

Business Intelligence



Dématérialisation et Processus



Finance



Gestion



Gestion de la relation client



Maintenance assistée par ordinateur



Voyages et frais professionnels



D I M O
gestion

TEMOIGNAGE



AMBRE :

la réussite d'un projet décisionnel

Le prestige d'une marque française

Materne-Boin, fleuron du secteur agroalimentaire, représente aujourd'hui : 510 personnes, 3 sites en France (siège à Limonest) et un chiffre d'affaires de plus de 200 millions d'euros. En 1994, Materne quitte Danone et intègre HILLSDOWN HOLDINGS FOODS (HHF). Dans un contexte capitalistique effréné, Materne-Boin fait de ses marques (Finger, Materne-Boin...) son fond de commerce et met un point d'honneur à garder son indépendance technique.

Ses produits sont distribués via 4 réseaux : le grand public, le circuit professionnel via les cash&carry et la restauration collective, le circuit industriel pour lequel Materne-Boin est fournisseur de matière première (coulis de fruit, nappage chocolat, fruit...) et enfin l'export (Union Européenne, Japon, Israël...)



Materne-Boin depuis mai 2001, souligne que pour la réussite d'un projet :

- « il faut **choisir les bonnes personnes** ». Aussi, il s'entoure d'un directeur d'enseigne et du responsable du Contrôle de Gestion. Ce projet, de type transversal, doit porter **un nom fédérateur**. Une consultation par mail permet rapidement de le baptiser **AMBRE** : Analysis Materne-Boin Reporting Executive.

- « je préfère **un environnement totalement dédié au décisionnel** » ,indépendant de l'ERP, ouvert à tout type de données, avec la création d'un datawarehouse.

Le choix **COGNOS** s'explique par la possession d'une dizaine de licences datant de l'acquisition de **MOVEX** d'Intentia en septembre 99.

Travailler, Qualifier et Unifier l'information

AMBRE : un projet "révolutionnaire"

Pourquoi un projet décisionnel ? Un constat simple est fait : 3000 pages de chiffres par mois à lire, une course après les chiffres, des clients non visités....

Laurent BORRET, responsable des systèmes d'information de

Le projet présente deux facettes :

- La **phase de restitution** avec la solution **COGNOS** : Powerplay
- La **planification financière** (saisie du budget des ventes, simulation du compte d'exploitation par client/produit) avec la nécessité d'un outil fédérateur pour rediffuser l'information : DB2 OLAP pour la saisie et **COGNOS**

Caractéristiques techniques

. ERP sous **AS400** : **MOVEX** d' **INTENTIA**

. **20 licences POWERPLAY**
12 utilisateurs

. **Accès web par le portail UPFRONT**

...

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



pour la restitution des données (volume, marge et coûts de structure).

La Charte Projet bâtie en mars 2002 par Dimo gestion en définit le périmètre. En effet, la base du projet est bien la définition des besoins de chaque service (commercial, direction, logistique, production, administration des ventes) en terme d' **indicateurs** (CA facturé, net...) et de **dimensions** (clients, produits...) ainsi qu' un recensement des différents types d'états existants. Le but du projet étant bien sûr :

- d'unifier les sources d'information
- de faire dialoguer les services entre eux.

1 mois et demi est nécessaire à la construction du datawarehouse. 2% des données proviennent d' Excel et le reste de MOVEX. 2 cubes sont réalisés à fin juin :

- Un **cube "comptable"** mensuel comparatif N et N-1 : analyse des mouvements comptables sur 7 axes analytiques, suivi des 6 niveaux de remises.

- Un cube "**Analyse des Ventes et Marges**" journalier éclaté à la semaine avec le portefeuille commandes : création de hiérarchies produits spécifiques pour le marketing et le commercial, définition d'attributs spécifiques pour des analyses pointues.

Grâce à une formation rapide et de qualité, assurée par Dimo gestion et une prise en main facile des outils COGNOS, le premier rapport est créé en juillet et chacun réalise à présent ses propres rapports. Seuls 2 rapports communs sont construits pour le comité de direction.



Une connexion web par le portail UPFRONT permet un accès rapide à l'information.

Une trentaine de rapports existent maintenant dans l'entreprise. Les cubes permettent d'accéder aux niveaux de détails codes articles (plus de 2000) et codes clients.

Plus question de faire marche arrière

Le projet a permis un recentrage des collaborateurs sur leur métier avec un objectif commun : développer le chiffre d'affaires.

- le 1er jour du mois , le chiffre est là : **les commerciaux deviennent proactifs.**

- **le contrôleur de gestion devient analyste d'information.** Il pilote l'élaboration budgétaire et simule des résultats en temps réel au lieu de passer du temps à consolider des fichiers excel hétérogènes.

- chaque utilisateur est **autonome dans la création de ses rapports** et ne dépend donc plus du service informatique.

Le déploiement des solutions décisionnelles COGNOS ont permis d'obtenir une meilleure visibilité, une réactivité accrue et des gains de productivité importants.

Loffre crée la demande

Le chef d'un projet décisionnel doit être visionnaire et devenir son ambassadeur. En effet, les besoins se modifient donc la demande en interne évolue. La définition des indicateurs doit tenir compte d'une certaine pérennité. Il faut réfléchir aux bons indicateurs pour que chacun retrouve ses propres données. En 2003, un projet d'extension au service logistique et production s'impose.