

INFOELECTRO

Your Connection to the Industry • Fall 2012

Voir au verso
pour le numéro
français

The Winds of INDUSTRY CONSOLIDATION

Inside:

- Adjusting Our Sails
- Capitalizing on Global Market Opportunities
- Data Warehouse – Myth vs. Reality
- Managing Product Stewardship
- Attracting The Next Generation Workforce
- Announcing 2012 Scholarship Recipients

Publication Mail Agreement # 42329515

ELECTRO-FEDERATION CANADA



REALITY

IDW Fast Facts *for Canada*

By: *Sonia Coleman, President, Coleman Unlimited
Marketing & Web Consultant*

With smart phones and tablets in hand, customers are demanding instant access to products online. Smart leaders recognize the need for standardized, automated product data to power distributor web storefronts and e-commerce sites. What better place to get clean, correct data than direct from the manufacturers themselves?

That is the concept behind IDEA's Industry Data Warehouse (IDW): a centralized cloud-based platform to transmit accurate, complete product data direct from manufacturers to distributors.

It sounds pretty straightforward... and yet, many myths clutter the industry still. This became clear at the EFC's Electrical Council's Conference last June when the need for Canadian marketing data became a major discussion topic. We decided to provide insights to address Canadian manufacturers using the IDW. You're invited to continue this conversation and share your thoughts on the EFC website and through the EFC LinkedIn Group.

Myth #1: The IDW doesn't have enough data.

Reality: By leveraging the IDW, distributors can download product information for nearly 2.5 million items representing over 1,500 brands in the electrical industry. The IDW's primary benefit to distributors is that it contains high quality information supplied directly from the manufacturers.

Electrical manufacturers have made tremendous progress populating the IDW with robust marketing content. IDEA has introduced an IDW Bands of Excellence program to recognize the manufacturers leading this initiative, and within three months, the marketing content in the IDW more than tripled. As of August 2nd, twenty-seven manufacturers have populated marketing content for 75 to 100% of their stock products and many are close behind them.

Many Canadian manufacturers currently submit data to the IDW – Cooper Industries Canada, Rockwell Automation Canada are leading the Bands of Excellence program in Canada. Cooper Lighting Canada was the first Canadian company to reach IDEA's highest tier in the IDW Bands of Excellence program.

Myth #2: It's a lot of work to get your data into the IDW.

Reality: Most Canadian electrical suppliers have parent companies that are already sending the majority of their product data to the IDW. Most manufacturers simply need to connect with their staff managing the data and develop a process that includes populat-



Myth vs. Reality

Continued from page 6

ing Canadian price sheets and other product information specific to Canada, such as French descriptions.

Myth #3: It costs a lot of money to use the IDW.

Reality: There is no cost for manufacturers to provide data to the IDW, aside from a small set-up fee for those who aren't already an IDEA customer. The set-up



includes training, support and access to IDEA's data quality experts.

Manufacturers can also use IDEA's professional consulting services to improve data quality and/or outsource the population of their product data, but this is not required.

Many hidden costs, however, do exist for those without the IDW. Time and resources are spent fixing errors and responding to specialized data requests without the benefit of standardized, accessible product information.

Myth #4: The data in the IDW isn't secure.

Reality: The IDW passed security audits with the highest possible ratings, and IDEA's IDW and Industry Data Exchange (IDX) are annually reviewed against security best practices protocol obtained from leaders in technology security. The IDW also enables manufacturers to authorize access for each distributor, ensuring that product and pricing information doesn't end up in the wrong hands. This includes multiple levels of access to pricing structures and secure transmission of net-into-stock (negotiated) pricing.

Myth #5: Canadian distributors aren't asking for manufacturers to provide product data through the IDW.

Reality: Major Canadian distributors are frustrated with inefficient, manual processes that cost them time and money—and sales. Several distributors (Gerrie Electric, Sonepar Canada, Ideal Supply, Rexel Canada Electrical, WESCO Distribution Canada, E.B. Horsman, and Graybar) recently sent letters to Canadian manufacturers explaining why they need robust product data through the IDW. These distributors are asking for transactional, marketing and attributed data to be populated in the next six to nine months.

To find out more, contact Rick McCarten at 647-260-3087 or rmccarten@electrofed.com or Mary Shaw at 703-562-4610 or mshaw@idea-esolutions.com. More information can also be found online at: www.idea-esolutions.com/solutions-services/service/idw.

