



Lallemand obtient des informations sur ses marges globales

Accélération de la production de rapports et de la planification budgétaire

Présentation

Défi commercial

En raison de sa présence dans plusieurs secteurs d'activités et de ses diverses unités opérationnelles réparties dans le monde entier, Lallemand avait du mal à avoir un aperçu précis de son rendement commercial et à faire le suivi de ses budgets. L'entreprise souhaitait générer des rapports plus cohérents, plus rapidement et plus facilement. Elle désirait aussi accélérer la création des budgets de ventes et de dépenses.

Solution

En collaboration avec Globalsult, un des principaux partenaires d'affaires d'IBM, Lallemand mit en place la solution IBM® Cognos® Business Intelligence en plus d'un entrepôt central de données, en utilisant IBM Cognos Data Manager pour extraire et transformer les données de ses systèmes opérationnels. L'entreprise implanta aussi IBM Cognos Planning qu'elle est actuellement en train de mettre à niveau vers la version Cognos TM1® d'IBM.

Lallemand est une entreprise canadienne qui conçoit, fabrique et distribue de la levure, des bactéries et d'autres ingrédients dérivés des microorganismes utiles à l'industrie de la boulangerie-pâtisserie, aux brasseries, à l'industrie de l'alimentation animale, à l'industrie pharmaceutique, et utilisés à d'autres fins reliées aux aliments et à l'agriculture. En raison de ses nombreuses acquisitions, Lallemand est passée d'une entreprise comptant 600 employés en 1998 à plus de 2 400 répartis dans 36 pays sur 5 continents aujourd'hui.

Comptant des unités commerciales à travers le monde entier, il était difficile et long pour Lallemand d'avoir un aperçu précis des budgets et du rendement. Les directeurs des ventes et des achats avaient tendance à créer leurs propres tableurs hautement complexes lors de leur budgétisation et planification, en se servant de données rapportées par des systèmes opérationnels hétérogènes. Non seulement cela résultait-il en délais et perte d'efficacité quand venait le temps de clore les données financières de fin de mois, mais le risque d'erreurs augmentait et il devenait presque impossible d'obtenir à temps des informations sur les marges bénéficiaires.

« L'industrie de la boulangerie-pâtisserie est caractérisée par des marges bénéficiaires peu importantes, il est donc primordial de pouvoir connaître l'incidence que des changements pourraient avoir sur les coûts sous-jacents » dit Dominique Courchesne, chef de projet Cognos chez Lallemand. « Par le passé, il fallait investir beaucoup de temps et d'efforts pour regrouper les données et les manipuler dans des tableurs. Par conséquent, il fallait beaucoup de temps pour générer des informations significatives sur les coûts, les marges et la rentabilité. La situation n'était pas si différente pour d'autres aspects des informations de gestion, de planification et de budgétisation. »

Créer un entrepôt de données

Pour ne pas nuire à ses activités commerciales, et afin de protéger ses investissements en systèmes adaptés aux besoins spécifiques aux environnements d'affaires régionaux, Lallemand décida de mettre sur pied un entrepôt de données central qui regrouperait et normaliserait les données provenant de tous les différents systèmes et qui constituerait l'unique source de référence pour l'intelligence d'affaires.



Avantages commerciaux

- Clôture financière accélérée à la fin de chaque mois.
 - Gain de 4 jours chaque mois pour chacun de ses 200 directeurs commerciaux.
 - Budgets de ventes complétés trois fois plus vite qu'avant.
 - La solution fournit une seule version de la vérité, alors que toutes les données importantes sont conservées au même endroit.
-

Au départ, Lallemand commença par un projet pilote au sein de sa division nord-américaine des produits de boulangerie et de pâtisserie et implanta IBM Cognos Data Manager afin de recueillir des données opérationnelles auprès des multiples systèmes source pour ensuite les charger vers son entrepôt de données. Le projet pilote ne comprenait que les budgets de ventes consolidés. Grâce à Cognos Business Intelligence d'IBM pour la production des rapports et l'analyse, les améliorations constatées au niveau de la vitesse et de la transparence dans la production des rapports furent telles qu'on décida de poursuivre l'expansion de l'environnement Cognos au sein de Lallemand.

