

Wander

Aperçu

■ Solution :

- IBM Cognos 8 Planning

■ Avantages, utilité :

- Meilleure qualité de données et de planification, élimination des îlots de planification décentralisés



La qualité de planification chez WANDER: une réussite permise par IBM Cognos

En Suisse, Wander AG emploie près de 300 personnes pour la production et la commercialisation d'aliments de qualité supérieure dans les domaines suivants : Boissons pour le petit-déjeuner, thé, café, casse-croûtes, muesli, pâtes à tartiner, glacés, desserts, compléments vitaminés et minéraux, produits sportifs et diététiques. Ovomaltine®, Caotina®, Twinings®, Dawa®, Jemalt®, Isostar® et Segafredo® comptent parmi les marques les plus connues. Avec le développement des installations de production et d'emballage au mois de septembre 2002, le site de Neuenegg est devenu le centre de production européen d'Ovomaltine.

Ici, près de 18 000 tonnes de produits finis sont produits chaque année. 40 % environ sont vendus en Suisse et les 60 % restants sont exportés. Le chiffre d'affaires se monte à près de 150 millions de francs CHF. Wander AG est une filiale de Associated British Foods (ABF), l'une des plus grandes entreprises alimentaires internationales d'Europe, dont le chiffre d'affaires annuel s'élève à 6,8 milliards de livres sterling (soit environ 9 milliards d'euros). Avec 85 000 collaborateurs dans le monde, ABF commercialise un grand nombre de marques à succès telles que Twinings® ou Ryvita®. ABF est présent principalement en Grande Bretagne, mais également en Europe, en Océanie, en Chine et aux États-Unis.

En 2005, TwiningsOvo, filiale ABF, décide d'utiliser l'offre logicielle IBM Cognos dans l'ensemble du groupe pour soutenir la planification des ventes. Chez Wander AG, l'une des entreprises du groupe, trois îlots de planification existaient à l'époque : la planification des secteurs d'imputation des charges dans le système ERP, les planifications Excel décentralisées des investissements de marque et de marché et la planification des ventes sous forme de gigantesques tableaux Excel chargés dans une centrale de données. Le lancement de la solution de planification IBM Cognos a permis d'éliminer ces îlots de planification décentralisés et d'obtenir une meilleure qualité de données et de planification ainsi qu'une vue d'ensemble du processus de planification.

Une situation initiale délicate

Chez Wander, la planification des secteurs d'imputation des charges, complexe et coûteuse en temps, avait lieu auparavant dans le système ERP. La planification des investissements de marque et de marché, deuxième îlot de données, était réalisée par chaque responsable dans un tableau Excel particulier – sans consolidation. La planification des ventes, troisième îlot de planification, avait lieu dans des tableaux Excel plus grands - peu clairs, sujets à l'erreur, problématiques pour la consolidation et déconcertants en ce qui concerne les différentes versions de planification. Seules ces données ont

été prises en charge dans la centrale de données, qui contenait ainsi uniquement des chiffres des ventes.

L'objectif était de maintenir un calcul de rentabilité adapté pour les clients et d'améliorer la précision de la planification des ventes. Par ailleurs, la planification des contributions des marques (Brand Contribution) devait être améliorée, un outil commun de planification et de surveillance des investissements de marque et de marché devait être introduit, le Key Account Manager (responsable des grands comptes) devait être intégré dans le processus de planification et un aperçu du processus de planification devait être acquis.

Exigences d'évaluation

L'objectif était de garantir davantage de contrôle et une planification plus précise au sein du groupe d'entreprises. La décision ayant été prise, Wander AG a rapidement constaté qu'il existait des différences considérables entre les entreprises du groupe : « Malgré les difficultés connues dues aux grandes différences entre les entreprises membres du groupe et au niveau de complexité plus élevé chez nous avec la vente directe, la vente indirecte via différents canaux, les livraisons à l'étranger, les activités nationales et internationales, un système si possible homogène devait être introduit pour la planification des ventes », explique Stefan Stucki.

« Notre plus grande réussite: une meilleure qualité de données et de planification. Nous dépendons d'un système de planification professionnel qui nous fournit un aperçu du statut des marques, des produits, des canaux de distribution et des clients. Nous avons largement atteint l'objectif d'éliminer les anciens îlots de planification. »

*Stefan Stucki,
contrôleur,
Wander AG*

Processus de sélection

Un document élaboré conjointement a été envoyé à IBM Cognos, SAS, Hyperion et Applix avec un appel d'offres. Après présentation des fournisseurs et focalisation sur le professionnalisme et les possibilités de formation, la liste des candidats sélectionnés se limitait à IBM Cognos et Hyperion. À l'étape suivante, la balance a penché en faveur d'IBM Cognos.

Le projet de planification a ensuite été mis en oeuvre avec ENTECH Enterprise Technology AG, le partenaire IBM Cognos suisse, en accord avec la direction de projet du groupe de Wander basée en Angleterre.

