

Regal roule en douceur grâce à JD Edwards E1 et IBM Cognos Analytics



En bref

Le besoin

Quand Pierre Allard, vice-président Finances de Confiserie Regal, s'est joint à l'entreprise en 2012, il a immédiatement compris que Regal avait besoin d'un outil capable de générer des rapports qui seraient nettement plus perfectionnés que ce que permettait alors l'utilisation de JD Edwards, du logiciel Crystal Reports et de tableaux croisés dynamiques dans Excel. Le géant de la confiserie recherchait un outil sur mesure qui lui permettrait de produire des rapports sur la gestion de la performance et l'intelligence d'affaires et qui serait capable d'analyser et d'établir des prévisions visant plus d'une centaine de mesures clés afin de montrer le chiffre d'affaires net réel de l'entreprise.

La solution

Confiserie Regal s'est dotée d'une suite logicielle personnalisée qui comprend le logiciel IBM® Cognos Analytics et le logiciel ICI de NewIntelligence et qui non seulement répond à ses besoins courants, mais est capable aussi de s'adapter à l'environnement en constante évolution de l'entreprise.

Les avantages

Des données précises et facilement accessibles d'un océan à l'autre. Grâce à des analyses conviviales possibles dans l'ensemble de l'entreprise, l'équipe de Regal passe moins de temps à produire manuellement des rapports (et à débattre de leur exactitude) et peut davantage se concentrer sur l'analyse de la ventilation des données permettant d'établir le chiffre d'affaires réel de l'entreprise.

Confiserie Regal a été fondée en 1962 à Montréal. À l'origine un importateur de confiserie européenne, la compagnie a vite pris de l'essor en ajoutant des activités d'emballage, de marketing et de développement de produits. Après plus de cinq décennies en tant que chef de file du marché de la confiserie, Confiserie Regal a évolué en devenant le distributeur exclusif de certaines marques les plus prestigieuses de l'industrie. L'entreprise compte plus de 250 employés qui sont dédiés au succès et à la croissance de l'entreprise, qui exploite quatre centres de distribution. Sa clientèle est constituée de détaillants alimentaires et grandes surfaces, grossistes et chaînes nationales.

Le défi : des rapports manuels qui manquent de cohérence

La clé pour simplifier le processus d'élaboration de rapports de BI réside dans la capacité de parcourir rapidement et facilement des données à l'aide de critères précis afin d'en extraire des informations détaillées. Tout aussi importante est la capacité de réutiliser des modèles de présentation de rapports prédéfinis.

Axé sur Crystal Reports de JD Edwards, le système d'établissement de rapports prêt à l'emploi qu'utilisait Regal ne comportait pas les options de personnalisation dont elle avait besoin pour prendre en compte des centaines de mesures uniques à l'entreprise et d'une

importance cruciale pour qu'elle puisse établir son chiffre d'affaires net réel. Face à ces capacités limitées, Allard n'avait d'autre choix que de télécharger toutes les transactions de vente de JDE à Excel et de créer des tableaux croisés dynamiques compliqués. Qui plus est, Allard était le seul à pouvoir accéder aux données, rendant difficile et chronophage le partage des données à l'échelle de l'entreprise.

« C'était très compliqué d'utiliser JDE, affirme Allard, car son utilisation comportait de longs moments d'attente et il fallait entrer chaque fois beaucoup d'informations pour produire un rapport. » Selon Allard, l'infrastructure d'analytique en place ne permettait pas de sauvegarder les rapports générés précédemment en vue d'une réutilisation future. Chaque bureau Regal au pays se voyait donc forcé d'entrer manuellement les critères chaque fois que l'entreprise avait besoin d'informations, ce qui entraînait la production de données de vente incohérentes d'un océan à l'autre.

« La complexité des analyses et des rapports est à la fois pénible et compliquée pour les utilisateurs de JDE, soutient Corey Mendelsohn, président de NewIntelligence, même lorsqu'ils ont accès à une multitude d'options internes tels que Crystal Reports ou d'autres applications de JDE. » Selon

Mendelsohn, produire des rapports dans l'environnement JDE comporte des difficultés et des défis, « surtout lorsqu'il faut traiter des données qui proviennent de sources extérieures. La solution ICI de NewIntelligence en collaboration avec IBM Cognos insufflent de l'énergie à votre système JDE et contribuent à rentabiliser votre investissement. »



La complexité des analyses et des rapports est à la fois pénible et compliquée pour les utilisateurs de JDE.