« La mise sur pied d'un entrepôt de données central et l'introduction de Cognos provoqua un changement dans la culture d'entreprise de Lallemand » déclare Dominique Courchesne. « Les utilisateurs de l'entreprise purent rapidement et facilement avoir accès à des données de ventes et de budgets cohérentes et réelles, ce qui leur permit de prendre de meilleures décisions. Nous avons aujourd'hui étendu Cognos aux dépenses commerciales des divisions nord-américaines, et nous poursuivons cette expansion afin d'inclure d'autres régions et secteurs d'activités. Nous avons également implanté Cognos Planning d'IBM. Il devait au départ servir pour les budgets de ventes, mais nous l'utilisons aujourd'hui pour plus de 70 applications de planification actives réparties sur de nombreux secteurs opérationnels.

Des rapports flexibles

Avec l'utilisation de Cognos Business Intelligence, Lallemand a développé une interface unique qui permet d'accéder facilement à plus de 200 rapports interactifs prédéfinis. Ces derniers sont conçus pour répondre aux besoins de différents types d'utilisateurs, qu'il s'agisse d'analystes commerciaux, de directeurs des ventes, de directeurs généraux ou d'autres types de décideurs appartenant aux niveaux hiérarchiques supérieurs. En général, la fonction rapports gère 1800 autres demandes d'analyse personnalisées chaque mois.

« À l'aide de Cognos, nous commençons à créer des rapports de profits et de pertes consolidés à l'intention de nos divisions internationales » dit Dominique Courchesne. « Nous travaillons actuellement à remplacer Cognos Planning par Cognos TM1 pour plus de flexibilité et un meilleur rendement. Cognos Planning était un bon outil, le fait d'opter dorénavant pour TM1 représente une évolution naturelle. Sous TM1, les données que contiennent les cubes sont instantanément mises à jour et le fait d'avoir la capacité de tout traiter en mémoire fera en sorte que les utilisateurs pourront plus rapidement et plus facilement obtenir, dans les rapports de ventes, des données détaillées sur les clients et les produits individuels. Lorsque cette migration sera terminée, nous leur présenterons la possibilité de budgéter les coûts et les ventes. »

Lallemand emploie Cognos Data Manager pour extraire les données des systèmes Navision, Sage et Synergy ERP, de même que celles

“Comme nous avons plusieurs sources hétérogènes, il est vital de pouvoir extraire les données de façon intelligente. Cognos Data Manager nous offre beaucoup de contrôle sur la transformation et le chargement des données, ce qui facilite la cohérence des données de l’entrepôt.”

— Dominique Courchesne, chef de projet
Cognos, Lallemand

des tableurs et des systèmes centraux traditionnels. « Comme nous avons plusieurs sources hétérogènes, il est vital de pouvoir extraire les données de façon intelligente » commente Dominique Courchesne. « Cognos Data Manager nous offre beaucoup de contrôle sur la transformation et le chargement des données, ce qui facilite la cohérence des données de l’entrepôt. »

Un travail de partenariat

Tout au long de l’implantation de la technologie Cognos d’IBM, Lallemand a collaboré avec Globalsult, un des principaux partenaires commerciaux d’IBM et une entreprise canadienne de conseil spécialiste en entrepôts de données et solutions d’intelligence d’affaires. C’est à Globalsult qu’est revenue la tâche de créer l’entrepôt de données, de superviser l’implantation des technologies Cognos et d’offrir la formation et le transfert de compétences à l’équipe interne d’employés de Lallemand. Globalsult a également aidé Lallemand à définir des indicateurs clés de performance (ICP) pour ce secteur d’activité et à déterminer quelles données intégrer dans l’entrepôt de données pour être en mesure d’appuyer ces ICP.