Sonia Coleman leads strategy at marketing and web firm NeuConcept Productions (www.neuconcept.com). She has been writing about the electrical industry for over a decade. Reach her at sonia@neuconcept.com. ☺



Malaysian products and services are well-known all around the globe for their superior quality and reliability in meeting world-class standards. Just ask our clients in the 200 countries we are supplying to. It is not surprising that Malaysia is rated among the top 20 exporting nations in the world.

Our network of 43 offices worldwide provides information related to Malaysian trade, market insights and business contacts.



Trade Commissioner
Consulate of Malaysia (Trade Office)
First Canadian Place, 100 King Street West
Suite 5130, Toronto, ON, Canada M5X 1E2
T: 416-504-6111 F: 416-504-8315
E: toronto@matrade.gov.my
www.matrade.gov.my

INFO ELECTRO

Votre connexion à l'industrie • Automne 2012

See back
cover for
English edition

Les vents du REGROUPEMENT SOUFFLENT DANS NOTRE INDUSTRIE

À l'intérieur :

- Réglons nos voiles
- Saisissons les avantages d'une stratégie commerciale mondiale
- L'Entrepôt de données - Mythe contre réalité
- Plans de gestion des produits
- Comment attirer la prochaine génération de main-d'oeuvre
- Dévoilement des récipiendaires des bourses de 2012

Mythe contre réalité

Brèves informations sur l'Entrepôt de données de l'industrie («IDW») au Canada

Par: Sonia Coleman, présidente,
Coleman Unlimited Marketing & Web Consultant

Équipés de leurs téléphones intelligents et de leurs tablettes, les consommateurs veulent accéder instantanément aux produits en ligne. Les chefs de file reconnaissent le besoin de normaliser et automatiser les informations sur les produits afin d'activer les vitrines virtuelles et les sites électroniques des distributeurs. Les fabricants eux-mêmes ne représentent-ils pas la meilleure source pour obtenir directement des données exactes?

L'Entrepôt de données de l'industrie («Industry Data Warehouse – IDW») d'IDEA repose sur ce concept: une plate-forme de collaboration en nuage centralisée, pour transmettre, des fabricants

aux distributeurs, des données sur les produits à la fois exactes et complètes.

Cette vision paraît très simple...cependant, plusieurs mythes existent encore. Nous nous en sommes rendu compte au cours de la conférence du Conseil électrique de l'ÉFC en juin dernier, car les débats sur le besoin d'avoir des données commerciales canadiennes ont pris beaucoup d'ampleur. Nous avons alors décidé de poursuivre ces discussions avec les fabricants qui utilisent l'Entrepôt de données. Nous vous invitons à le faire et à donner votre avis sur le site de l'ÉFC et par l'intermédiaire du Groupe LinkedIn ÉFC.

Mythe n°1: L'Entrepôt de données n'a pas suffisamment d'informations.

Réalité: Les distributeurs peuvent tirer parti de l'Entrepôt de données en téléchargeant les caractéristiques de près de 2,5 millions de produits représentant plus de 1 500 marques dans l'industrie électrique. Pour les distributeurs, le principal avantage est la qualité des données fournies directement par les fabricants.

Les fabricants de produits électriques ont fait d'énormes progrès pour alimenter l'Entrepôt de données avec des informations commerciales de qualité. IDEA a lancé le programme du Cercle d'Excellence («IDW Bands of Excellence program») pour rendre hommage aux fabricants à l'origine de cette initiative, et, trois mois après, le contenu commercial dans l'entrepôt de données a plus que triplé. Depuis le 2 août dernier, vingt-sept fabricants ont fourni le contenu commercial de leurs produits en stock (de l'ordre de 75 à 100%) et de nombreux autres fabricants suivent de près.

De nombreux fabricants canadiens transmettent actuellement des informations à l'Entrepôt de données. Cooper Industries Canada et Rockwell Automation Canada sont les chefs de file du Cercle d'excellence au Canada. De plus, Cooper Lighting Canada a été le premier fabricant canadien à avoir atteint au sein d'IDEA le plus haut niveau du Cercle d'excellence.



Mythe contre réalité

Suite de la page 6

Mythe n°2: L'entrée de données dans l'Entrepôt de données représente une énorme tâche.

Réalité: Pour la plupart des fabricants de produits électriques au Canada, c'est leur société mère qui fournit déjà des informations sur leurs produits à l'Entrepôt de données. Dans leur cas, il suffit alors de se mettre en contact avec leurs confrères qui administrent les données et d'élaborer des systèmes permettant d'y inclure des données sur les tarifs canadiens et les spécificités des produits canadiens, comme, par exemple, les descriptions en français.

