



BLANCHON SYNTILOR choisit d'optimiser son élaboration et son reporting budgétaire avec 2B Consulting



www.blanchon.com

En résumé

Spécialiste de la protection et de la décoration du bois, le groupe Blanchon Syntilor se dote des logiciels Cognos pour affiner sa stratégie commerciale. Il fait appel à 2B Consulting pour paramétrer et optimiser ses applications Cognos Planning qui contribuent au développement de l'entreprise.

>> L'entreprise

Créée en 1832 par André Blanchon qui se spécialise dans la fabrication de teintures fines et de colorants pour les ateliers de soieries Lyonnaises, la société Blanchon est aujourd'hui leader dans les produits de finition bois (lasures, vernis, vitrificateurs, etc.). En 1970, le spécialiste de la protection et de la décoration des bois lance la marque Syntilor pour diffuser ses produits auprès du grand public et lui faire bénéficier de son expertise, jusque-là réservée aux professionnels. Présent depuis sur tous les marchés avec plus de 7 000 références, Blanchon - qui a installé sa Direction générale et son laboratoire de recherche à Saint Fons (au sud de Lyon) - possède deux sites de production en Savoie, un dépôt de stockage à Saint Denis et une Direction Commerciale à Choisy. Employant 450 personnes, Blanchon Syntilor réalise 20 % de son chiffre d'affaires à l'exportation. En France, ses clients célèbres sont le Palais de l'Élysée, l'Arche de la Défense, l'Assemblée Nationale ou encore l'Opéra Bastille.

>> Enjeux : adapter en permanence sa stratégie au marché

Numéro 1 sur le marché professionnel et numéro 3 sur celui du grand public, l'entreprise évolue dans un secteur très concurrentiel où l'innovation technologique et environnementale et la réactivité face aux demandes des clients toujours plus exigeants sont incontournables pour conforter sa position de leader.

“L'analyse quotidienne d'informations commerciales et financières est primordiale pour adapter au mieux notre stratégie, accroître notre rentabilité dans les différents secteurs d'activités et prendre des parts de marché” précise Franck BEYSSAC, Contrôleur de Gestion de Blanchon Syntilor. *“Notre gamme de produits et nos 5 000 clients que sont les grandes surfaces de bricolage, nous imposent d'avoir des outils performants sans lesquels aucune analyse (“répartition des produits par client”, “quantités vendues mois par mois”, etc.) ne serait possible. Nous avons besoin d'avoir en permanence des points de référence.”* C'est ainsi que l'entreprise s'est mise à la recherche d'une solution de Business Intelligence.

En 2002, Blanchon Syntilor fait l'acquisition de la solution PowerPlay de Cognos pour sa facilité et sa souplesse d'utilisation, sa capacité à gérer de gros volumes de données, son évolutivité et sa parfaite intégration dans le système d'information du groupe (ERP Adonix pour la comptabilité et la facturation). En 2005, Blanchon Syntilor complète son système décisionnel avec Cognos Planning.

>> 2B Consulting paramètre le reporting et l'élaboration budgétaire

« La prise en main du logiciel Cognos Planning est aisée. En revanche, développer des modèles complexes exige de réelles compétences sur le produit... Ne possédant ni les capacités en interne ni le temps nécessaire pour mener à bien ces travaux, il m'a semblé préférable de confier cette mission à un expert » déclare Franck BEYSSAC.

“

Le haut niveau de maîtrise des solutions Cognos chez 2B Consulting nous a permis d'aller au-delà de nos souhaits initiaux.

”



Franck BEYSSAC
Contrôleur de gestion
Blanchon Syntilor

Blanchon Syntilor décide de faire appel aux services de 2B Consulting comme l'explique Franck Beyssac. "Venu pour approfondir mes connaissances sur Cognos Planning, j'ai suivi début 2007 la formation aux Meilleures Pratiques 2B Consulting. J'ai immédiatement réalisé le très haut niveau de compétences de 2B Consulting au travers des intervenants. J'ai compris que je pouvais aller beaucoup plus loin avec les solutions Cognos" précise Franck BEYSSAC qui insiste également sur l'importance de la formation qui relève d'une réelle démarche pédagogique avec des sessions très bien structurées et documentées, et qui offrent - au final - une véritable prise en main du logiciel.

