

AGROSTAR STEF-TFE OPTIMISE SA RENTABILITÉ AVEC LES OUTILS DÉCISIONNELS DE COGNOS



" DÈS LE DÉPART DU PROJET, NOTRE OBJECTIF ÉTAIT DE MESURER ET AMÉLIORER LA RENTABILITÉ DE NOS ACTIVITÉS. GRÂCE AUX ENSEIGNEMENTS TIRÉS DES ANALYSES ET À L'INFRASTRUCTURE DÉCISIONNELLE GLOBALE, NOUS AVONS LIBÉRÉ 4500 J/H SUR L'ANNÉE 2002 ET NOUS CONTINUONS À NOUS AMÉLIORER ! "

YANN MORIN, RESPONSABLE DE L'ACTIVITÉ WORKFLOW ET BUSINESS INTELLIGENCE DU GROUPE AGROSTAR STEF-TFE

PRÈS D'UN SIÈCLE D'EXPERTISE DANS LA LOGISTIQUE DU FROID

Le groupe Stef-TFE est né de la combinaison de trois savoir-faire autour de la chaîne du froid. Fondé en 1920, Stef est spécialisé dans l'entreposage de produits surgelés. TFE développe une activité de transporteur de produits frais depuis 1964 et Tradimar, créé en 1974, gère le transport des produits de la mer. Aujourd'hui, le groupe emploie près de 12 000 personnes à travers l'Europe et a généré un chiffre d'affaire en 2002 de 1,249 milliards d'euros dont 828 millions pour le transport et 409 millions pour les activités de prestations logistiques. Présent dans les principaux pays européens, il met à la disposition des ses clients des

moyens colossaux qui en font clairement un leader du marché de la chaîne logistique du froid : 48 entrepôts frigorifiques soit 2 000 000 m³, 138 plates-formes sous température positive, soit 300 000 m² et 2 452 ensembles routiers (camions et autres moyens de transport).

En 2000, le groupe s'enrichit encore d'une quatrième entité, Agrostar, filiale spécialisée en informatique. Quel rapport entre la logistique du froid et l'informatique ? " *Le transport, la prestation logistique et les systèmes d'information concourent tous au même but : gérer l'ensemble des flux*, explique Yann Morin, responsable de l'activité business intelligence pour le groupe. *En créant une entité informatique, le groupe affiche clairement sa volonté d'apporter à ses clients des solutions rapides aux problématiques nouvelles de la supply chain et de la traçabilité des produits, en leur fournissant les services adaptés aux contraintes de fiabilité et de sécurité qu'ils recherchent "*.

AGROSTAR STEF-TFE

Secteur d'activité : Industrie

Les Besoins :

- Optimiser le suivi des activités : mettre en place une architecture qui permette progressivement de proposer des outils d'analyse et de reporting à tous les métiers de l'entreprise
- Consolider les données du groupe et partager des définitions et règles de gestion communes.
- Limiter les opérations de déploiement en optant pour un client léger.

Les Bénéfices :

- 4500 Jours/Homme libérés sur l'année 2002
- Amélioration de la rentabilité du groupe : résultats du groupe en croissance de 35% dont une part peut être imputée aux outils de pilotage et d'analyse.
- Partage d'outils de pilotage et d'analyse communs simplifient la communication et favorisent le développement de la culture d'entreprise à l'échelle de l'ensemble des collaborateurs.

Solutions Déployées :

- Cognos Powerplay - Cognos Impromptu - Cognos Web Report

UN PROJET EN BOULE DE NEIGE

Recruté pour mettre en place une solution de Gestion de la Relation Client (GRC) destinée aux commerciaux du groupe, Yann Morin a très rapidement constaté qu'elle était insuffisante : " *des besoins en statistiques sont très vite apparus. Nous avons donc enrichi cette plateforme de rapports conçus à l'aide Powerplay "*. Cette première phase du projet a donné lieu à la création de tableaux de bords pour les commerciaux conçus à partir de données réparties dans des bases sur des HP 3000 sur les différents sites du groupe. " *Nous disposons de 130 sites, soit 130 façons différentes de gérer les bases ce qui équivaut aussi à 130 fois les mêmes tâches d'administration et de configuration !* précise Yann Morin. *Le besoin de consolider les données s'est donc très rapidement fait sentir pour faire des économies en tâches d'administration mais également enrichir les rapports et tableaux de bords d'analyses effectuées à l'échelle du groupe et non plus seulement sur des données propres à un site "*.

