

LIVRE BLANC

Améliorer le pilotage de la performance de votre entreprise.



Sommaire.

L'importance du pilotage de la performance dans les PME	3
La performance financière, un enjeu stratégique pour les entreprises	4
Le pilotage de la performance c'est l'affaire du DAF, mais pas seulement	6
L'exploitation de la data au cœur de la mesure de la performance	8
Comment MyReport améliore-t-elle le pilotage de la performance ?	9
Les limites d'Excel pour piloter la performance d'une PME	10
La Business Intelligence (BI), un processus qui automatise et rationalise le pilotage de la performance	11
MyReport, une solution de BI simple à prendre en main et qui s'intègre dans Excel	12
Études de cas : amélioration du pilotage de la performance avec MyReport	17
Cas 1 : déploiement de MyReport dans l'entreprise Houles	18
Cas 2 : les perspectives d'extension de MyReport après un premier déploiement réussi dans une entreprise	21

L'importance du pilotage de la performance dans les PME.

Le succès d'une entreprise est certes multifacteur. Toutefois, il se situe toujours autour de sa performance. Définie par de nombreux chercheurs en gestion, la performance est longtemps restée dans le domaine de la finance. Le concept évolue au fil des décennies et englobe désormais l'ensemble du fonctionnement de l'entreprise, **son organisation, son management et ses activités.**

Ainsi, Annick Bourguignon écrivait déjà en 1995¹ qu'« en matière de gestion, la performance est la réalisation des objectifs organisationnels, quelles que soient la nature et la variété de ces objectifs. Cette réalisation peut se comprendre au sens strict (résultat, aboutissement), ou au sens large du processus qui mène au résultat ».

01

¹ Peut-on définir la performance ? Annick Bourguignon, 1995
(Revue Française de comptabilité 269 61-66)

La performance financière, un enjeu stratégique pour les entreprises.

Toutes les performances concourent à l'**efficacité financière de l'entreprise**. Sans cela, aucune structure à but lucratif ne peut correctement se développer, voire se pérenniser.

Sans performance, pas de survie de l'entreprise

Les statistiques de la Banque de France mettent périodiquement en évidence le **nombre de défaillances des entreprises françaises**. De début 2019 à avril 2023, à l'exception des années 2020 et 2021 (pandémie de la COVID-19), ce sont en moyenne de 3 000 à 5 000 entités qui font faillite chaque mois. Altares² écrit dans son panorama général des défaillances d'entreprises en France en 2022 que les «PME et les jeunes entreprises sont en situation de vulnérabilité extrême».

De multiples raisons expliquent les cessations de paiements. Toutefois, toutes proviennent à un moment donné d'une **insuffisance de rentabilité ou d'un manque de trésorerie**. Aussi, la gestion de la performance doit faire partie de la stratégie de toute entreprise afin notamment de **réduire les risques de défaillance au maximum**.




La croissance suppose rentabilité et financements

L'entreprise doit viser la performance, non seulement pour perdurer, mais aussi pour grandir. Se développer suppose de déployer une stratégie claire et coordonnée tant sur le plan commercial, marketing, RH qu'en matière d'outil de production. Pour chaque étape, les objectifs exigent de disposer des **ressources humaines, organisationnelles et financières**.



² Altares

La performance financière qui autorise la croissance passe par 3 axes :

-  **Présenter une activité rentable en dépassant le point mort** qui permet de dégager suffisamment de cash flow pour investir, rembourser les emprunts et rémunérer les associés (dividendes) ;
-  **Obtenir les ressources durables** (fonds propres et dettes financières long terme) indispensables pour financer les investissements ;
-  **Piloter la croissance de son BFR** (besoin en fonds de roulement) et le financer.

