

Business Intelligence



Dématisation et Processus



Finance



Gestion



Gestion de la relation client



Maintenance assistée par ordinateur



Voyages et frais professionnels



Caractéristiques techniques

. PRISME sur AS 400

. ETL SUNOPSIS

. Restitution des données avec COGNOS IMPROMPTU et POWERPLAY en version française et espagnole

. Réseau local avec accès direct par profil

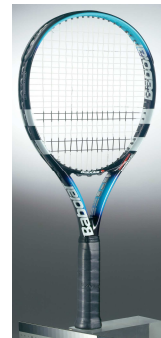
. Accès VPN (réseau virtuel) pour les filiales

. Gestion des cubes sur serveur

D I M O
gestion

TEMOIGNAGE

Babolat



En phase de prise de parts de marché, **BABOLAT** s'appuie sur ses outils décisionnels pour renforcer son activité et se hisser à la deuxième place mondiale

Dans un marché très concurrentiel, depuis cinq générations, Babolat reste un nom incontournable dans les sports de raquette (tennis, badminton, squash).

Un an après l'invention officielle du tennis, Pierre Babolat crée les premiers cordages de tennis en boyaux naturels. Sur le terrain, le joueur teste et éprouve le matériel avec toujours plus d'exigences. C'est pourquoi, depuis 125 ans, Babolat invente, innove et conçoit de nouveaux produits et a su s'imposer sur tous les courts du monde, à toutes époques.



Basée à Lyon, la société emploie 200 personnes, pour un CA 2003 de 52 M€ dont 80% à l'export.

Plusieurs filiales implantées en Italie, Espagne, Allemagne, Autriche, Brésil et Etats-Unis s'ajoutent aux 3 sites français pour assurer la fabrication de l'équipement réservé exclusivement aux sports de raquettes : raquettes et cordes essentiellement, mais aussi volants, balles et chaussures...

Deux objectifs majeurs : homogénéiser les indicateurs et mettre à disposition d'un

maximum d'utilisateurs les chiffres de l'entreprise.

Lors des réunions commerciales apparaît le problème de la grande diversité des supports présentés, des statistiques et tableaux trop hétérogènes aux référentiels manquant d'unité.

Olivier PILLAT, Directeur des Systèmes Informatiques et Logistique, lance début 2002 le projet Décisionnel dans le but de :

- ne « plus faire de l'informatique un passage obligé »,
- rendre autonome l'équipe commerciale pour son reporting de données,
- permettre aux commerciaux d'assurer la présentation et un suivi personnalisé de leurs données,
- avoir un même référentiel avec les mêmes indicateurs.

Après un tour de marché, deux prestataires sont retenus.

Le projet concernant toute la pyramide de l'entreprise, l'ensemble du Comité de Direction, élargi à la population commerciale, assiste à la démonstration d'un cube d'essai élaboré avec des données BABOLAT.

A l'unanimité, la solution décisionnelle présentée par **DIMO GESTION** séduit pour sa convivialité, son ergonomie et surtout sa rapidité.

...



Business Intelligence



Dématérialisation et Processus



Finance



Gestion



Gestion de la relation client



Maintenance assistée par ordinateur



Voyages et frais professionnels



Siège social

590, allée des Hêtres

69760 LIMONEST - France

Tél. : 33 (0)4 72 86 01 90

Fax : 33 (0)4 72 86 01 99

Agence de Paris

Immeuble Mission Marchand

56, boulevard de la Mission Marchand

92400 COURBEVOIE - France

Tél. : 33 (0)1 72 89 92 10

Fax : 33 (0)1 72 89 92 19

www.dimo-gestion.fr

www.dimo-decisionnel.fr

D I M O
gestion

TEMOIGNAGE **Babolat**



Les trois phases de la conduite de projet de Dimo Gestion

• La phase préparatoire

Très précise et approfondie, elle consiste à :

- analyser et recenser les besoins pour définir la liste des données à restituer,
- construire les modèles de données du datawarehouse,
- associer champ par champ (mapping) la source de données (AS 400, données de production, etc...) et la cible (datawarehouse) en fonction des règles de gestion propres à BABOLAT.

• La phase de développement

Avec les installations successives de :

- **Sunopsis** pour alimenter les données,
- Cognos **Impromptu** pour alimenter les cubes,
- Cognos **Transformer** pour générer les modèles et les cubes,
- Cognos **Powerplay** pour restituer et analyser les données.

• La formation des administrateurs et utilisateurs

Le projet BABOLAT : deux mois entre le lancement et l'utilisation du 1er cube par 30 utilisateurs

• Le 1er cube marketing / ventes

La projet commence début novembre 2002 et aboutit en une dizaine de jours à la construction des modèles.

Parallèlement débutent les formations techniques de l'équipe projet composée de Olivier Pillat et de son adjointe, responsable des ventes export : **requête sur Impromptu &**

restitution des données sur Powerplay.

• La formation des utilisateurs

A la suite, par transfert de compétences, **30 utilisateurs** nomades sont rapidement formés grâce à l'ergonomie intuitive de Powerplay (1/2 journée par groupe de 3 ou 4) : service commercial et marketing, direction financière, direction générale, logistique et technique.

Le cube en place fin 2002 est utilisé au siège pour gérer les ventes globales du siège et des filiales françaises et étrangères. Chaque filiale a ses cubes personnalisés suivant l'activité, le niveau de détail souhaité, etc...

Autonomie et réactivité en toute sécurité

Un **accès sécurisé** en fonction des profils et des responsabilités permet

- à chaque responsable : d'obtenir ses propres données, fiables, aux indicateurs pertinents. Il a ainsi une vision complète, globale ou détaillée, des historiques, du portefeuille et de la situation dans la zone commandée,

- à la direction : de visualiser l'ensemble de l'activité, du global au détail,

- au marketing : d'avoir une plus grande réactivité dans l'implantation des nouveaux produits ou lors du lancement des campagnes de promotion grâce à un traitement de l'information accéléré et plus complet.

Au terme de ce projet, Olivier Pillat conclut ainsi : « Le gain de temps est évident pour accéder aux informations sans passer par le service informatique. Les informations plus précises rendent notre action plus efficace et plus productive ».