

« Tout se joue dans l'expression du besoin ! »



INTERVIEW
LAURENT GIROULT

DIRECTEUR CONTRÔLE DE GESTION

Quels sont vos enjeux chez Monoprix actuellement ?

Laurent Giroult :

Dans un contexte de mutation du marché, notre priorité demeure la croissance. Pour rester leader du commerce de centre-ville, Monoprix s'appuie sur deux relais en particulier.

Le premier, la puissance de ses marques. Nous devons garder notre avance, conserver une offre qualitative, développer les gammes qui contribuent à la spécificité de notre positionnement et continuer à introduire des innovations.

Le second réside dans notre capacité à développer de nouveaux formats et concepts de vente. C'est que nous faisons notamment avec Monop'.

Pour réussir, nous enrichissons aussi notre démarche marketing afin d'affirmer encore davantage notre différence et renforcer nos liens avec nos clients.

Quels étaient vos objectifs de départ ?

Laurent Giroult :

le processus d'élaboration budgétaire est un élément fondateur de la marche de l'entreprise, et il est nécessaire de disposer d'outils de pilotages fiables, complets et quotidiens permettant à nos équipes d'aller à l'essentiel.

Nous avons d'abord un objectif qualitatif de sécurisation et de pérennisation du processus budgétaire, jusque-là dépendant d'un grand nombre d'intervenants (fichiers Excel), 300 points de vente et 400 « opérationnels magasins ».

Ensuite, nous avons l'ambition de réussir la mise en oeuvre de ce projet dans un délai court, car il était indispensable que le projet se situe après l'arrêté annuel des comptes et avant le démarrage du nouveau budget.

Enfin il était indispensable de pouvoir obtenir l'adhésion des 400 opérationnels magasins, une condition majeure de bon fonctionnement de la solution mise en place.



■ CARACTÉRISTIQUES DU PROJET :

Elaboration budgétaire décentralisée en magasin.

Technologie

Hyperion Planning, Essbase, Websphere

Timing

1 an de préparation, 9 mois de mise en place

Démarrage début 2005

■ L'entreprise en Chiffres :

300 Magasins
18 000 Collaborateurs
Présent dans 85% des villes de plus de 50 000 habitants

■ CA :

3 300,1 Millions d'Euros HT.
(appartient au groupe Galeries Lafayette et Casino)

" ...avoir un groupe de travail de qualité pour ne pas perdre de vue l'essentiel... "



Comment s'est déroulé le projet ?

Laurent Giroult :

Durant la phase amont, nous avons créé un groupe de travail constitué de directeurs de magasins, afin de baliser le périmètre, bien définir les besoins. Une réflexion nourrie par un « benchmark » des solutions existantes, puis concrétisée par des maquettes, afin de vérifier l'adéquation de la solution aux besoins.

Nous avons également choisi de nous doter d'une assistance à maîtrise d'ouvrage, pour nous aider à prendre du recul et à piloter les phases du projet en respectant un calendrier très serré...

Pour la mise au point de la plate-forme technique Hyperion Planning, nous avons réalisé des programmes de stress-tests afin de tester la montée en charge de l'application. La participation de l'éditeur lors de cette phase techniquement complexe s'est avérée très utile.

Enfin, nous avons beaucoup communiqué en interne autour du projet et tenu à former nous-mêmes nos utilisateurs finaux. Au final, il y a eu une très bonne acceptation de l'application par les magasins, ce qui était indispensable à la réussite du projet.

Comment évaluez-vous l'apport de cette solution pour l'entreprise ?

Laurent Giroult :

Au-delà des bénéfices qualitatifs de sécurité et de pérennité, nous constatons une réelle accélération du processus budgétaire et un apport à double niveau :

Pour les Directeurs de Magasins, un outil simple, efficace, interactif, qui offre toute la sécurité nécessaire à la gestion quotidienne.

Pour le Contrôle de Gestion central, la solution offre de réels gains d'efficacité ; un contrôle permanent sur l'état d'avancement du budget, la sécurisation totale du processus, la possibilité de détecter les anomalies budgétaires.

Quels types de difficultés avez-vous rencontrés ?

Laurent Giroult :

La phase d'expression des besoins est toujours un peu délicate, cela implique d'avoir un groupe de travail de qualité pour ne pas perdre de vue l'essentiel.

Nous avons également rencontrés des difficultés lors de la mise au point de la plateforme technique, nos critères en terme de performance et disponibilité du service aux utilisateurs étant élevés.



" ... des qualités d'écoute de nos souhaits et un engagement sur un objectif de résultat... "

...
Quel conseil avez-vous à donner à quelqu'un qui démarre un projet ?

Laurent Giroult :

Le premier point consiste à bien cibler le projet et son périmètre. Le processus d'élaboration budgétaire est l'élément fondateur d'un système de pilotage par objectif. Nous avons opté pour une approche segmentée et choisi de traiter spécifiquement ce sujet en priorité.

Ensuite, il faut veiller à s'entourer d'une équipe restreinte et compétente. Enfin il faut s'assurer de l'adhésion des acteurs. Même dans un projet comportant d'importants aspects techniques, ce sont toujours les hommes qui font la différence.

Pourquoi avez-vous choisi Décisionnel ?

Laurent Giroult :

Décisionnel est une société à taille humaine, ayant une approche très pragmatique. L'équipe a également démontré des qualités d'écoute de nos souhaits et s'est engagée sur un objectif de résultat.



proG 04 76 41 31 31



*Merci beaucoup
Laurent Giroult*

décisionnel

SYSTÈMES D'INFORMATION DÉCISIONNELLE

48, rue de la Bienfaisance - 75008 Paris - France
Tél. : 01 56 43 42 00 - Fax : 01 43 59 58 05
www.decisionnel.com