Les risques mettent en péril

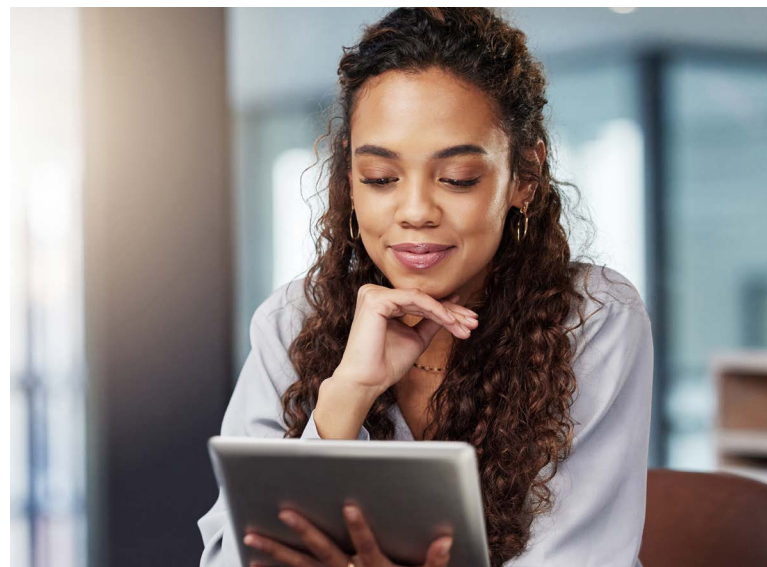
la performance financière

de l'entreprise

Comme le dit l'Association française de normalisation (AFNOR)³, « pour une entreprise, **les risques peuvent être multiples** : atteinte à la marque, risques d'accident industriel, risque de pollution (...), risque de non-conformité ou de non-qualité, etc. Chacun d'eux, seul ou combiné, pose la question du risque économique. Une entreprise qui néglige les risques de pollution voit sa réputation se ternir, ses clients se détourner d'elle, et en définitive ses ventes s'étioler ».

L'étude Trends of Finance 2023 (DAF Magazine)⁴ met en lumière les risques cyber et le management de la donnée, qui pèsent aussi sur la performance globale des entreprises.

Par définition, **un risque comporte donc toujours un coût**. En ce sens, il peut entraver la rentabilité financière de l'entreprise. Aussi, le pilotage de la performance prend en compte cette approche des risques afin de les canaliser, réduire leur occurrence ou les couvrir. Ceci suppose un suivi avec des indicateurs clés ainsi qu'un reporting périodique.



Piloter la performance aide à prendre

des décisions éclairées

Enfin, la gestion de la performance signifie surtout **mesurer, analyser, informer, décider et agir**. Grâce à de nombreux KPI (key performance indicators), les managers de la PME surveillent la bonne marche de l'entreprise de près. Ils utilisent des métriques pour comparer leurs KPI à des moyennes sectorielles, des standards ou des objectifs internes. C'est ensuite qu'ils peuvent, sur la base de ces chiffres, prendre des décisions, déployer des actions correctives, voire modifier la stratégie si nécessaire.

³ AFNOR, *Les référentiels management des risques*

⁴ *Trends of Finance 2023 dresse les grands enjeux des directions financières*

Le pilotage de la performance c'est l'affaire du DAF, mais pas seulement.

Même si la performance comporte donc un axe financier fort, **le DAF ne la manage pas seul**. Chaque service de l'entreprise, opérationnel ou fonctionnel, apporte sa pierre à l'édifice.

La performance financière : rentabilité et structure du bilan

La direction financière et le contrôle de gestion surveillent la performance financière, grâce à des actions comme :

- le **contrôle budgétaire** : la comparaison des résultats financiers réels avec les prévisions ;
- l'**analyse de la rentabilité**, des marges bénéficiaires, des prix de revient, des coûts, etc. ;
- la **gestion de trésorerie** notamment prévisionnelle ainsi que du BFR (credit management et suivi des stocks) ;
- le **contrôle des indicateurs du bilan** (ratios de solvabilité et de liquidité, FDR et BFR) ;
- la **construction du plan de financement** et la recherche de ressources auprès des banques ou des investisseurs.

La performance, un concept multiforme

Comme l'explique DafMAG dans son article de janvier 2022⁵, «le pilotage de la performance est l'affaire de tous».

C'est toute l'utilisation de la donnée qui doit être repensée pour atteindre ce pilotage global, à partir des pilotages individuels, service par service. D'où l'importance de la responsabilisation des collaborateurs et la mise en place d'un suivi personnalisé de leurs objectifs. À côté des indicateurs purement financiers, les PME mettent en place des **KPI opérationnels** qui enrichissent le management au quotidien.



Ainsi, une DRH ajoute aux coûts salariaux et à ceux des accidents du travail, le suivi de la pyramide des âges, l'absentéisme, les effectifs, le turnover, etc. De la même manière, les outils CRM du marché (*Customer Relationship Management*) savent désormais livrer leurs secrets afin d'en exploiter vraiment la data.

⁵ *Le pilotage de la performance : l'affaire de tous*



Le management par objectifs, un processus qui contribue à la performance

Globalement, améliorer le pilotage de la performance pour un directeur général suppose de mettre en place des suivis structurés pour l'activité de chacun des responsables de service. Le plus simple consiste à adopter un **management par les objectifs selon la méthode SMART**. Ainsi, les tableaux de suivi de la performance intègrent divers KPI opérationnels comme financiers, afin de surveiller l'atteinte des objectifs.

