

Un système de reporting des achats opérationnel en moins d'un an grâce à Informatica

« En couvrant toute la chaîne de traitement de données, de l'extraction à la restitution, Informatica permet aux équipes Achats de disposer d'une information claire et fiable pour planifier, contrôler et optimiser les achats du Groupe, ainsi que les relations avec ses 70 000 fournisseurs. »

— Nicolas Viou, Chef de Projet, Direction des Achats et du Contrôle des Coûts, Groupe La Poste

Evaluation des besoins

Entreprise autonome de droit public depuis 1991, La Poste est un groupe multi-métiers qui exerce ses trois grandes activités – courrier, colis et express, services financiers – sur des marchés de plus en plus concurrentiels. Fort d'un réseau d'agences extrêmement étendu, le groupe emploie 320 000 personnes qui doivent concilier au quotidien les impératifs d'un marché libéralisé et l'esprit de service public qui lui vaut d'être une des entreprises les plus appréciées des Français.

Contexte

Organisation complexe du fait de son historique et des évolutions successives de son statut, La Poste ne disposait que d'une vision partielle de ses achats avant que la Direction des Achats et du Contrôle des Coûts n'engage, en 2002, la refonte de son système d'information. A travers ce projet global, le groupe poursuit trois objectifs

principaux : améliorer la cohérence et l'efficacité de ses processus d'achat ; se doter de moyens performants pour piloter la fonction Achats elle-même et sa base de fournisseurs ; pérenniser une organisation garantissant la maîtrise des dépenses externes, ainsi que la transparence des engagements de dépenses.

« A La Poste, les achats représentent 6 millions de lignes de factures et 70 000 fournisseurs. Pour des raisons historiques, il n'y avait pas moins de 195 bases fournisseurs différentes dans le Groupe ! » commente Nicolas Viou, Chef de Projet au sein de la Direction des Achats et du Contrôle des Coûts. « Faute d'homogénéité et d'outils appropriés, il était quasiment impossible de répondre à des questions pourtant essentielles comme 'qui achète quoi, à qui et pour quel montant ?' et, à fortiori, de gérer la conformité des achats. D'où la décision de mettre en place, au-dessus des applications de gestion, un système de pilotage basé sur l'analyse des données achats. »



LA POSTE

Avantages

- Large diffusion de tableaux de bord et de rapports : 600 utilisateurs
- Intégration de 3 années d'historique
- Consolidation des bases fournisseurs
- Un seul environnement pour l'analyse, le reporting et le pilotage
- Accès simple à une information agrégée ou fine, selon les besoins

Défis

Optimiser la fonction Achats du groupe et les négociations fournisseurs grâce à un système dédié d'analyse et de reporting

Les critères de choix

Afin de créer le dispositif SyRA (Système de Reporting des Achats), la Direction des Achats et du Contrôle des Coûts s'est mise en quête d'une solution intégrée, couvrant toute la chaîne de traitement, de l'extraction à la diffusion de données. Compte tenu de la taille de l'entreprise et de l'ampleur du déploiement envisagé (600 utilisateurs), celle-ci devait être à la fois simple et robuste. « Nous avons retenu l'offre d'Informatica pour sa capacité à intégrer rapidement de gros volumes de données hétérogènes et complexes, son modèle de données métier pré-configuré et les meilleures pratiques incorporées à ses chaînes de transformation de données brutes » souligne Nicolas Viou. « Outre l'ETL PowerCenter®, Informatica nous proposait avec PowerAnalyzer®, un outil de diffusion basé sur un client HTML, donc simple à déployer et à maintenir, et couvrant l'ensemble des besoins de nos utilisateurs : rapports, tableaux de bord, indicateurs et alertes. »

Déploiement accéléré grâce au prototypage

L'équipe projet SyRA est entrée immédiatement dans le concret en s'appuyant sur un prototype qui a permis de délivrer très rapidement les premiers rapports à un groupe de 20 utilisateurs. « Montée en 10 jours avec l'aide d'Informatica, cette maquette a été un formidable accélérateur pour le projet en démontrant à notre maîtrise d'ouvrage la pertinence de la solution » dit Nicolas Viou. « Rien que sur l'exemple des achats de photocopieurs, nous avons pu prouver le retour sur investissement ! Ensuite, nous avons élargi l'application progressivement, en travaillant de manière itérative avec les utilisateurs. Tout l'intérêt de cette approche et des outils Informatica est de concentrer les équipes techniques sur la conception, la réponse aux besoins concrets des utilisateurs, plutôt que sur des développements extensifs. »

Des bénéfices immédiats pour les utilisateurs

Opérationnel depuis six mois, SyRA fournit aujourd'hui plus de 120 rapports permettant une analyse approfondie des achats et des contrats par fournisseur, filiale, nature d'achat, zone géographique, etc. Grâce à des scénarios automatiques, les utilisateurs peuvent facilement passer d'une dimension à une autre et travailler sur les données de l'année en cours, mais aussi sur celles des trois années précédentes qui ont été intégrées au nouveau système. Les 195 bases fournisseurs initiales ont été consolidées et les doublons ou différences de dénomination progressivement éliminés. « Les équipes Achats ont maintenant une visibilité totale sur les factures, les commandes, les contrats, les fournisseurs. En sachant, de façon fine ou agrégée, qui a commandé quoi, pour qui et quand, elles peuvent mieux que jamais exercer leur vrai métier : planifier, sélectionner et gérer les fournisseurs, commander et contrôler la conformité des achats » conclut Nicolas Viou.



Siège mondial, 2100 Seaport Blvd Redwood City, CA 94063 Téléphone: 01 42 04 89 00 info_fr@informatica.com informatica.com/fr
linkedin: <http://linkd.in/OSSYHk> twitter.com/@InformaticaFr

© 2013 Informatica Corporation. Tous droits réservés. Informatica® et Put potential to work™ sont des marques commerciales ou des marques déposées d'Informatica Corporation aux États-Unis et dans d'autres pays. Tous les autres noms de sociétés et de produits sont la propriété de leurs détenteurs respectifs et peuvent avoir fait l'objet d'un dépôt de marque.