- Corey Mendelsohn,
président de NewIntelligence

Personnalisations dans la solution ICI de NewIntelligence

La solution ICI de NewIntelligence peut permettre de réduire les tâches de maintenance et d'administration liées à Cognos, et peut favoriser l'implantation plus rapide de Cognos et réduire le recours au personnel technique. Les personnalisations créées pour Regal dans ICI incluent :

1 Calendrier saisonnier

Cette fonction logicielle a permis à Regal de réduire considérablement la production manuelle de rapports, qui étaient auparavant préparés dans Excel à partir de feuilles de calcul et de tableaux croisés dynamiques. Elle lui a aussi permis de tirer parti du regroupement par catégorie dans JDE en organisant les catégories par date de début et date de fin. Il était dorénavant possible pour Regal de classer les produits par saison (Halloween 2016 comparée à Halloween 2017, par exemple). « Certains des produits entrent dans la catégorie Halloween à une certaine période de l'année seulement, alors qu'ils font partie des produits de base durant d'autres parties de l'année », précise Mendelsohn. Les personnalisations d'ICI ont permis à Regal de définir différentes saisons et de leur attribuer des blocs de temps précis, de sorte que le système classait automatiquement dans Halloween 2017 les transactions de vente réalisées durant la période de temps ainsi déterminée. On peut faire de même pour tout autre saison : Noël, Pâques, l'Action de grâces, etc.

2 Sécurité par colonne

Cette fonction d'ICI permettait à Regal de contrôler l'accès de chaque utilisateur à certaines fonctions de Cognos. De dire Mendelsohn, « nous pouvions

contrôler l'accès par saison, par classe d'article ou par région et territoire. » Lorsqu'un rapport est créé dans Cognos, les utilisateurs ne voient que ce qu'ils sont autorisés à voir en fonction des droits d'accès dont ils disposent, de sorte que Regal n'a pas à créer de multiples versions d'un même rapport pour des utilisateurs donnés.

3 Regroupement de mesures

Le regroupement de mesures joue un rôle clé dans le module de fixation des prix que propose la solution de NewIntelligence. Regal souhaitait pouvoir faire l'analyse d'environ 120 mesures. La création du regroupement de mesures dans ICI permet aux utilisateurs de gérer facilement quelles mesures seront classées dans quel groupe de mesures. « Par exemple, les remises sur volume annuelles, les escomptes de caisse, les commissions, les frais de transport, les démarques, les rabais sur facture, les autres dépenses de commercialisation et les redevances sont tous contrôlés dans ICI, qui détermine comment ils sont pris en compte », explique Mendelsohn. Ainsi les 20 mesures relatives aux remises sur volume annuelles seront classées dans le groupe de mesures appelé "remises sur volume annuelles". À mesure que les activités de Regal évoluent, il est possible de créer des règles de prix supplémentaires, que Regal peut facilement contrôler au moyen de cette nouvelle interface. »

Déterminer le chiffre d'affaires net réel

Avant que NewIntelligence ne crée pour elle des applications conviviales visant la production de rapports ainsi que la budgétisation et les prévisions, Regal pouvait seulement produire des rapports portant sur les mesures les plus élémentaires, tels que la quantité, le prix, le coût et la marge.

« Le problème, explique Mendelsohn, c'est que les rapports que produisait auparavant Regal n'incluaient aucune des mesures mettant à profit la fonction de fixation préalable des prix (Advanced Pricing) de JDE. » Un concept d'une grande importance pour Regal, la fixation préalable des prix prend en compte les données liées aux remises sur volume, aux escomptes de caisse, aux démarques, aux commissions et autres types de réductions de prix. La fixation préalable des prix (Advanced Pricing) est une composante clé de JDE que la solution Crystal Reporting ne permettait pas d'optimiser.