Le contrôle de gestion veille lors du processus budgétaire à s'assurer que les objectifs fixés entre le manager et la direction **respectent bien les 5 principes SMART** :

- spécifique ;
- mesurable ;
- atteignable ;
- réaliste ;
- défini dans le temps.

Dans le cas contraire, par exemple en l'absence de moyens disponibles pour mesurer un indicateur, la direction financière préconise de **ne pas le retenir comme objectif**.

Mesurer les objectifs et challenger les managers de la PME

L'entreprise qui manage par les objectifs dispose de données factuelles pour mesurer la performance des activités comme des services fonctionnels. Ses dirigeants peuvent alors **challenger les managers pour accroître encore la performance**. Ils les évaluent et prennent leurs décisions sur la base d'informations structurées et fiables. C'est l'opposé d'un pilotage «au doigt mouillé».

² Etude BPI, 2018

³ www.economie.gouv.fr/entreprises/transformation-numerique-TPE-PME

⁴ IFRS, International Financial Reporting Standard, et IAS, International Accounting Standard, sont des normes comptables

internationales.

L'exploitation de la data au cœur de la mesure de la performance.

Tout ce processus de pilotage de la performance dans une PME suppose de disposer d'une data de qualité afin de limiter les contrôles. Il s'agit aussi de structurer les données de façon optimale et d'y accéder simplement et à un seul endroit.

S'équiper d'outils pour automatiser

la tâche sans compliquer

excessivement le travail

Les directions informatiques s'impliquent afin d'apporter des **solutions technologiques** adaptées aux utilisateurs pour extraire, structurer, stocker et restituer les données. Idéalement, si vous souhaitez que le maximum de collaborateurs s'investissent dans le pilotage de la performance, privilégiez des outils simples à prendre en main, même si leur usage reste peu fréquent.

En optant pour des solutions décisionnelles de ce type, vous bénéficiez en outre d'**automatisations** qui n'existent pas sur un tableur comme Excel. La conséquence la plus importante d'un tel changement est le **gain de temps** au quotidien, grâce à l'automatisation de tâches répétitives et à faible valeur ajoutée.

S'assurer de la fiabilité des données

en amont de leur exploitation

Utiliser des outils de suivi de la performance, c'est bien. Encore faut-il disposer de données fiables afin de calculer les indicateurs. Cette partie constitue souvent la phase immergée de l'iceberg dans les entreprises.

Pour tout projet du type Business Intelligence notamment, **veillez à améliorer la qualité de vos informations en amont**. Le contrôle interne (procédures et workflows) ainsi que les référentiels y contribuent. Il est aussi important de s'assurer que tous les utilisateurs comprennent la donnée utilisée dans les rapports. Le DAF de PME joue un rôle important sur ce plan.



Par exemple, **les référentiels clients, fournisseurs comme articles**, constituent une réelle mine d'or. Toutefois, ils doivent faire l'objet de règles strictes et connues de tous. Ils doivent faire l'objet d'une vigilance toute particulière.

Comment MyReport améliore-t-elle le pilotage de la performance ?

MyReport est une **solution de Business Intelligence spécialement conçue pour la PME** et qui présente la particularité, par rapport à d'autres outils du marché, de s'intégrer directement dans Excel.

Ne nécessitant aucune connaissance en codage, et proche des problématiques terrain, elle est une solution complète pour piloter la data, l'exploiter et la diffuser au sein des équipes.

02

Les limites d'Excel pour piloter la performance d'une PME.

