

Business Intelligence



Dématérialisation et Processus



Finance



Gestion



Gestion de la relation client



Maintenance assistée par ordinateur



Voyages et frais professionnels



Caractéristiques techniques

. ERP Movex V12 sur Sun Solaris - Base Oracle

. IMPROMPTU et POWERPLAY via Portail Web Upfront et serveur dédié SQL Server 30 utilisateurs

- ETL Sunopsis

D I M O
gestion

TEMOIGNAGE

FUJI MEDICAL SYSTEMES France obtient une maîtrise totale de son logiciel de gestion et une autonomie dans la production des états par la mise en place d'un datawarehouse

Fuji Médical Systèmes France est le distributeur exclusif en France des produits d'imagerie médicale de Fujifilm (Japon) depuis le 1^{er} janvier 1989. Son activité s'exerce essentiellement dans les unités de radiologie (hôpitaux, cliniques et cabinets privés) et est basée principalement sur la commercialisation de :

Produits consommables

- Films de radiologie générale
- Films de mammographie
- Films de reprographie laser

Équipements de haute technologie

- La numérisation des images de radiodiagnostic conventionnel et mammographie numérique ainsi que l'ouverture vers la gestion informatique des dossiers de "patients radiologiques",
- L'impression laser sur film de toute image électronique médicale (scanner à rayons X, échographie, radiographie numérisée...).

Nécessité de mise en place d'une solution décisionnelle

M. Lengagne intègre Fuji Médical Systèmes en 2002, en qualité de DSI, afin de remplacer le système de gestion.

Son expérience du domaine de l'ERP confirme la nécessité de lui associer un outil décisionnel pour la restitution des données. L'acquisition d'une solution décisionnelle lui permet d'atteindre son objectif : la mise en place de tableaux de bord destinés à pallier les inévitables carences de Movex en la matière.

Initialement, M. Lengagne acquiert des licences Cognos afin de tester la viabilité du projet. Associé à une infrastructure technique et serveur dédié, une personne est spécialement recrutée pour piloter l'étude et sa mise en œuvre. « Aujourd'hui en phase de maturité et ancrée dans le fonctionnement de l'entreprise, une deuxième personne à mi-temps permet de démultiplier notre capacité à produire rapports et analyses. » affirme M. Lengagne.



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 Héliers

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



Le choix DIMO Gestion

Afin d'accélérer le projet, M. Lengagne choisit DIMO Gestion comme partenaire. **Par son expertise et sa connaissance fine des solutions Cognos**, DIMO Gestion apporte ses compétences pour la **modélisation de leur datawarehouse** et les forme sur des fonctionnalités jusqu'alors non exploitées.

Face à la présence de sources d'information multiples, DIMO Gestion préconise pour l'extraction des données, la mise en place de **l'ETL Sunopsis, élément indispensable à la mise en production du datawarehouse**.

Celui-ci permet une transition en douceur entre les données de l'ancien système et le nouvel ERP par la production d'états mixtes.

Auparavant, il fallait extraire les données de l'ERP pour les injecter de façon artisanale dans les outils Cognos sans les automatismes ni la souplesse nécessaires à une exploitation régulière. Selon les extractions réalisées, les données pouvaient être différentes. Désormais, celles-ci sont mises directement à disposition dans les catalogues et **chacun dispose de la même information**.

Déploiement du projet

Un premier cube Powerplay est exploité courant 2003 pour la gestion

commerciale (analyse des commandes et factures) puis un second orienté comptabilité un an plus tard. Un déploiement au service technique est envisagé sur 2005 et viendra augmenter les 30 utilisateurs actuels.

La diffusion des rapports est réalisée via intranet de façon totalement sécurisée. Chaque utilisateur via internet explore accède à un portail dans lequel sont publiés les rapports selon une fréquence définie.

Les bénéfices

M. Lengagne souligne la satisfaction unanime engendrée par la mise en place du datawarehouse.

Pour le service informatique :

- répondre à n'importe quelle demande d'analyses en toute autonomie et ce, en un temps record. Une équipe de deux personnes assure réactivité, souplesse et **maîtrise totale du système de gestion**.

Pour les utilisateurs :

- travailler sur des **données à jour, d'origine certifiée et totalement fiables**.

Pour la société :

- avoir une maîtrise totale de son logiciel de gestion et une **autonomie dans la production des états**,
- **accéder à une puissance d'analyse** inégalée particulièrement grâce aux cubes dont la mise en place va bien au delà de la production d'états et permet aux dirigeants de prendre du recul.

