



## Carte d'identité:

- Société fondée en 1953 - située à Boves (Somme)
- Activité principale : arômes et colorants pour l'industrie agroalimentaire
- Effectifs France : 130 personnes
- 5000 produits
- Implantation dans 6 pays

## Le système informatique existant

- 13 serveurs et 100 postes clients
- Base de données : SQL Server de Microsoft
- ERP Adage d'INFOR

Aucune solution décisionnelle n'existait avant la mise en place de BusinessObjects. Des documents préétablis par le service informatique sur Excel à partir de l'ERP Adage étaient utilisés. A chaque demande d'un utilisateur, une extraction à partir de formules complexes était lancée.

## Le besoin

Un besoin d'analyse et de reporting émanait de la direction financière et surtout de la Direction commerciale (France et Export) :

- besoin fonctionnel de faire des requêtes plus approfondies qu'un simple tableau statique Excel,
- les tableaux de bord demandés étaient de plus en plus complexes et BusinessObjects était l'outil le mieux adapté.



**M. Christian Viel**

Directeur Financier, des Achats et de l'Informatique

*« Nous avons besoin d'analyser l'évolution du chiffre d'Affaires pour identifier les leviers d'augmentation de celui-ci ou de diminution des coûts. »*



**M. Frédéric Lallemand**

Responsable des systèmes d'information depuis déc. 2003

*« Nous avons d'abord fait le test avec d'autres solutions décisionnelles mais celles-ci apportaient des limitations et étaient plus complexes dans l'utilisation au quotidien. »*

*Nous avons besoin que les utilisateurs soient autonomes sur la manipulation des données avec des données agrégées, documentées et fiables. Nous avons donc choisi BusinessObjects. »*

## La solution

---

Microsoft®  
**SQL Server™**

Microsoft SQL Server est une solution de gestion des données.

**BusinessObjects XI**  
Release 2

BusinessObjects est une plate-forme répondant aux besoins de reporting, d'interrogation, d'analyse et de pilotage des performances.

## Les « plus » Synergy

---

Les principaux points de satisfaction sur la prestation de Synergy sont :

- la disponibilité
- la force de proposition
- l'expertise
- l'autonomie

## Les gains

---

Les gains sont multiples :

- ils sont d'ordre qualitatif sur l'ERP Adage car un nettoyage des données a été rendu possible grâce à BusinessObjects,
- l'information a pu être structurée différemment et des données ont pu être croisées alors que c'était impossible avec Excel,
- un atelier sur la pertinence des résultats et la validation des règles métier a été mis en place,
- l'équipe informatique dispose d'un savoir-faire sur le système d'information,
- le modèle de l'ERP a été simplifié avec des agrégations et un niveau plus fin de l'information.

En résumé, les données ont été fiabilisées, l'accès à l'information est maintenant simplifié et plus rapide.

### M. Christian Viel

*« La direction commerciale France s'appuie aujourd'hui sur des tableaux de bord devenus références pour les réunions commerciales. »*

*« Suite à la réussite du pilote dans le domaine commercial, la mise en place de BusinessObjects avec Synergy s'est très bien passée.*

*C'est pourquoi nous démarrons un déploiement plus global en 2007, avec une formation des utilisateurs pilotes. »*

*« Les gains attendus pour la direction financière et le service Achats sont un retour sur investissement sur les gains de consolidation des achats ainsi qu'une autonomie des utilisateurs dans leurs demandes (circulation et distribution de l'information). »*

### M. Frédéric Lallemand

*« Synergy nous a apporté sa méthodologie Tempo et ses fiches d'analyse qui nous ont permis de travailler en coproduction avec la maîtrise d'ouvrage.*

*La bonne structure de la démarche de projet nous a permis d'aller plus vite et de mettre en place un comité de pilotage dans lequel se trouve la Direction Générale, gage de succès. »*