Mythe n°3: L'utilisation de l'Entrepôt de données coûte cher.

Réalité: À l'exception d'un montant initial réservé aux fabricants qui ne sont pas encore clients d'IDEA, il n'y a aucun frais pour transmettre des données à l'Entrepôt de données. Les frais initiaux incluent la formation, le soutien technique et l'accès à l'expertise d'IDEA. Les fabricants peuvent aussi avoir recours aux conseils professionnels d'IDEA afin d'améliorer la qualité des données et/ou leur confier l'entrée de ces données, ceci n'étant pas obligation.

Cependant, de nombreux frais cachés existent pour ceux qui n'utilisent pas l'Entrepôt de données. En effet, ne pouvant pas profiter d'un accès à l'information standardisée sur les produits, temps et ressources sont gaspillés pour corriger les erreurs et répondre à des demandes très particulières.

Mythe n°4: Les données dans l'Entrepôt de données ne sont pas sécurisées.

Réalité: L'Entrepôt de données a réussi avec succès les audits de sécurité effectués par la Digital Defense Inc. en obtenant la cote la plus élevée. L'Entrepôt de données d'IDEA et le «Industry Data Exchange (IDX)» sont soumis à un contrôle annuel en fonction du protocole de pratiques exemplaires déterminées par des leaders en matière de sécurité des technologies. L'Entrepôt de données permet aussi aux fabricants d'autoriser l'accès à chaque distributeur, évitant ainsi que les données commerciales les concernant se retrouvent entre de mauvaises mains. L'Entrepôt de données offre des niveaux d'accès multiples aux structures de tarification et la transmission sécurisée des prix négociés.

Mythe n°5: Les distributeurs au Canada n'exigent pas des fabricants l'accès aux données de leurs produits par l'intermédiaire de l'Entrepôt de données.

Réalité: La plupart des distributeurs canadiens sont exaspérés par les systèmes manuels et inefficaces qui leur coûtent du temps et de l'argent – et bien sûr des ventes. Plusieurs distributeurs (Gerrie Electric, Sonepar Canada, Ideal Supply, Rexel Canada Electrical, WESCO Distribution Canada, E.B. Horsman et Graybar) ont récemment fait parvenir des lettres aux fabricants canadiens expliquant leur besoin d'avoir accès à des données de qualité par l'intermédiaire de l'Entrepôt de données. Ces distributeurs exigent que les données transactionnelles, commerciales et attributaires soient disponibles dans un délai de six à neuf mois.

Pour de plus amples renseignements, veuillez contacter Rick McCarten au 647-260-3087 ou rmccarten@electrofed.com ou Marie Shaw au 703-562-4610 ou mshaw@idea-esolutions.com. Des informations complémentaires sont aussi disponibles en ligne sur: www.idea-esolutions.com/solutions-services/service/idw.

Sonia Coleman est responsable de stratégies au sein de la société en commercialisation et en ligne NeuConcept Productions (www.neuconcept.com). Depuis plus de dix ans, elle a écrit de nombreux ouvrages sur l'industrie électrique. Pour la contacter : sonia@neuroconcept.com.

optimiz

Trouvez le **e** qui vous manquait à www.idea-esolutions.com.

Pour connaître les dernières nouveautés et formations d'affaires électroniques du domaine électrique, visitez notre site Web.

« L'Industry Data Exchange (IDX) d'IDEA a su redonner à Eaton la visibilité et la fiabilité nécessaires pour améliorer son service à la clientèle. En comparant avec notre précédent fournisseur RVA les épargnes réalisées grâce à IDX permettent de garder notre EDI profitable dans l'ensemble de notre commerce électronique. »

— Jennifer Winkelvoss, Eaton

« Le personnel d'IDEA ont non seulement mis notre projet en œuvre mais l'ont fait en prenant soin de nos besoins. Leur implication était à 100 pour cent et ils sont demeurés jusqu'à ce que le travail soit terminé. »

— Bob Shapiro, Franklin Empire

Unleash the power of e



POUR LES NOUVELLES ET ÉVÉNEMENTS, BALAYER LE CODE QR AVEC VOTRE APPLICATION TÉLÉPHONE

Plusieurs membres d'ÉFC utilisent déjà nos solutions et services reconnus par l'industrie et obtiennent une opération allégée, une efficacité augmentée, un flux de données synchronisé, un processus simplifié et des systèmes uniformisés. Vous désirez savoir comment en profiter, veuillez nous contacter au **866-479-0484** ou à info@idea-solutions.com.