« Lorsque l'on vend des confiseries à un grand détaillant pharmaceutique ou à un grand

Composants de la solution

Logiciels

- IBM Planning Analytics Express V2.0 (anciennement IBM Cognos Express)
 - o IBM Cognos Analytics + Planning Analytics
- NewIntelligence ICI
- JD Edwards

Partenaire commercial d'IBM

- NewIntelligence

supermarché, beaucoup de règles de prix doivent être prises en compte », affirme Mendelsohn. Avant l'implantation du nouveau logiciel de production de rapports, Allard devait rassembler toutes les règles de prix, les cumuler et donner un gros crédit à la fin de l'exercice. « Par conséquent, lorsque Regal passait en revue ses rapports de ventes, ceux-ci ne lui permettaient pas de savoir précisément si les règles de prix ou les escomptes avaient été appliqués durant la période en question », de dire Mendelsohn.

NewIntelligence a d'abord implanté la solution de BI, le volet de Cognos qui sert à la production de rapports et de tableaux de bord, suivi de PM, le volet de budgétisation et de planification de la solution

Cognos, permettant ainsi à Regal de :

- saisir rapidement et facilement les budgets et prévisions en fonction du niveau de granularité souhaité;
- simuler divers scénarios (p. ex., quel impact aura la hausse prévue du coût des marchandises et quel sera son impact sur la budgétisation des autres périodes?);
- comparer facilement et côte-à-côte les chiffres réels et les budgets/ prévisions en fonction de l'année, la période, l'article, la saison et le client.

À la demande d'Allard, NewIntelligence s'est d'abord occupée des rapports de ventes, pour ensuite intégrer à Cognos leur vieux système de données antérieur à JDE. L'équipe NI s'est alors attaquée aux budgets et prévisions, puis aux commandes permanentes, et enfin à l'analyse des entrepôts de données. « Tout récemment, nous avons intégré la plus récente acquisition de Regal, Euro-Excellence, qui, « par pure coïncidence, utilisait elle aussi SAP B1 », de dire Mendelsohn. En l'espace de deux semaines, NI a pris les données de SAP B1 (l'autre ERP pour lequel NI a construit une solution Quick Start) et les a intégrées dans l'entrepôt de

données de Regal de sorte que cette dernière puisse analyser toutes les ventes entre les deux entreprises.



Le problème, c'est que les rapports que produisait auparavant Regal n'incluaient aucune des mesures mettant à profit la fonction de fixation préalable des prix (Advanced Pricing) de JDE.

- *Corey Mendelsohn, président de NewIntelligence*

Des rapports précis d'un océan à l'autre

Après l'implantation réussie de la première version du nouveau système Cognos, Allard a formé lui-même et en personne plus de 40 utilisateurs à travers le pays. « Je me suis occupé moi-même de la formation et tout a été très facile et convivial, les gens ont vite compris de quoi il en retournait », dit-il.

Aux yeux d'Allard, Cognos est plus qu'un outil. « J'ai profité de l'occasion pour revoir la façon

dont nous regardons les chiffres, et c'est sûrement là que Cognos nous procure le plus grand gain, dit-il, parce que tout à coup tout le monde, des Maritimes à la Colombie-Britannique, peut voir ses résultats de ventes d'une manière commune, et cela nous permet d'améliorer nos résultats. »

Allard a aussi signalé que la façon dont les coûts incorporables réels étaient auparavant calculés était « un amalgame de tout et de rien. » Aujourd'hui, la nouvelle solution Cognos permet à Regal de classer chaque escompte dans la catégorie à laquelle il appartient. « Face à cela, nous pouvons alors nous demander "Que pouvons-nous faire pour réduire cet escompte?" », dit Allard. « Chacun de nos clients réinvente chaque année ses escomptes, ce qui nous amène à devoir analyser des centaines de variations. »

Maintenant que Regal peut reproduire ses données dans tous ses bureaux du pays, les employés ne perdent plus de temps à débattre les chiffres : tout le monde a accès aux mêmes données. Allard précise : « Les choses étaient compliquées dans le passé, alors que maintenant, si quelqu'un en Colombie-Britannique exécute un rapport et que quelqu'un à Montréal exécute un rapport, ils obtiennent les mêmes chiffres. »



Après un entretien avec Corey dans lequel je lui expliquais les lacunes auxquelles nous faisons face, NewIntelligence a mis peu de temps à créer pour nous une solution sur mesure. En aussi peu qu'un mois ou un mois et demi, nous étions prêts à démarrer. Ils ont agi très rapidement!