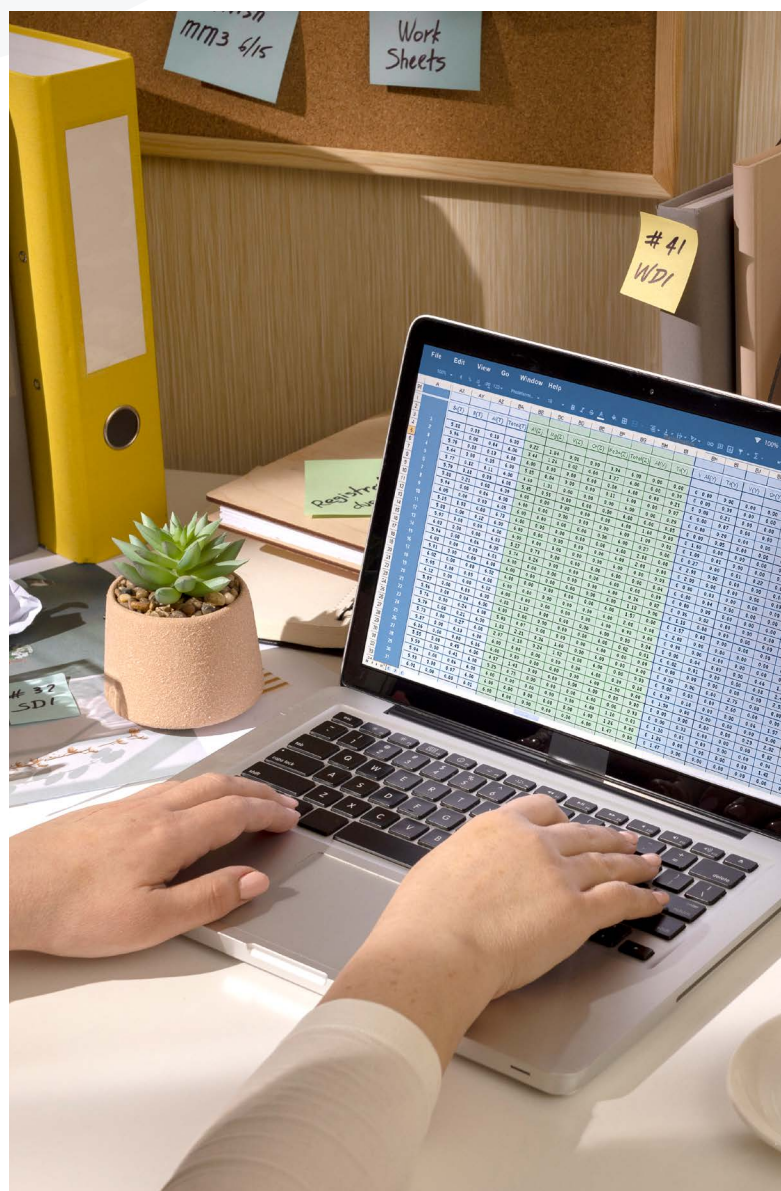
Excel de Microsoft constitue généralement le **tableur préféré et incontournable** pour la plupart des collaborateurs comme des managers en PME. Pourtant, la plupart s'en servent de manière basique. Ils se trouvent limités dans leurs actions dès lors qu'ils doivent **traiter des données complexes, de plusieurs sources ou en grande quantité**.

En outre, la construction de reportings s'avère **chronophage pour les équipes**. Elles peuvent passer plus de temps à bâtir des tableaux et graphiques et à calculer les indicateurs clés qu'à les analyser. Les actualisations restent souvent manuelles, **faute d'automatisation suffisante**.

Par ailleurs, une fois les rapports préparés manuellement sur Excel, il est **difficile de les modifier rapidement**. Quant à la **traçabilité, elle s'avère faible** en cas de besoin de remonter aux données sources, par exemple pour le contenu d'une cellule.

Autre limite, la mise à jour des reportings oblige à **recommencer régulièrement les manipulations** : extraction de la data dans les logiciels métiers, consolidation des données, pointages, etc.

Enfin, deux personnes présentent parfois des **résultats différents** pour le même sujet. Ceci contribue à semer le doute dans l'entreprise, voire à décourager les équipes de suivre leurs indicateurs de performance et prendre de mauvaises décisions.



La Business Intelligence (BI), un processus qui automatise et rationalise le pilotage de la performance.

La technologie de la BI n'est désormais clairement plus réservée aux ETI et grandes entreprises. Des solutions spécialement conçues pour les PME ainsi que les TPE émergent. Certains logiciels vont même plus loin. Ils offrent **la puissance de la Business Intelligence directement dans votre tableur Excel**. C'est le cas de MyReport !

Concept de chaîne décisionnelle

Démystifions ce concept de Business Intelligence. Appelée aussi informatique décisionnelle ou tout simplement BI, cette notion recouvre l'ensemble des processus et des outils qui rendent possible l'exploitation de la data dans l'entreprise. L'objectif est de **pouvoir décider sur la base d'informations éclairées**.

Le concept de chaîne décisionnelle correspond à toutes les étapes de traitement des données :

- **Le data management** comprend la fiabilisation, la structuration, la collecte, le stockage et l'exploitation des données.
- **La data analyse** permet d'obtenir des informations utiles, des conclusions et ainsi aide à la prise de décision.
- **La data visualisation** consiste à transformer des données complexes en représentations simples et visuelles, afin d'aider à la compréhension, à l'analyse et à la prise de décision (reportings, tableaux, graphiques).

