

## 4D, LA GARANTIE IMAGE DE VIP

Pour doubler son chiffre d'affaires, la PME rationalise son organisation et modernise son offre grâce aux technologies 4D.

Dans le domaine de l'image, les entreprises doivent pouvoir personnaliser à 100 % tous les composants qui relaient leur offre et leur image à l'extérieur.

VIP a misé sur 4D pour construire sur mesure sa base de données et ses interfaces web.



INTERNATIONAL LICENSING ENTERPRISE EST. 1968

### Des heures de gloire à (re)conquérir

VIP a connu de belles heures et compte bien retrouver son aura dans les prochaines années. En 1968, la société est à l'origine du concept d'agent de licences. Elle fait le lien entre auteurs d'œuvres artistiques ou de personnages de dessins animés (les ayants droit) et les entreprises, fabricants et distributeurs (les licenciés) qui souhaitent utiliser ces œuvres ou ces personnages. Ce lien, c'est une garantie de respect et de qualité de l'image. Ce sont aussi des redevances. Pour imprimer la Panthère rose sur un T-shirt de fillette, immortaliser Marilynne Monroe sur porcelaine ou créer de nouvelles figurines à l'effigie des Skywalker, père et fils, les concepteurs, fabricants et distributeurs de ces produits sont probablement passés par l'intermédiaire de VIP pour obtenir les autorisations nécessaires et payer les droits d'image dus.

### Doubler le chiffre d'affaires

Dans les années 80-90, VIP passe dans l'ombre des majors anglo-saxons issus de groupes tels Warner ou Disney.

Lorsqu'il prend la direction de VIP en 2008, Grégoire Parcollet découvre une structure désarmée face à la concurrence et fort peu outillée. L'alternative s'impose en des termes crus : sauver la moitié des emplois ou accepter la fermeture pure et simple de la PME.

Grégoire Parcollet entend redresser l'entreprise. Son objectif : doubler le chiffre d'affaires d'ici 2011. Pour redresser un chiffre d'affaires qui ne dépasse pas 25 % de ce qu'il fut dix ans plus tôt, la stratégie





« Pour une PME comme la nôtre, le 100 % sur mesure c'est nécessaire, et possible en termes de coûts »

Grégoire Parcollet  
Directeur Général  
VIP

s'échafaude sur plusieurs années. Première étape : mettre en place une solution logicielle pour gérer toutes les licences et assurer des interfaces automatisées avec les interlocuteurs externes de la PME. Puis diversifier l'offre, développer des partenariats internationaux, s'implanter en Asie et aux Etats-Unis...

### Créer des outils d'automatisation

Pour l'heure, il s'agit de rationaliser la structure interne. « Pour nous positionner vis-à-vis de la concurrence, il nous fallait des outils plus aiguisés, plus efficaces » explique Grégoire Parcollet. De fait, la gestion des licences repose sur une multitude de tâches administratives. Jusqu'en 2008, elles étaient faites à la main : recueillir les volumes de ventes par région et par produit, les analyser, établir les déclarations pour les autorités fiscales, adresser un reporting aux ayants-droit. Autant de tâches répétitives présentant peu de valeur ajoutée auxquelles s'ajoutent de multiples étapes intermédiaires liées notamment à l'usage de l'image. « Lorsqu'un licencié souhaite créer une paire de chaussons avec l'image de Casimir imprimée sur le dessus - illustre Grégoire Parcollet -, VIP recueille et fait valider par l'ayant droit toutes les étapes, des croquis préliminaires au produit fini en passant par le prototype, les matières et les coloris utilisés ».



T'choupi et ses amis © 2008 Les Armateurs / Néria Productions / TUI / Mélusine Productions. D'après les personnages et l'univers de Thierry Courthin.

Enfin, l'état des ventes et des droits recueillis était réalisé à la main pour chaque licencié. De ce fait, le reporting dépassait rarement une à deux fois l'an, là où la concurrence assurait un reporting mensuel... « L'idéal était d'automatiser tous ces processus pour en faciliter la gestion » résume Grégoire Parcollet.