COGNOS®

THE NEXT LEVEL OF PERFORMANCE™

En parallèle, les outils d'analyse et de suivi des activités mis à la disposition des commerciaux ont séduit les services financiers et de contrôle de gestion du groupe. Résultat, le projet décisionnel initialement cantonné aux besoins des commerciaux a rapidement pris de l'ampleur pour finalement devenir un projet stratégique étendu à l'ensemble du groupe. Aujourd'hui, il dépasse même ce cadre puisque certains rapports sont mis à la disposition des clients qui peuvent ainsi consulter des Tableaux de Bord personnalisés via un extranet ou sur Internet.

DES GAINS À TOUS LES ÉCHELONS ET UN SERVICE APPRÉCIÉ PAR LES CLIENTS

Dès 2000, après la mise œuvre de ses premiers tableaux de bord à l'aide de PowerPlay, Agrostar Stef-TFE a donc entrepris une remise à plat de son projet, adoptant au passage la base de données Oracle pour consolider ses données éparpillées et IWR (Impromptu Web Report) pour le reporting. Réalisé avec le concours de Cap Gemini, la conception de la nouvelle architecture décisionnelle a nécessité 1200 J/H pour la partie développement et autant en maîtrise d'ouvrage. Aujourd'hui, grâce aux tableaux de bords et rapports statistiques produits à l'aide d'IWR et PowerPlay à partir de datamarts spécifiques aux différents services, tous les utilisateurs du groupe tirent des bénéfices de l'infrastructure décisionnelle.

Les commerciaux disposent en effet de chiffres fiables et d'un historique complet du client avec une ventilation des achats précise ; le contrôle de gestion possède des outils d'analyse du chiffre d'affaires ; les ressources humaines gèrent mieux les dérives et les évolutions de la masse salariale en croisant leurs données avec les coûts ; les services techniques optimisent la rentabilité des transports en analysant les coûts des camions et immeubles, etc. " *Nous n'avons mis finalement que trois ans et demi pour toucher tous les métiers du groupe, ce qui est plutôt rapide*, souligne Yann Morin. *Nous y avons gagné en visibilité grâce aux outils d'analyse, en rentabilité mais également en cohérence de l'information. Aujourd'hui, par exemple, la marge brute est calculée de la même façon partout et veut dire la même chose pour tout le monde. Ce partage d'une même culture est également très bénéfique pour le groupe* ". Le succès du projet est d'autant plus incontestable que Yann Morin estime que les outils de pilotage et d'analyse ont fortement contribué aux 35% de croissance enregistrés par le groupe au cours de cette année tout en reconnaissant qu'il est difficile de quantifier très exactement la part qui leur revient.

COGNOS POUR LA PUISSANCE DES OUTILS COTÉ SERVEUR

Le choix des outils de Cognos a d'abord été dicté pour des raisons non techniques. " *De manière générale, nous choisissons toujours le leader du marché quand nous mettons en place une solution*, explique Yann Morin. *Le marché de la Business Intelligence en compte deux. Cognos se distingue par la performance de ses solutions coté serveur, critère qui a finalement joué primordial dans notre choix* ". Dès le départ, le groupe Agrostar Stef-TFE a en effet opté pour une solution de type Web avec pour impératif de n'avoir aucun déploiement à faire sur le poste client. " *Je voulais un vrai client léger*, précise Yann Morin, *afin de limiter les problèmes de déploiement et surtout ne pas imposer à nos clients le téléchargement d'applets java ou de Contrôles ActiveX pour accéder aux services de reporting et de tableaux de bords que nous leur fournissons. Or, dans ce domaine Cognos est clairement le meilleur, y compris avec PowerPlay. Tous nos cubes sont sur le serveur et les utilisateurs y accèdent via le réseau avec navigateur* ".

L'environnement technique

PowerPlay et IWR (Impromptu Web Report) déployés sur Windows 2000.

Un serveur Wintel biprocesseur, 1Go RAM sur Windows 2000 pour IWR et PPES

Un serveur Wintel identique pour Oracle, 350 Go de données

Les postes clients accèdent au système " InfoManager " selon trois modes :

- Navigateur html + Acrobat Reader (Adobe)
- Client-serveur sur ferme Citrix
- En mode " push " au format pdf dans l'e-mail.



THE NEXT LEVEL OF PERFORMANCE™

FRANCE : WWW.COGNOS.COM/FR

SUISSE : WWW.COGNOS.COM/CH/FR

(02/04)

Cognos, et le logo Cognos sont des marques commerciales ou des marques déposées de Cognos Incorporated aux Etats-Unis et/ou dans d'autres pays. Tous les autres noms sont des marques commerciales ou des marques déposées de leurs entreprises respectives.

Imprimé en France