Selon Dominique Courchesne, « Globalsult connaissait les outils Cognos de façon approfondie et nous a aidés à être opérationnels rapidement. Nous disposons maintenant d’une équipe Cognos à l’interne, qui est composée de quatre personnes, mais nous continuons à profiter sur place de la présence à temps partiel de deux conseillers Globalsult. Ils font toujours preuve de professionnalisme et comprennent bien nos priorités d’affaires. Leur ouverture est ce qui constitue peut-être le plus grand avantage de notre collaboration avec eux. Certains conseillers donnent l’impression de ne pas tout vous dire, de sorte que vous continuez à dépendre d’eux. Avec Globalsult, nous avons l’impression que rien n’est secret : c’est beaucoup plus un partenariat, et ils font activement la promotion du transfert des compétences.

De meilleures décisions grâce à une production accélérée des rapports

L’implantation chez Lallemand de Cognos Business Intelligence et de Cognos Planning a permis une amélioration radicale de la vitesse et de la qualité des rapports produits, des analyses et de l’établissement des budgets. Grâce au fait qu’une source de données unique, centralisée et précise a remplacé des centaines de tableurs complexes où il est facile de faire des erreurs, les utilisateurs de l’entreprise peuvent dorénavant faire confiance aux données sur lesquelles ils s’appuient lorsqu’ils prennent des décisions, car elles sont le reflet de la réalité. Ils profitent également d’un accès beaucoup plus rapide aux informations vitales concernant les coûts de production, les dépenses et les ventes, que ce soit par représentant, par client ou par produit, pour ne nommer que ceux-là. De même, les analystes sont dorénavant plus autonomes et ne dépendent plus autant de la fonction informatique pour créer des rapports personnalisés.

Composants de la Solution

Software

- IBM® Cognos® Business Intelligence
- IBM Cognos Planning
- IBM Cognos TM1®

IBM Business Partner

- Globalsult
-

“Cognos a amélioré la qualité et la rapidité des informations de gestion, ce qui aide les décideurs à obtenir les bonnes informations plus rapidement. Cognos a amélioré la qualité et la rapidité des informations de gestion, ce qui aide les décideurs à obtenir les bonnes informations plus rapidement.”

— Dominique Courchesne, chef de projet
Cognos, Lallemand

« Cognos a amélioré la qualité et la rapidité des informations de gestion, ce qui aide les décideurs à obtenir les bonnes informations plus rapidement » commente Dominique Courchesne. « Grâce aux informations disponibles à la minute près sur les coûts de production, nous pouvons immédiatement consulter l'état de notre marge bénéficiaire, ce qui aide notre entreprise à maintenir sa rentabilité en dépit des fluctuations du coût des matières premières. »

En plus de produire plus rapidement des rapports de premier niveau, la solution Cognos fournit un accès plus rapide et plus précis aux informations pour des facteurs comme le bénéfice par représentant des ventes, le bénéfice par division commerciale et le coût de production par usine. Par le passé, la création de rapports en utilisant des tableurs exigeait beaucoup de temps et d'efforts, elle ne permettait pas de faire des comparaisons significatives entre les différentes parties de l'entreprise.

Rassembler les données pertinentes et créer les budgets de ventes pouvaient prendre jusqu'à trois mois et exiger plusieurs jours pour procéder au rapprochement et à la consolidation des données des tableurs. Avec Cognos Planning, il ne faut dorénavant qu'un seul mois pour compléter le budget, et les employés de Lallemand doivent y consacrer beaucoup moins de temps et d'efforts.

Commentaire de Dominique Courchesne : « Auparavant, la création d'un budget de ventes signifiait qu'il fallait envoyer des tableurs complexes, courir après les gens pour leur faire compléter leur section, saisir les résultats, transmettre les ébauches pour les faire corriger, pour enfin consolider toutes les données. Il fallait ressaisir beaucoup de données, ce qui augmentait le risque d'erreur humaine. Aujourd'hui, grâce à Cognos Planning, chacun ne fait qu'ouvrir l'application et entre lui-même ses données – ce qui sera encore plus simple avec Cognos TM1. »