### Une application taillée sur mesure

Grégoire Parcollet savait précisément ce qu'il voulait. Dans une entreprise de doublage qu'il dirigeait précédemment, il avait choisi et expérimenté les technologies 4D.

La nouvelle dimension SQL de 4D l'a totalement conforté dans ce choix. « Il nous fallait une application capable de travailler et de communiquer via le web.

Avec la v11, 4D a très bien évolué en ce sens » rappelle le PDG.

Avec 4D Server et 7 connexions, la PME dispose aujourd'hui d'un outil informatique taillé à sa mesure, soit :

- une application qui assure 100 % de sa gestion administrative : paie, trésorerie...
- une application de gestion des contrats de licences sous le double angle : ayants droit et licenciés. Cette application assure la gestion complète des droits et des images de 9000 références produits.

L'application restitue également les ventes par licencié, ainsi que les comptes rendus pour les ayants droit : nombre de produits vendus par marché, campagnes promotionnelles en cours... Ces informations sont rafraîchies chaque nuit et permettent ainsi un reporting quotidien.

### Développement : rapidité équivaut à économie

Grégoire Parcollet a confié son cahier des charges à Olivier Drut, développeur expert 4D. « Entre la réception du cahier des charges et la première livraison d'un prototype, il s'est passé un mois » confie Olivier Drut. S'y ajoutent quelques semaines pour la mise au point et pour développer les autres modules nécessaires.

Bref, en quatre mois, les applications internes de VIP étaient opérationnelles.

Avec un immense avantage : le 100 % sur mesure. De plus, il n'a pas été nécessaire de choisir entre développeur PC ou développeur MAC, les développeurs 4D sont affranchis des limites traditionnelles de ces deux systèmes.

### 100 % de MES besoins, sinon rien !

Avant d'opter pour 4D, Grégoire Parcollet avait testé de nombreuses autres solutions du marché. Si certaines répondaient effectivement à 90 % des besoins de la PME, les 10 % restants étaient rédhibitoires.

Car la personnalisation, dans le métier de VIP, est essentielle. Il ne s'agit pas d'offrir aux ayants droit ou licenciés une interface lambda. Lorsqu'ils arrivent dans l'environnement VIP, ils doivent retrouver toute l'ambiance et l'image qui font la spécificité de leur agent.



T'choupi et ses amis © 2008 Les Armateurs / Néria Productions / TUI / Mélusine Productions. D'après les personnages et l'univers de Thierry Courthin.



Sarah Kay © 2009 John Sands, (Australie) LTD. Tous droits réservés.



Par ailleurs, Grégoire Parcollet a largement apprécié la souplesse du développement 4D. « Certaines SSII me demandaient un cahier des charges extrêmement précis. Une PME n'a pas le temps de passer des mois sur un tel travail préparatoire ! ». A cela s'ajoute l'univers MAC très présent dans le monde artistique et culturel. 4D et son universalité PC-MAC répondent parfaitement aux aspirations du secteur. « Pour une PME, un seul développeur qui maîtrise les deux univers, c'est l'idéal ».

### Retour sur investissement immédiat

Equivalent au prix d'une solution du marché, le coût des applications 4D de VIP (licences et développements compris) s'est trouvé amorti dès les premières mesures de réorganisation de la PME. Si les applications 4D représentent le travail d'une dizaine de personnes dont le profil essentiellement administratif n'était plus adapté aux nécessités de l'entreprise, elles redonnent aussi à la PME un dynamisme propre à la relancer. D'ici la fin de l'année, elle embauchera deux nouveaux profils, commerciaux cette fois-ci. Car d'acteur en perte de vitesse, VIP revient sur le marché avec des arguments de poids.

### De nouveaux arguments commerciaux

A l'heure où s'écrit ce témoignage, VIP est dans les startings blocs. D'ici quelques jours, la remontée des ventes par produit, par contrat, par ayant-droit, se fera automatiquement, avec ce double avantage : libérée des tâches administratives, l'équipe VIP pourra se concentrer sur le développement commercial d'une part, elle disposera d'arguments décisifs pour convaincre de nouveaux clients, d'autre part.