Quatre missions sont confiées à 2B Consulting :

- Construire une application de reporting mensuel et mettre à disposition des responsables de service et de la direction toutes les données financières en ligne par le biais de l'intranet ;
- Définir un modèle d'élaboration budgétaire complet (ventes / productions / Masse salariale / Frais généraux), avec une collecte par le biais de l'intranet et de multiples possibilités de simulation à différents niveaux du budget ;
- Concevoir un modèle RH offrant une prévision budgétaire en fonction de plusieurs paramètres ;
- Calculer la rentabilité (marge nette) par article et client.

Objectif : ces applications doivent être opérationnelles fin 2007 pour permettre au Contrôleur de Gestion d'établir le budget prévisionnel 2008.

>> Une visibilité accrue sur l'activité

S'appuyant sur une méthodologie éprouvée (analyse de l'existant, identification des besoins, réalisation d'un cahier des charges, réalisation, validation), 2B Consulting relève le challenge et permet à Blanchon Syntilor d'atteindre son objectif dans les délais.

Tous les mois, des informations relatives aux différentes composantes de coût (frais commerciaux, frais de transport, frais de DG...) sont extraites de PowerPlay et de la comptabilité, pour être calculées dans Analyst. Ces informations sont exploitées par PowerPlay ce qui permet à l'entreprise de piloter mois par mois l'évolution de sa rentabilité par produit et par client.



Pour Franck Beyssac, la réussite du projet tient dans le :

- Professionnalisme des consultants issus du monde de la Finance "qui nous font bénéficier de leurs expériences terrain dans ce domaine" ;
- Niveau de maîtrise du logiciel par les consultants ;
- L'implication de 2B Consulting dans les projets et sa disponibilité face à des délais souvent très courts.

Utilisées par la Direction Générale, les responsables de secteur et le Contrôle de Gestion, les applications Cognos permettent à Blanchon Syntilor de :

- Bénéficier d'une plus grande rapidité dans la production d'information permettant une meilleure réactivité (pour corriger au plus tôt les dérives éventuelles) ;
- Tracer et expliquer les écarts (budget/réalisé) ;
- Offrir un système d'information commun à tous les responsables de service leur permettant de parler le même langage pour l'analyse et la recherche de solutions.

"En 2008, nous poursuivons les développements entrepris avec la gestion de la masse salariale" conclut Franck Beyssac. ■

2B Consulting

Spécialiste de la vente et de la mise en œuvre des projets de Business Intelligence et de Pilotage de la Performance autour de l'offre Cognos, 2B Consulting est le 1^{er} Partenaire Intégrateur et Revendeur de Cognos, tant sur l'offre Cognos Business Intelligence que sur l'offre Cognos Planning, pour laquelle 2B Consulting occupe la place de N°1 depuis 2003.

Depuis 1998, 2B Consulting a réalisé plus de 450 projets COGNOS, pour plus de 30000 utilisateurs, parmi lesquels : Quick, Le Conseil d'Etat, Groupe Boulanger, Honda Europe, Arc International, Chèque Déjeuner, Foncière des Régions, Grands Moulins de Paris, Ipsos, Bayer Santé Familiale, Lanvin, Ugitech, Histoire d'Or, Phildar, Hôpital Américain de Paris, Nutricia, Geoxia, Sepr Saint-Gobain, Boehringer Ingelheim, Cecab d'aucy, CRE Ratp, Mairie de Clermont-Ferrand, Radiall, Agrica, Eramet - Société le Nickel, Stime, LBC, Cémoi,...

2B Consulting est présent à Lille – Lyon – Paris ainsi qu'en Belgique.

www.2bconsulting.com

