

# LE GROUPE BLANCHARD CHOISIT BUSINESSOBJECTS EDGE

“Grâce à l’offre BusinessObjects Edge destinée aux entreprises de notre taille, nous avons pu opter pour une solution que nous pensions réservée aux grands comptes”. Pascal Ruchat, Responsable Informatique et Contrôle de Gestion, Groupe Blanchard.



## Secteur

Distribution de matériels agricoles et de travaux publics

## Problématique

- Se libérer des limites d'Excel face au volume et à la complexité des données.
- Fournir aux utilisateurs des accès sécurisés.
- Trouver une solution compatible avec les capacités d'investissement d'une PME.

## Solution

BusinessObjects Edge :

- Web Intelligence
- Crystal Reports
- Infoview

## Blanchard en bref

Entreprise familiale créée en 1919. Distribution et service après-vente de matériels agricoles, paysagers et travaux publics. Concessionnaire de grandes marques : Ford, New Holland (exclusivité) 2<sup>nd</sup> place sur le marché français. CA 2006 : 95 M€. Plus de 20 agences dans le grand ouest. 300 salariés.

## PROBLEMATIQUE

Le Groupe Blanchard est spécialisé dans la distribution et le service après-vente de matériels et pièces détachées dans les secteurs agricole et travaux publics. Cette PME d'origine bretonne distribue tracteurs, moissonneuses batteuses et tractopelles sous de grandes marques dont New Holland. Sous l'impulsion de cette dernière, le groupe Blanchard mène une politique de développement soutenue afin d'élargir son implantation nationale. Trois nouvelles agences ont ainsi été ouvertes en l'espace de six semaines. Afin d'accompagner cette croissance, la PME a décidé d'améliorer son informatique : refonte complète du système autour de Citrix, serveurs et réseaux nouveaux, commerciaux équipés d'ordinateurs portables complets... « Il ne nous manquait plus que des outils de reporting performants, » souligne Pascal Ruchat, Responsable de l'Informatique et du Contrôle de Gestion.



Le groupe émet quelque 3 000 factures par mois, couvrant près de 30 familles différentes de matériels et pièces détachées en provenance d'une cinquantaine de fournisseurs et constructeurs. Heracles, une application développée en Magic Software (SGBDR Oracle) permet de gérer toutes les activités du groupe, hors paie : comptabilité, stocks et plannings, facturation, ventes du matériel et des pièces détachées, service après-vente, réparations en atelier... Les tableaux de bord mensuels sont

réalisés par l'intermédiaire d'extractions ODBC qui alimentent près de 50 classeurs Excel. Une partie des rapports est générée avec Crystal Reports V8. « Lorsque je suis arrivé en 2002, mon premier travail a été d'automatiser au maximum la préparation des états mensuels de gestion via des tables de cumuls, » explique Pascal Ruchat. Un système bien rôdé et satisfaisant pour la Direction Générale. Le 2 de chaque mois, elle dispose de tous ses états de gestion. Mais bien qu'opérationnelle, cette solution présente des limites à la fois techniques et organisationnelles. En effet, Excel ne peut gérer plus de 65 000 lignes ce qui est insuffisant lorsqu'il s'agit de comparer et d'effectuer des croisements de données portant sur 200 000 références, 21 agences, plusieurs sociétés différentes... La qualité, la sécurité et la confidentialité des données s'en ressentent. Côté organisationnel, les utilisateurs dépendent de l'informatique pour alimenter et manipuler les données. Seule l'équipe IT en effet est à même de faire les extractions des tables Oracle. Pascal Ruchat a donc cherché sur le marché une solution capable de prendre en charge le volume, la complexité et la sécurité de ses données.