Le reporting désormais quotidien sera un sérieux argument face aux pratiques mensuelles de la concurrence. Le fait d'être accueilli dans un environnement entièrement personnalisé contribuera également à la séduction de l'offre VIP. La PME pourra alors passer aux étapes suivantes de diversification et de déploiement international.

### Une rationalisation possible même avec les tiers

Il s'agit maintenant de simplifier les procédures externes. VIP agit comme un axe de transfert international des redevances entre licenciés et ayants-droit. « Nous travaillons avec une



Sarah Kay © 2009 John Sands, (Australie) LTD. Tous droits réservés.

soixantaine de pays. Les licenciés peuvent nous envoyer des redevances d'Allemagne, qu'il nous appartient de transférer vers un ayant-droit aux Etats-Unis » résume Grégoire Parcollet. Entrent en jeu les administrations fiscales, qu'elles soient françaises ou étrangères, auprès desquelles il faut remplir les formulaires ad hoc afin que les sommes soient récupérées convenablement. La prochaine étape des développements consistera justement à créer des interfaces avec ces tiers, pour charger, remplir et récupérer automatiquement les formulaires en ligne à partir des sites des administrations. « 4D permet de s'interfacer directement sur les applications web de ces organismes, qu'il s'agisse de l'administration fiscale allemande ou américaine... ».

### **Parfaitement outillée pour le développement commercial**

VIP a entamé son redéploiement avec un premier site de licences pour le monde de l'enfant. « C'est un secteur où il faut être très proactif pour développer les produits sous licence » souligne Grégoire Parcollet. Il s'agit de trouver des licenciés qui placeront le petit T'choupi sur leurs cartables et trousse à la pro-

chaine rentrée par exemple, ou de ramener sur le devant de la scène les personnages de Alain Grée dont le look "années 70" revient en force.

Attentif à l'évolution des tendances, Grégoire Parcollet souhaite aussi diversifier son offre vers l'architecture, la peinture et à terme, pourquoi pas, l'audiovisuel dont les enjeux de distribution via internet sont particulièrement complexes. Le PDG sait que ses outils informatiques 4D pourront s'adapter tout au long de cette croissance.

### **À propos de VIP**

VIP gère les droits dérivés de propriété à forte notoriété, nationale et internationale, issus principalement de la télévision, de l'édition, du jouet, du cinéma, de l'art de l'architecture et du design. La marque VIP existe depuis 1968. La société actuelle a été créée le 24 septembre 2008 sous forme de SA au capital de 40 000 €, détenu par la société Cyann Holding.

VIP dispose de licences telles que T'choupi, Harry et les dinosaures, Cotoons, Sarah Kay, Casimir, Georges de la Jungle, ou l'image de la Grande Arche de la Défense.

Ses clients se rencontrent aussi bien dans l'industrie du jouet que de l'édition ou du prêt à porter.

[www.vip-licence.com](http://www.vip-licence.com)

### **À propos d'Olivier Drut**

Olivier Drut, ingénieur de formation, est développeur 4D depuis 1987.

Indépendant, il développe notamment des applications 4D pour TOTAL, la région Ile-de-France et le Ministère de la Recherche.

[www.drut.net](http://www.drut.net)

### **À propos de 4D**

Fort de plus de 25 ans d'expérience dans le domaine de l'ingénierie logicielle et des bases de données, le groupe 4D, dont le siège mondial est situé en région parisienne, propose aux développeurs et aux entreprises une plateforme logicielle intégrée permettant d'accélérer et de simplifier le développement et le déploiement d'applications Desktop, Client-Serveur et de Business Internet Applications. Les logiciels 4D sont utilisés dans plus de 70 pays par plus de 7 000 sociétés éditrices de progiciels et intégrateurs de solutions métiers, servant des millions d'utilisateurs finaux.