

Décisionnel  
Elaboration  
budgétaire



Finance  
Gestion



Gestion de la  
relation client



Maintenance  
assistée par  
ordinateur



Portail  
collaboratif



Voyages &  
déplacements



#### Siège social

Parc Sans Souci

127, chemin Vert

69760 LIMONEST

Tél. : 33 (0)4 72 86 01 90

Fax : 33 (0)4 72 86 01 99

#### Agence de Paris

Elysées La Défense

7C, place du Dôme

92056 PARIS LA DEFENSE - France

Tél. : 33 (0)1 72 89 92 10

Fax : 33 (0)1 72 89 92 19

[www.dimo-gestion.fr](http://www.dimo-gestion.fr)

[www.gmao.com](http://www.gmao.com)

[www.notilus.com](http://www.notilus.com)

D I M O  
gestion

## TEMOIGNAGE



**Cognos Planning, une architecture full web unique aux financiers et commerciaux répartis dans 35 pays, pour une gestion budgétaire multi-devises parfaitement rationalisée.**

**L**e leader mondial du soin et de la cosmétique haut de gamme.

Société familiale française créée en 1954, Clarins est devenu, avec un chiffre d'affaires 2005 d'un milliard d'euro et un effectif de 6000 collaborateurs, le **n°1 mondial sur le marché dit « sélectif » du soin, du maquillage et du parfum. 80% des ventes du groupe sont réalisées à l'international à travers un réseau de 140 agents, 17000 points de vente et 20 filiales.** Parmi ces filiales, quatre d'entre elles se répartissent le marché des distributeurs agréés dans les pays sans filiale et en duty free tout en couvrant par ailleurs leur marché domestique. C'est le cas de la **filiale Suisse**, qui est donc confrontée à une gestion budgétaire particulièrement complexe puisqu'elle doit élaborer un budget pour son marché interne ainsi **qu'un budget différent pour trente cinq pays et de nombreux types de clients, chacun avec des spécificités notamment en termes de mode de calcul, de structure et dans des devises différentes.**

**F**aciliter le processus budgétaire, limiter le nombre de saisie, fiabiliser les données... **les besoins de Clarins Suisse.**

Pour réaliser son process budgétaire, Clarins Suisse procède par échange de fichiers par e-mail. Ainsi, le service financier repartit aux commerciaux basés dans différents pays des centaines de feuilles de calculs ; les commerciaux remplissent manuellement toutes leurs données, les envoient au service financier qui

compile sous MS Office Excel. **Ce système induit deux problèmes principaux : la lenteur dûe aux allers-retours de données, aux très nombreuses saisies, aux vérifications et compilations des informations et le manque de fiabilité des données intégrées.** M. Ducret, Directeur Financier de Clarins Suisse explique « avec Excel, on se demande toujours si on travaille sur les bons chiffres et la bonne version du fichier, nous passons notre temps à vérifier des feuilles de calculs ; sans compter que les fichiers, aux lignes Excel interminables sont tellement lourds qu'on ne peut plus les envoyer par e-mail ». La compilation des données est particulièrement difficile, et le contrôleur de gestion ne peut plus l'assumer seul. Las de cette gestion budgétaire fastidieuse, la filiale Suisse se met à la recherche d'une solution qui réponde à ses besoins, résumés en trois points par le Directeur Financier : **« faciliter le processus budgétaire, limiter le nombre de saisies, fiabiliser les données ».**

**U**ne collaboration efficace.

Afin de répondre à ces trois objectifs et pour construire son cahier des charges, Clarins Suisse est accompagné par BSP Consulting, cabinet de conseil indépendant, expert en assistance à la maîtrise d'ouvrage et à la conduite du changement. Le cahier des charges souligne que **la solution retenue doit être collaborative et partagée entre financiers et commerciaux présents dans plusieurs pays.** Elle doit également être **puissante et évolutive** pour pouvoir ajouter facilement au budget un produit, une gamme etc. Au-delà de ces exigences, Clarins Suisse recherche un prestataire expert et capable de mettre en place

Décisionnel  
Elaboration  
budgétaire



Finance  
Gestion



Gestion de la  
relation client



Maintenance  
assistée par  
ordinateur



Portail  
collaboratif



Voyages &  
déplacements



#### Les besoins:

- faciliter l'élaboration budgétaire
- Limiter le nombre de saisie
- Fiabiliser les données

#### Solution déployée:

Cognos Powerplay  
Cognos Planning

#### Les bénéfices:

- L'interactivité entre commerciaux et financiers pour une meilleure responsabilisation et implication de tous dans le budget
- Des données plus fiables: les informations sont centralisées dans un même outil et vérifiées automatiquement, aucun risque d'erreurs.
- Des gains de temps substantiels: dans la saisie (les commerciaux n'ont plus que deux chiffres à saisir) dans la collecte et surtout dans la consolidation de l'information.
- Une analyse de la performance: les commerciaux disposent au jour le jour de données très précises sur leur vente. Le groupe dispose d'une vision générale et consolidée des dépenses et recettes pour une analyse poussée des meilleures pratiques.