Les apports immédiats de la BI

pour les utilisateurs

L'objectif principal de la Business Intelligence consiste à **faire parler les données**. La restitution de l'information s'adapte à chaque public destinataire des tableaux ou reportings. Vous communiquez ainsi la bonne information à la bonne personne. Et vous bénéficiez d'outils de **datavisualisation** efficaces et percutants.

Avec **l'automatisation apportée par l'outil**, dupliquer les rapports, les mettre à disposition ou les diffuser régulièrement devient simple et rapide. Finies les saisies manuelles sur un tableur, les changements de formules, les contrôles à n'en plus finir, les exports ou impressions PDF, création de mails, etc.

L'ensemble des utilisateurs accèdent aux mêmes bases de données grâce à l'entrepôt et aux mêmes indicateurs. Ils **partagent, échangent et décident sur la base d'une information unique** et qui ne fait pas débat, le tout en économisant du temps. Enfin, ils gagnent tous en autonomie.

MyReport, une solution de BI simple à prendre en main et qui s'intègre dans Excel.

MyReport est une solution de Business Intelligence complète, de l'entrepôt de données jusqu'à la datavisualisation, mais pas seulement. En effet, **notre outil va plus loin**. Il permet de travailler directement dans votre tableur Excel. Voici comment il vous aide à améliorer le pilotage de la performance.

MyReport, la solution simple pour rationaliser les suivis de la performance dans une PME

Notre credo consiste à **rendre la BI accessible aux PME**. Aussi, la simplicité de la prise en main guide tous les processus que nous avons déployés dans MyReport. Qu'il s'agisse d'administrer le datawarehouse (entrepôt de données) avec MyReport Data, de créer des tableaux ou graphiques dans Excel ou de les diffuser, nul besoin de maîtriser les langages d'un code comme SQL.



Voici quelques-uns des **bénéfices** obtenus par nos clients grâce à MyReport :

Suivi du chiffre d'affaires et de la marge en temps réel

Avec un logiciel de BI, le calcul des indicateurs de performance est plus simple et rapide, ainsi vous avez vos KPI en temps réel : CA, marge, ... Par exemple, avec l'augmentation des matières premières, du prix de l'énergie ou encore des transports, certaines entreprises doivent pouvoir être réactives pour répercuter l'ensemble de ses frais sur les prix d'achat.



« On est passés de tableaux Excel à des courbes de tendance, des KPI uniques compréhensibles. On est passés du QUANTITATIF au QUALITATIF »

*Adrien Jounay,
Supply manager chez Gedeon Richter France*

Diminution des dépenses inutiles

Grâce à l'analyse détaillée des coûts de transport ou la vérification des notes de frais automatisés, l'entreprise traque les économies possibles et améliore sa trésorerie.

« Avec MyReport et la datavisualisation, nous avons gagné en visibilité et en ergonomie. Les tableaux de bord sont accessibles instantanément et leur manipulation est intuitive et ludique. Chaque service peut ainsi aisément piloter ses données à distance et en toute simplicité. »

*Victoire. T,
Chef de projet BI chez INDIS*



Amélioration de la stratégie commerciale en fonction des datas

Les décisions commerciales sont, elles aussi, prises grâce à MyReport. Par exemple : quand l'entreprise a un stock de produit important et qu'elle souhaite réaliser une opération commerciale de déstockage, elle va s'intéresser à différentes data : qu'a-t-on en stock ? Combien cela coûte ? Quels clients étaient intéressés par ces produits ? Ainsi, de nouvelles stratégies voient le jour, entièrement dictées par une analyse des besoins et des données.

« Avant la mise en place des reportings budgétaires, il existait plusieurs cas de figure :

- Certains avaient leur propre suivi de fichier : les chiffres pouvaient être différents de ceux de la finance.
- Certains collaborateurs sans fibre financière ne suivaient pas leurs dépenses.

Aujourd'hui avec MyReport, tout le monde est en capacité de suivre ses dépenses avec des indicateurs partagés par tous. »

*Michaël Baldon,
Contrôleur de gestion chez Sport Dans La Ville*





Suivi des stocks minutieux avec une réduction des coûts et des risques

Grâce à une solution de Business Intelligence, l'entreprise connaît les indicateurs clés de son stock de produits en temps réel et elle est sûre de posséder la bonne marchandise au bon moment et en quantité raisonnable. D'autant plus, que cela facilite l'organisation de l'entrepôt avec le détail des arrivées des produits, les sorties des produits (préparation, inventaires, etc.), les processus d'expéditions et la saisie des informations.