Comme ils disposent de rapports de ventes précis pour lesquels ils n'ont qu'à appuyer sur un bouton dans Cognos, les directeurs s'évitent des efforts considérables à la fin du mois et le processus de clôture mensuel des comptes de Lallemand s'effectue plus rapidement. « Nous estimons que nos directeurs des ventes épargnent tous de trois à quatre jours chaque mois, des jours qui servaient auparavant à rassembler et à manipuler des données afin de les analyser » dit Dominique Courchesne. « Ce qui se traduit par plus de temps pour vraiment analyser les données et prendre des décisions. En bout de ligne, du point de vue de nos clients, Cognos nous aide à réagir plus rapidement à leurs demandes et à leur offrir un service plus efficace à prix compétitif. »

Aperçu de Globalsult

Depuis sa fondation en 1999, Globalsult a développé et implanté des solutions d'intelligence d'affaires pour des entreprises œuvrant dans de multiples secteurs d'activités. Elle s'est donnée pour mission d'aider les entreprises à transformer et consolider leurs données opérationnelles pour leur permettre de prendre des décisions plus éclairées. Sa passion est d'aider ses clients à se doter d'un avantage compétitif en leur fournissant des informations cohérentes, précises et au bon moment.

Pour en savoir plus sur les services de Globalsult, visitez le site globalsult.com

Aperçu de Business Analytics IBM

Le logiciel Business Analytics IBM fournit les analyses décisionnelles dont les décideurs ont besoin pour aider leur entreprise à améliorer son rendement. IBM offre une gamme étendue et unifiée de solutions d'intelligence d'affaires, d'analytique prédictive et avancée, de gestion du rendement financier et de la stratégie, de gouvernance, de risques et conformité, et d'applications d'analytique.

Grâce aux logiciels IBM, les entreprises peuvent identifier les tendances, les modèles récurrents et les anomalies, faire des simulations, prévoir les menaces potentielles et les occasions d'affaires, identifier et gérer les principaux risques commerciaux, de même que planifier, budgéter et prévoir leurs ressources. Grâce à ces capacités analytiques approfondies, nos clients du monde entier peuvent mieux comprendre, anticiper et façonner leurs résultats commerciaux.

Pour en savoir plus

Pour en savoir plus, visitez le site ibm.com/business-analytics.

Demander un appel

Pour demander un appel ou pour poser une question, visitez le site ibm.com/business-analytics/contactus. Un représentant IBM répondra à votre demande dans les deux jours ouvrables.



Copyright IBM Corporation, 2012.

IBM Corporation
Software Group
Route 100
Somers, NY 10589

Publié aux États-Unis d'Amérique
Juin 2012

IBM, le logo IBM, ibm.com, Cognos et TM1 sont des marques de commerce ou des marques déposées d'International Business Machines Corporation enregistrées dans plusieurs pays. Les autres noms de produits et de services peuvent être des marques de commerce ou marques déposées d'IBM ou de tiers. Une liste actualisée des autres marques IBM est disponible sur le Web à la section « Copyright and trademark information » sur www.ibm.com/legal/copytrade.html

Microsoft, Windows et Windows NT sont des marques déposées de Microsoft Corporation aux États-Unis et (ou) dans d'autres pays.

Ce document était à jour au moment de sa date initiale de publication; IBM se réserve le droit de le modifier à tout moment. Les offres présentées ne sont pas nécessairement disponibles dans tous les pays où IBM est présente.

Les exemples de clients cités sont présentés à titre purement indicatif. Les résultats de rendement réel peuvent varier en fonction de configurations spécifiques et des conditions de fonctionnement. L'utilisateur sera seul responsable d'évaluer et de vérifier le fonctionnement de tout autre produit ou logiciel avec des produits ou programmes IBM. IBM FOURNIT LA PRÉSENTE PUBLICATION EN L'ÉTAT SANS GARANTIE OU CONDITION D'AUCUNE SORTE, EXPRESSE OU IMPLICITE, Y COMPRIS SANS GARANTIE OU CONDITION IMPLICITE DE QUALITÉ MARCHANDE OU D'ADÉQUATION À UN USAGE PARTICULIER. Les produits IBM sont garantis en vertu des modalités des ententes selon lesquelles ils sont fournis.

Le client est seul responsable du respect des lois et réglementations en vigueur. IBM ne fournit pas de conseils juridiques et ne déclare ni ne garantit que ses produits ou services assurent au client qu'il se conforme aux lois ou réglementations.



Veillez recycler