## SOLUTION

« Je voulais un outil rapide, orienté utilisateurs et qui permette de réduire les demandes auprès de notre équipe informatique, » confie Pascal Ruchat. « Nous avons regardé d'autres

## ASI Informatique en bref

Créée en 1993, ASI est une société de Conseil, d'Expertise et de Maîtrise d'œuvre, spécialiste des portails d'entreprise, des solutions web et des applications décisionnelles. ASI intervient au niveau national, à partir de ses agences situées à Paris, Lyon, Nantes et Rennes. ASI est Gold Partenaire Business Objects. 220 collaborateurs. CA prévisionnel 2007 : 22 M€ [www.asi-informatique.fr](http://www.asi-informatique.fr)

produits. Mais ils nous obligeaient à revoir toute notre architecture. C'est pourquoi nous avons été attirés par Business Objects avec son principe simple d'univers et ses accès sécurisés ». Mais pour cette PME, l'image "grands comptes" de Business Objects était un obstacle. Elle pensait en effet que son niveau d'investissement ne lui permettrait pas d'accéder à ce type d'offre. « Nous étions alors en avril 2007, date à laquelle Business Objects venait de lancer son offre BusinessObjects Edge destinée au marché des PME PMI, » explique Rodolphe Raimbault de ASI Informatique, partenaire de Business Objects.



ASI Informatique a monté un prototype avec les données de la PME dont les résultats ont prouvé qu'il était très simple d'effectuer avec BusinessObjects des croisements dynamiques complexes, impossibles à réaliser sous Excel. C'est ainsi que la société Blanchard fut la première en France à implémenter BusinessObjects Edge. Cette offre s'appuie sur le principe d'utilisateurs simultanés, non nommés. « Une licence pour 5 utilisateurs simultanés est suffisante pour les besoins fonctionnels d'une PME », poursuit Rodolphe Raimbault, « puisqu'au final, elle permet l'accès au reporting pour 25 à 50 utilisateurs différents ». Parallèlement, Pascal Ruchat a choisi des licences classiques avec utilisateurs nommés, pour les besoins techniques de l'équipe informatique. Tous les utilisateurs accèdent à Web Intelligence via le portail Infoview et les rapports sont générés de manière transparente via Crystal Reports.

ASI Informatique a procédé à l'installation et la validation technique des solutions de restitution. La société Blanchard se charge de les faire évoluer par la suite. Enfin, ASI a procédé à un transfert de compétences auprès de l'équipe informatique et des principaux responsables de la PME qui auront la responsabilité de créer les états.

## BENEFICES



Les gains attendus doivent être à la hauteur de l'investissement. Une meilleure analyse de l'information permettra en effet de mieux piloter le développement de l'entreprise, grâce notamment à l'intégration rapide et aisée des nouvelles entités. Mieux connaître le marché et les clients est également un objectif fort. Par exemple, lors des périodes de moisson, Blanchard ouvre des permanences même le dimanche afin de pouvoir intervenir et dépanner ses clients dans les meilleurs délais.

BusinessObjects Edge lui permettra d'analyser les différentes données relatives à ces permanences : niveau d'activité, pièces détachées les plus demandées, ressources nécessaires... Outre une meilleure connaissance de ces périodes critiques, les tableaux de bord permettent de réaliser des analyses régulières à tous les niveaux de l'entreprise. Les différents services verront leur productivité améliorée mais également leur autonomie. A terme, magasiniers, responsables d'atelier, chefs d'équipe, commerciaux, itinérants pourront en effet accéder aux données décisionnelles afin de mieux piloter leur activité propre. « L'un des grands atouts de BusinessObjects, est d'avoir un langage orienté métier : tous les champs sont exprimés avec des termes clairs et compréhensibles pour n'importe quel utilisateur, » reconnaît Pascal Ruchat. De son côté, l'informatique est libérée du poids de produire tous les états mensuels, ce qui mobilisait une personne sur une journée entière. Enfin, les tableaux de bord rafraîchis automatiquement offriront plus rapidement une information plus récente et plus fiable. « Nous espérons avoir refait tous nos tableaux de gestion pour début 2008 ».

[businessobjects.com](http://businessobjects.com)

[insight.businessobjects.com](http://insight.businessobjects.com)

