

thiriet

Surgelés gourmands!

INTERVIEW EMMANUEL RISSE RESPONSABLE AUDIT ET CONTRÔLE DE GESTION

Quelle était la problématique initiale de THIRIET qui a justifié l'intervention de Décisionnel ?

Décisionnel est intervenue pour mettre en place un système d'aide à la décision pour le contrôle de gestion central et les directions opérationnelles. Notre volonté était de rassembler l'information pour la mettre à disposition du plus grand nombre, d'une manière automatique et fiable.

Pouvez-vous nous décrire ce projet ?

À l'origine, nous avons mené un projet d'élaboration budgétaire comprenant la mise en place de l'outil Hyperion/Essbase. Puis nous avons travaillé ensemble sur un schéma directeur décisionnel car il nous manquait un SI centralisé et un datawarehouse.

Le résultat est un ensemble de tableaux de bord financiers, budgétaires et métiers directement accessibles via notre intranet. Grâce à un univers Business Object adossé à ce datawarehouse, le contrôle de gestion dispose d'une possibilité de requêtage pour mieux répondre aux questions ponctuelles des directions.

Nous avons également mené un projet pour pouvoir remonter les informations qui servent au calcul des rémunérations variables de nos commerciaux.

Le périmètre fonctionnel de ces tableaux de bord couvre l'ensemble des besoins de notre réseau de distribution qui compte 200 utilisateurs distants mais aussi les fonctions siège, et les directions régionales de la branche magasin ; soit un total de plus de 260 collaborateurs connectés.

... et quel était votre environnement technique ?

Nous travaillons essentiellement en environnement Microsoft SQL Server. Nous n'avons pas d'ERP puisque nous avons opté pour une approche « best of breeds » renforcée par des applications développées en interne lorsque le marché du logiciel ne nous offrait pas de solutions. Nous utilisons l'outil Hyperion/Essbase et l'outil Business Objects pour la partie Business Intelligence du contrôle de gestion.

Comment s'est déroulé le projet et quelles difficultés avez-vous rencontrées ?

Décisionnel et la DSI ont défini ensemble un schéma cible d'architecture. Nous avons fonctionné par cahier des charges et prestations au forfait.

Je dirais que tous les projets ont été bien nés mais longs à atterrir. Nous avons rencontré des difficultés à respecter les délais et des allers retours de corrections de bugs ont été nécessaires pour aboutir aux recettes finales.

Quel conseil auriez-vous à donner à quelqu'un qui démarre un projet de ce type ?

Le principal conseil est de bien se caler par rapport à une architecture technique cible, de détailler très précisément les aspects techniques et fonctionnels du cahier des charges et surtout d'allouer beaucoup de temps aux tests.

Pourquoi avez-vous choisi Décisionnel ?

Ce choix provient initialement de votre très bonne maîtrise de l'outil Hyperion/Essbase.

Puis, notre bonne entente réciproque a permis de vous confier naturellement les nouveaux projets.

Nous sommes aussi satisfaits de la prestation de Décisionnel par le fait que l'intégration de cette couche BI nous a permis de franchir un cap important en terme de qualité de nos travaux, et notre productivité s'en est accrue.

Comment évaluez-vous l'apport des projets mis en oeuvre pour l'entreprise ?

L'apport principal du système est de permettre à chacun d'accéder aux tableaux de bord en toute sécurité. Grâce au système décisionnel, nous pouvons véritablement animer le contrôle de gestion et le relier directement au pilotage de l'entreprise.

Quelles évolutions du projet envisagez-vous ?

Nous sommes en train de finaliser un « Tableau de bord Tournées ». Ce projet consiste à éditer en quelques pages l'ensemble des informations utiles aux responsables d'agences et aux vendeurs-livriers de l'entreprise (CA, objectifs, état du portefeuille clients, démarques...). Avec des possibilités de zoomer à la demande au niveau des agences ou des régions. Le tout accessible en quelques secondes.

Au-delà du système de pilotage de l'activité commerciale, nous avons le projet d'intégrer les données de notre activité logistique à notre ensemble décisionnel.

Emmanuel Risse, merci ...



■ 1966 : création de l'entreprise familiale à partir de la reprise d'un commerce de boulangerie

■ 1973 : premier pas dans la livraison à domicile et spécialisation dans la crème glacée

■ 1985 : mise en place d'un réseau magasin

■ 3000 salariés

■ 500 personnes sur le site d'Eloyes qui dispose d'un site de production de glaces et pâtisseries surgelées, d'un siège administratif et d'une plate-forme logistique

■ 5 importantes plate-formes logistiques

■ Plus de 1 million de clients servis à domicile grâce à ses 90 centres de livraison

■ 300.000 clients par mois accueillis dans ses 160 magasins

■ 2ème entreprise spécialisée du marché des ventes de glaces et surgelés aux particuliers

■ 1300 références commercialisées

■ 2.8 millions de foyers achètent des produits surgelés chez Thiriet

■ Plus de renseignements sur

<http://www.thiriet.com/>