

Obtenir une meilleure réactivité grâce au décisionnel

Depuis sa création en 1832, cette entreprise s'est spécialisée dans la fabrication de peintures et vernis. Une présence européenne pour une offre variée (plus de 16 000 articles) est assurée par 45 commerciaux. L'effectif global est de 350 personnes réparties en 5 sites en France et 3 filiales (Italie, Allemagne, Pologne). 23% de l'activité est réalisé à l'export.

L'entreprise possède un référentiel commun de stockage (Base de données Oracle), ainsi qu'un ERP). Elle souhaitait obtenir de façon régulière un reporting complet sur le Chiffre d'Affaire réalisé par pays, région, commercial, gamme ... Le besoin impératif d'états statistiques, autrefois récupérés sous DOS en fonction des demandes puis ressaisis sous Excel, se fait sentir. Le responsable informatique, préconise alors l'acquisition d'une solution décisionnelle afin de rendre autonome les différents services pour leur reporting de données.

- Les commerciaux attendent un suivi quotidien du CA / clients / type de produits.
- Le marketing a besoin des quantités vendues pour les prévisions de vente et les commandes d'emballages.
- La direction souhaite avoir une vision précise sur l'évolution du CA par gammes de produits afin de surveiller la santé de chaque gamme de produits et de prendre les bonnes décisions au bon moment.
- La comptabilité a besoin de connaître le prix de revient des produits et le suivi des clients par région.

Outre la rapidité d'accès aux données, cette application permet une grande capacité de mise en forme de l'information. La fraîcheur des données et l'autonomie des utilisateurs permettent de gagner en réactivité par une prise de décision plus rapide, ce qui se traduit par une plus grande capacité d'adaptation des commerciaux face aux attentes de leurs clients et surtout de la disparition d'un stress lié à l'attente des résultats. L'entreprise est désormais capable d'avoir une visibilité à J+2, ce qui permet aux commerciaux :

- De proposer à leurs clients les bonnes promotions sur les bons articles,
- De suivre le déroulement des promotions avec des données remises à jour quotidiennement.