De plus, avec l'aide des alertes dans le logiciel, les équipes peuvent facilement savoir quand elles vont être en manque d'un produit ou d'un contenant et ainsi éviter les ruptures de stocks ; et à terme faire des économies de coût.

Amélioration de la communication entre les collaborateurs et meilleure visibilité de l'activité pour mieux contrôler

Avec un reporting unique pour tous les managers et des KPIs à jour en temps réel, les analyses et les prises de décisions se basent sur les mêmes données. Tout le monde parle le même langage et possède les mêmes informations au même moment.

« Cela fait des années que mes sommeliers me demandent tous les mois de sortir le stock par numéro de casier . Avec MyReport, j'ai pu enfin répondre à cette question, et le sujet est enfin réglé ! »

*Thierry Gaillard,
Contrôleur financier chez Gardinier*

« Le partage de données identiques va offrir une vision commune et nous éliminerons les pertes de temps à justifier des différences de rapports des uns et des autres avec des critères de lancement divers et variés. »

*Agnès De Troy,
Contrôleuse financière chez Houllès*



MyReport, un datawarehouse

sans nécessité de connaître

le langage SQL

La première marche de tout projet BI consiste à **créer un entrepôt de données alimenté par diverses sources** de données de l'entreprise afin de les préparer, les stocker et les organiser. MyReport permet la connexion avec toutes les applications métiers ainsi que tous les types de stockage (API en web service, bases de données, fichiers plats ou fichiers Excel).

Par exemple, si votre service commercial construit ses objectifs commerciaux sur tableur, vous pouvez accéder à cette donnée directement avec la BI. Vous créez un modèle qui compare les ventes réelles issues de la gestion commerciale à ses objectifs conçus sur Excel.

MyReport permet de concevoir **autant de projets BI que nécessaire**. Chaque projet donne accès aux données sources, mais aussi à tous les modèles que vous construisez en vue d'une utilisation, voire d'une transformation par les utilisateurs.

Vous disposez d'un **espace de travail** qui comprend toutes les données avec leurs liens ou jointures, sans oublier les transformations, agrégations, filtres et calculs. MyReport présente aussi les données préparées pour les utilisateurs dans leur propre langage.

Même à ce stade d'un projet BI, le manager de ce module **n'a pas à maîtriser le langage SQL**. Il y crée pourtant des requêtes SQL, mais les fonctionnalités proposées par MyReport simplifient le processus en quelques clics.

Notre outil de BI facilite la traçabilité des modifications éventuelles demandées par les utilisateurs. La fonctionnalité «Impact du champ» explique d'où provient la donnée en question et dans quels modèles elle s'utilise. Vous mesurez alors l'impact des changements et leurs conséquences potentielles.



MyReport, la BI accessible dans Excel

sans formation lourde

MyReport est accessible directement dans Excel avec l'ajout d'une barre d'outils spécifique. Ainsi, les collaborateurs comme les managers continuent de travailler avec leur tableur favori sans devoir entrer dans une application BI externe.

Ils bénéficient des modèles construits dans l'entrepôt MyReport sans avoir à rechercher eux-mêmes les informations dans les bases de données. Ils créent, actualisent et analysent les tableaux et graphiques. Ils accèdent à une traçabilité complète de l'information source pour chaque cellule. Ils peuvent aussi partager les reportings de plusieurs manières.

Voici quelques-unes des fonctionnalités pratiques qui enrichissent Excel et vous facilitent la vie :

- **styles automatiques pour la mise en forme des tableaux et graphiques ;**
- **possibilité de classer les données d'un modèle dans des favoris ;**
- **gestion d'alertes visuelles quand un seuil est dépassé ;**
- **graphiques en cascade natifs ;**
- **création de regroupements instantanés afin de proposer au lecteur un affichage synthétique ou détaillé sur le même tableau ;**
- **automatisation de l'actualisation des reportings, y compris dans PowerPoint et Word.**



Des outils de partage et de diffusion des reportings même à partir d'Excel

Avec MyReport, la direction générale peut accéder aux **reportings partagés avec son comité de direction, chaque jour, semaine ou mois**. En un coup d'œil, le directeur général dispose du niveau du carnet de commandes en date de la veille au soir. Il connaît le top 3 des commerciaux de la semaine précédente. La jauge lui mesure l'atteinte des objectifs du mois ainsi qu'en cumul annuel, quel que soit le domaine de performance mis sous surveillance.