#### Environnement technique:

Serveur Windows 2003, pentium IV,  
3,4 mgh, 3,5 giga

#### Base de données SQL

Utilisation réseau Intranet & Eternet  
ERP JD Edward

la solution dans le délai restreint de deux mois.

**Le cabinet de conseil préconise alors à Clarins Suisse la solution leader du marché, Cognos Planning et son déploiement par DIMO Gestion, premier intégrateur de Cognos en France. Convaincu par la présentation de Cognos Planning, Clarins l'est tout autant de DIMO Gestion et décide de lui confier le projet.**

DIMO Gestion lui a déjà démontré son sérieux aux cours de projets de gestion des notes de frais ou encore de liasses fiscales. En deux mois le logiciel est opérationnel et tous les utilisateurs sont formés. La très bonne préparation en amont du cahier des charges, notamment dans l'identification des formules et calculs importants, a facilité le paramétrage de la solution et son adaptation aux besoins de Clarins. La formation, poussée pour le service financier est limitée à une présentation de deux heures pour chaque commercial utilisateur. M. Ducret explique « le transfert de compétence s'est passé sans aléa car la solution est simple et intuitive et car les équipes ont été très disponibles ».

**L**a mise en place d'un outil collaboratif pour des bénéfices partagés.

Aujourd'hui, les commerciaux répartis à travers l'Europe et le service financier collaborent sur une architecture unique. **Cette mutualisation de l'information, clé de voûte du projet, apporte des bénéfices à tous les niveaux.** M. Ducret souligne : « nous connaissons une amélioration considérable de la communication grâce à la réorganisation des flux d'informations ; tout le monde travaille sur la même solution, a donc le même niveau d'information et une même vision de la réalité ».

**La collecte des ventes et dépenses prévisionnelles à travers l'Europe et dans différentes devises est simplifiée.** Les commerciaux, où qu'ils soient, grâce à la solution full web, entrent dans Cognos uniquement deux chiffres : les données par marque et par client. Calculs automatiques, verrous sur certaines cases, alertes facilitent largement la saisie. M. Ducret indique « l'ensemble de l'équipe, même les plus réticents, a réalisé que Cognos est simple, intuitif et facilite le travail de tout le monde ».

A partir des chiffres saisis par les commerciaux, le service financier consolide les données et établit un budget prévisionnel pour l'année suivante.

**Cette étape voit les gains de productivité les plus importants.**

M. Ducret précise « le contrôleur de gestion devait s'entourer de stagiaires pour faire correspondre les fichiers entre eux, **le match interminable de données est remplacé par une compilation automatique** ». Ce budget est ensuite très facilement réajustable selon des étapes de reforecasting intermédiaires.

Au-delà des gains de temps pour élaborer le budget, **Cognos offre des potentialités très importantes pour mesurer la performance et chacun peut se connecter à la solution pour disposer d'indicateurs de mesures à son niveau.**

Les décisionnaires du groupe croisent les données entrées par les commerciaux, celles issues de Powerplay et celles de l'ERP JDE pour extraire des analyses très poussées. **Ils étudient notamment les ventes par marque** (par exemple pour Thierry Mugler) **et par sous marque** (pour chaque produit de Thierry Mugler : Angel, A men...); **mais aussi les ventes par clients, pour chaque devise, par pays, par activité** (parfum, soin et maquillage) **pour différentes périodes** (retrocalcul, projection dans l'avenir...). Cognos est également apprécié pour sa capacité de simulation budgétaire qui sert d'aide à la décision. Pour exemple, elle a récemment permis de calculer le seuil de négociation de marge avec un client.

Pour les commerciaux, Cognos apporte une très riche source d'informations en termes de reporting. « Les commerciaux apprécient beaucoup cette partie car une connexion Internet suffit pour qu'ils trouvent les chiffres de leur vente par marque, par client, par gamme et ainsi savoir où ils en sont dans leur budget ». Chaque commercial voit aussi les impacts de ses propres chiffres dans le budget global, ce qui le responsabilise bien davantage que de remplir des cases dans des dizaines de tableurs.

M. Ducret explique en conclusion « nous avons atteints une communication efficace entre les différents utilisateurs impliqués dans le processus budgétaire. Le cahier des charges et les délais ont été respectés par DIMO Gestion et les gains de la mise en place de la solution sont inestimables puisqu'ils tiennent à la fiabilité des données, à des gains de temps dans l'élaboration budgétaire et à une meilleure capacité d'analyse et de décision ».



D I M O  
gestion