b>Cluster CR</b> Mise en œuvre de SAP CRM</p> 	<p><b>Mylan</b> Pharma</p> <p>ECC6</p> <p><b>Doc Pharma</b> Etude et architecture de refonte de SI</p> 	<p><b>Renault</b> Auto</p> <p>ECC6- BW</p> <p><b>SAP PR 2010</b> Définition de l'architecture SAP PR 2010</p> 

Kerensen Consulting

Salesforce.com Practice

salesforce.com  
Success On Demand.™

13 Rue de la Trémoille  
75008 Paris | France

T : +33 1 56 91 50 20  
D : +33 1 56 91 50 22  
F : +33 1 56 91 50 21  
[www.kerensen.com](http://www.kerensen.com)