MyReport permet aussi de **partager les rapports** aussi aisément qu'avec un mail, quand vous souhaitez, ponctuellement ou selon des dates programmées. Vous pouvez agir soit à partir de votre boîte mail, soit en mettant à disposition vos publications dans le centre de partage de l'information. C'est lors de la diffusion que les données et indicateurs se calculent, en fonction des droits accordés à l'utilisateur.

Études de cas : amélioration du pilotage de la performance avec MyReport

Pour **illustrer la simplicité et la puissance** de MyReport en matière de Business Intelligence, voici deux exemples de cas clients récents. Cette présentation se divise en deux étapes : d'abord l'implémentation initiale de MyReport, puis la poursuite idéale du projet.

03

Cas 1 : déploiement de MyReport dans l'entreprise Houles.

L'entreprise Houles **conçoit, fabrique et commercialise** des produits dans le domaine de l'ameublement. Son référentiel d'articles comporte des dizaines de milliers de références. La société dispose d'un réseau de boutiques et d'une plateforme logistique. Une partie importante des ventes se réalise à l'international. L'effectif s'élève à 80 personnes.

Processus utilisé dans l'entreprise

avant l'intervention de MyReport

et besoins identifiés

L'entreprise présente une **trop forte dépendance de ses services vis-à-vis de la direction informatique**. En effet, toutes les analyses s'effectuent par des requêtes SQL et à la demande. Les tableaux de bord manquent d'actualisation. Aucun outil de reporting ou de datavisualisation n'existe. La société utilise un ERP «maison».

Déploiement de MyReport chez Houles

La mise en place de notre solution de BI correspond à la prise en main **des différents modules** de MyReport par 26 utilisateurs.

Les étapes du projet :
15 jours d'intervention sur 5 mois

En moins d'un semestre, Houles dispose d'un entrepôt de données fonctionnel tant pour les ventes, les stocks que



pour les inventaires. Les utilisateurs sont formés en fonction de leurs droits et l'ensemble des anciens rapports de la DSI sont recréés via MyReport sur Excel de façon automatisée. La stratégie de datavisualisation est définie. Les premiers reportings se créent.

Étapes du projet.



Modélisation 5 jours

- Expressions des besoins client
- Modélisation «from scratch» ERP maison
- Cycles des ventes, des stocks et des inventaires



Formation 3 jours

- Formation sur les différents modules
- Prise en main de MyReport par les utilisateurs



Finalisation 2 jours

- Phase de recettage de la modélisation et des rapports
- Ajustements modélisations et rapports



Réalisation reporting 3 jours

- Reproduction avec MyReport d'anciens rapports de suivi des ventes, des stocks et des inventaires



Dataviz 5 jours

- Création du 1er dashboard
- Définition de la stratégie dataviz

Cartographie des données dans un ERP «maison» avec modélisation des cycles stocks, ventes, achats et inventaire

Ce travail d'identification des tables et des champs pertinents constitue un préalable afin d'alimenter correctement l'entrepôt. Quant aux différentes modélisations, elles permettent de **construire l'automatisation de traitements spécifiques.**



Par exemple, Houles peut désormais avec MyReport historiser ses stocks en quantité comme en valeur et calculer les dépréciations ainsi que les rotations.

Construction de tableaux de bord visuels et impactants

Tout d'abord, l'entreprise a souhaité démarrer par la mise en place du **reporting à destination du top management** concernant les cycles ventes (CA et marges), stocks et inventaires. Ensuite, le projet s'est concentré sur les **premiers dashboards pour les commerciaux**.



Par exemple, Houles dispose désormais d'un dashboard des ventes par représentant et par client, bien utile pour les rendez-vous clients. Le document répond de façon synthétique aux besoins suivants :

Objectifs du dashboard.

Donner les informations clé au représentant lorsqu'il est en RDV client

- Sélection d'un client en particulier
- Comparaison N Vs N-1 par Super Famille et Famille d'articles
- Répartition du CA N par Ensemble (=Collection d'articles)
- Détail par article (rapport détail des 2 autres rapports)

Bénéfices obtenus

La direction générale met en avant les points suivants :

- déploiement d'une **vraie stratégie pour un pilotage de la performance basé sur la data** ;
- **meilleure maîtrise de la data** avec un processus unique à la fois pour collecter et traiter les informations des différentes sources de données.