Procédé de lancement : vers une intégration des systèmes et des sources de données

Dans le cadre d'ateliers plus intensifs, deux équipes ont développé et convenu des modèles en collaboration avec des spécialistes des domaines de la gestion des marques et des grands comptes. Les défauts décelés dans le cadre d'une analyse des données ont pu être éliminés. Les autorisations étant limitées, en particulier dans l'environnement de la centrale de données, les travaux de préparation pour la planification et le contrôle se sont révélés très complexes et gourmands en TI.

La solution réalisée avec la planification IBM Cognos englobe l'ensemble de la planification de l'entreprise, qui comprend à la fois une planification descendante et ascendante des chiffres de vente et la planification des secteurs d'imputation des charges. Aujourd'hui, elle est à la disposition de près de 54 collaborateurs. Les données générées dans le système ERP sont administrées dans une centrale de données sur serveur SQL, à partir duquel sont établis des extraits à des fins de planification. Le système ERP et la centrale de données se trouvent en Angleterre, où ils sont pris en charge. Seules quelques interventions à distance ont lieu depuis la Suisse.

Objectif qualité de planification atteint !

Stefan Stucki, contrôleur chez Wander AG : « Nous avons atteint les buts visés : une planification des ventes plus efficace et plus précise, incluant les contributions des marques, et le calcul de la rentabilité des clients. Les responsables de grands comptes sont désormais intégrés dans le processus de planification et l'aperçu nécessaire du processus de planification est établi. Le lancement nous a permis de renforcer les processus de planification descendante et ascendante et d'améliorer la qualité de planification des phases, qui chez nous comporte précisément 13 phases de quatre semaines au lieu de 12 mois. »

Autre avantage : on observe chez Wander une nette amélioration de la qualité grâce à des dispositifs de planification plus rapides et surtout plus transparents.

M. Stucki ajoute : « Aujourd'hui, en matière de planification, les collaborateurs ont à peine besoin de formation et d'assistance de la part du service de contrôle parallèlement à la hotline téléphonique pour les questions techniques. Dans la planification comme dans l'établissement des rapports, il existe une vue unique des clients et des marques, et naturellement une comparaison prévision/réalité ».

Perspectives

Une liste de mesures restant à mettre en oeuvre a été déduite des connaissances acquises après la phase de lancement. La possibilité de planification du budget pour l'année suivante parallèlement à la prévision des attentes pour l'année en cours, mais également la limitation des points de vue en supprimant quelques caractéristiques inutilisées en sont des exemples. Chez Wander, la planification du personnel (RH) et la planification des investissements (CAPEX) sont les prochains domaines pour lesquels une prise en charge par la solution IBM Cognos est envisagée. Une solution de calcul et de simulation des taux standard s'avère également intéressante.

A propos d'IBM Cognos BI et de la gestion des performances

Les solutions IBM Cognos BI d'aide à la décision et de gestion des performances fournissent une planification d'entreprise de tout premier ordre, des logiciels de consolidation et d'aide à la décision, une prise en charge et des services qui aident les sociétés à planifier, comprendre et gérer leurs performances financières et opérationnelles. Les solutions IBM Cognos regroupent des technologies, des applications d'analyse, des meilleures pratiques et un vaste réseau de partenaires afin d'offrir aux clients une solution ouverte, adaptative et exhaustive de gestion des performances. Plus de 23 000 clients dans plus de 135 pays ont adopté les solutions IBM Cognos.

Pour en savoir davantage ou pour joindre un interlocuteur IBM :

www.ibm.com/cognos

Demander à être appelé

Pour demander à être appelé ou pour poser une question, allez à www.ibm.com/cognos/contactus.

Quelqu'un d'IBM Cognos répondra à votre demande dans les quarante-huit heures ouvrées.



© Copyright IBM Corporation 2009

IBM Canada
3755 Riverside Drive
Ottawa, ON, Canada K1G 4K9

Produced in Canada
February 2009
All Rights Reserved.

IBM, le logo IBM et ibm.com sont des marques d'International Business Machines Corporation aux Etats-Unis et/ou dans certains autres pays. Si ces marques et d'autres marques d'IBM sont accompagnées d'un symbole de marque ("™" ou "®"), ces symboles signalent des marques d'IBM aux Etats-Unis à la date de publication de ce document. Ces marques peuvent également exister ou avoir été enregistrées dans d'autres pays. La liste actualisée de toutes les marques d'IBM est disponible sur la page Web "Copyright and trademark information" (www.ibm.com/legal/copytrade.shtml).

Les références aux produits et services d'IBM n'impliquent pas qu'ils soient distribués dans tous les pays dans lesquels IBM exerce son activité.

Les références à des sites Web non IBM sont fournies à titre d'information uniquement et n'impliquent en aucun cas une adhésion aux données qu'ils contiennent. Les éléments figurant sur ces sites Web ne font pas partie des éléments du présent produit IBM et l'utilisation de ces sites relève de votre seule responsabilité.