– Pierre Allard, vice-président Finances de Confiserie Regal

En toute douceur

Le projet Regal s'est échelonné sur six mois, de janvier à juin, et il a été livré à temps et en respectant le budget. Allard est satisfait des résultats et il continue de travailler étroitement avec NewIntelligence afin que les fonctions d'établissement de rapports soient mises à jour à mesure qu'évoluent les besoins de Regal. Selon Mendelsohn, « c'est un travail évolutif. Nous ajoutons constamment de nouvelles fonctionnalités et capacités à l'échelle de l'entreprise. »

Allard estime que le nouvel outil a été très bien accueilli par l'équipe Regal et ajoute que « c'est un outil complet, convivial et fiable. La qualité et l'exactitude de l'information sont parfaites. »

JD Edwards E1 Quick Start

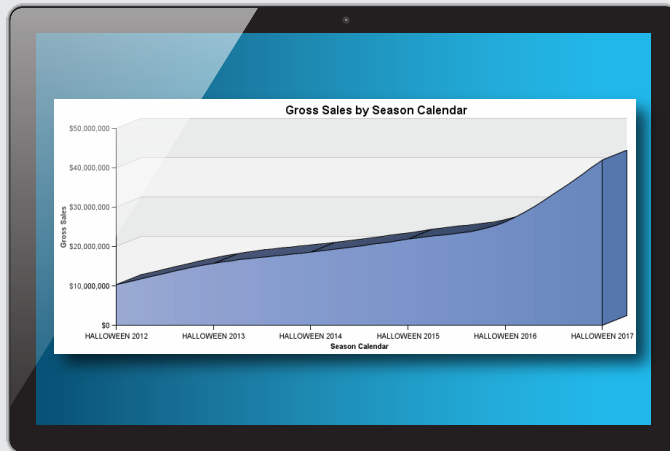
À travers l'expérience Regal, NewIntelligence a développé la solution d'analyse JDE E1 Quick Start.

Dorénavant, les utilisateurs de JDE Enterprise One qui font face à des défis semblables en matière de production de rapports et d'analyse compliquée peuvent tirer parti de la solution JDE E1 Quick Start de NewIntelligence. En aussi peu que deux à trois semaines, des professionnels des affaires peuvent apprendre rapidement et facilement à générer des rapports pouvant prendre en compte des centaines de mesures granulaires uniques à leur entreprise, ajoutant de ce fait de nouvelles fonctionnalités et capacités à l'échelle de l'entreprise.



C'est un outil complet, convivial et fiable. La qualité et l'exactitude de l'information sont parfaites.

– Pierre Allard, vice-président Finances de Confiserie Regal



Season Calendar Master

Quit to Main Menu

Find Existing records

Search Criteria (all fields) Search

No of records found: 50

Season Calendar Cd	Season Calendar Desc	Season Desc	Season Year	Primary Season Start	Primary Season End	Second Season Start	Second Season End	Grace Period
HALL13	HALLOWE...	HAL - Hallo...	2013	12/1/2012	11/30/2013	6/1/2013	10/31/2013	30
HALL14	HALLOWE...	HAL - Hallo...	2014	12/1/2013	11/30/2014	6/1/2014	10/31/2014	30
HALL15	HALLOWE...	HAL - Hallo...	2015	12/1/2014	11/30/2015	6/1/2015	10/31/2015	30
HALL16	HALLOWE...	HAL - Hallo...	2016	12/1/2015	11/30/2016	6/1/2016	10/31/2016	30
HALL17	HALLOWE...	HAL - Hallo...	2017	12/1/2016	11/30/2017	6/1/2017	10/31/2017	30
HALL18	HALLOWE...	HAL - Hallo...	2018	12/1/2017	11/30/2018	6/1/2018	10/31/2018	30

Actual Selection

Season Calendar Cd: HALL17

Season Calendar Desc: HALLOWEEN 2017

Season: HAL - Halloween

Season Year: 2017

Primary Season Start: 2016-12-01

Primary Season End: 2017-11-30

Second Season Start: 2017-06-01

Second Season End: 2017-10-31

Grace Period (# of days): 30

Insert New Update Values Delete Selected