Les utilisateurs métiers apprécient **le gain en autonomie pour construire leurs rapports** comme pour les actualiser à la demande. Quant au service informatique, **il travaille plus sereinement**. Il ne doit plus répondre aux multiples exigences ponctuelles qui émanent de toute l'entreprise.

La société se sent prête à déployer MyReport pour l'ERP utilisé par ses filiales étrangères et à élargir le champ d'analyse aux aspects logistiques comme industriels.



Cas 2 : les perspectives d'extension de MyReport après un premier déploiement réussi chez Gédéon Richter France.

Cette entreprise est une filiale d'un groupe international. En forte croissance, elle intervient en B2C dans le secteur de la parapharmacie. L'objectif principal identifié avant l'implémentation de MyReport consiste à **accélérer et à fiabiliser la fourniture de données** en mettant en place une gouvernance de la data à l'échelle de la société.

Gédéon Richter France cherche à améliorer la cohésion avec un référentiel unique. Elle souhaite pouvoir décider plus vite. MyReport recommande de mettre en place la solution service par service via différentes phases. **Ainsi, suite au premier déploiement de projet de Business Intelligence réussi auprès des commerciaux, le temps est venu d'envisager la phase 2.**

**Fédérer les équipes autour de
la donnée : amélioration continue
et partage des connaissances**

MyReport a permis d'initier le processus. Désormais, les responsables régionaux se réunissent tous les deux mois pour un atelier de travail. Ils échangent leurs bonnes pratiques métiers. Ils analysent les données et décident de plans d'action. Ils comparent leur utilisation de MyReport. **L'amélioration continue est en marche.** Le transfert de connaissances et de compétences s'amplifie.

Élargir les utilisateurs de MyReport

afin d'enrichir la data et les indicateurs

Fort du succès obtenu en phase 1, Gédéon Richter France décide de déployer MyReport dans les services comptabilité, gestion, marketing et direction générale.

Cet élargissement va permettre un gain de temps important et la possibilité d'enrichir l'information et son analyse.

Gédéon Richter France peut alors mettre de nouveaux indicateurs de performance sous contrôle. Par exemple, elle envisage ainsi de rapprocher :

- l'activité de prospection des vendeurs auprès des pharmacies (source CRM) ;
- les ventes réalisées (application de gestion commerciale).

Avec MyReport, améliorer le pilotage de la performance peut devenir très vite une réalité.

La **gestion de la performance** est indéniablement au cœur du succès de toute PME. En maîtrisant les risques, en poursuivant des objectifs stratégiques bien définis, et en exploitant de manière optimale la data, les PME peuvent assurer leur pérennité et leur développement. Et c'est précisément là que MyReport intervient en tant qu'outil indispensable.

De l'analyse de vos bases de données source à la création des premiers indicateurs ou graphiques, sans oublier la formation, un projet MyReport peut se déployer rapidement. Simple à prendre en main, sans avoir à maîtriser SQL et sans abandonner Excel, l'outil apporte **un réel confort à ses utilisateurs**. Les décideurs disposent d'informations claires et judicieusement mises en valeur avec la datavisualisation.

Notre solution de BI pour PME ouvre le champ des possibles en matière de suivi des performances. Elle fait évoluer la structure vers une démarche data-driven. Pour aller plus loin dans la découverte de l'outil et notre gestion d'un tel projet, **réservez votre démonstration personnalisée.**

À propos de MyReport.

Créée en 2001, l'entreprise française MyReport guide les dirigeants de PME dans la transformation de leur entreprise pour leur permettre de piloter sereinement leur activité grâce à une solution d'analyse des données de l'entreprise simple, évolutive et structurante.

MyReport s'appuie sur un réseau de plus de 200 distributeurs et éditeurs

sur l'ensemble du territoire et affiche un parc de près de 4 500 clients finaux représentant près de 50 000 utilisateurs.

Organisé autour de directions régionales à Albi, Bordeaux, Lille, Lyon, Nantes et Paris, l'entreprise MyReport poursuit sa croissance chaque année et compte aujourd'hui plus de 100 collaborateurs.

Les secteurs où nous sommes présents

- Agroalimentaire
- Associations
- Banques/assurances
- Commerce de détail et grande distribution
- Construction, bâtiment et travaux publics
- Culture, sports et loisirs
- Enseignement
- Équipement
- Hôtellerie et restauration
- Immobilier
- Industrie textile
- Informatique
- Logistique et transports
- Santé, etc.



4800
clients



50 000
utilisateurs

my report

Des solutions
logicielles
de reporting
et de business
intelligence
qui facilitent
l'accès, l'analyse
et la restitution
des données
des PME.