



Témoignage client

La société VF Confort, créée en 1947, est spécialisée dans la distribution d'équipements salles de bain & chauffage.

Créée en 1947, elle compte désormais 114 collaborateurs répartis sur 10 points de vente en Bourgogne-Franche-Comté et référence plus de 33 000 articles.



Rencontre avec Cyrille Arnoux, Directeur Général de VF Confort depuis 2012.

Missions, enjeux et problématiques métier

- **Quelles sont vos missions et vos enjeux en tant que DG ?**

Ma principale mission en tant que DG c'est **d'épauler l'ensemble des managers et des services** de la société et **les mettre dans une dynamique positive**.

Mon enjeu principal c'est d'accéder à des paramètres importants et précis de l'activité pour avoir une vision complète de celle-ci.

- **Et quelles sont vos problématiques ?**

A court terme je dirai que j'ai besoin de tous **les éléments nécessaires en matière de données pour pouvoir être réactif et prendre des décisions rapidement**, du jour au lendemain.

Sur le plus long terme, j'ai surtout besoin d'avoir les idées claires sur les statistiques du développement de nos produits afin de pouvoir mettre en place de nouvelles structures.

Etat des lieux de la data dans l'entreprise avant MyReport

- **Comment vos données étaient-elles exploitées avant la mise en place de MyReport en 2015 ?**

Avant MyReport nous n'avions pas d'outil dédié à l'analyse de données. L'ensemble des données étaient contenues dans notre ancien ERP Série M et **tous les reportings des différents services de l'entreprise étaient réalisés à la main, sur Excel**, par notre Président (qui était un grand fan d'informatique et d'Excel).

Ces reportings étaient précieux pour chaque service, mais représentaient **énormément de temps de travail** pour lui, et surtout cela générait un **nombre considérable de fichiers Excel**. Et une seule personne qui génère les reportings pour toute l'entreprise, ce n'est pas tenable sur du long terme !

En plus de cela, le Président partait en semi-retraite, il était donc moins présent sur site. Cela nous a convaincu de nous équiper de MyReport.

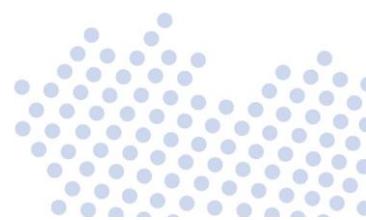
- **Quelle était votre problématique en termes de process interne ?**

Le **respect des procédures internes**. On s'est rendu compte qu'il y avait une vraie distorsion entre les décisions prises au siège et leur application sur le terrain. Cela était dû à une sorte de flou dans la gestion de nos données.

- **Quel était l'enjeu pour votre entreprise à changer de mode de fonctionnement ?**

L'objectif était principalement de **gagner en autonomie** et ne plus avoir à compter sur une seule et même personne pour générer les reportings.

En 2015 on avait besoin de nos reportings 1 fois par mois. Maintenant c'est tout les jours. Et c'est d'autant plus important pour moi qui suis Directeur Général. Je dois pouvoir **accéder à mes données et générer des reportings dès que j'ai besoin d'une information précise**.



Utilisation de MyReport Business Evolution au sein de la société

- **Depuis quelles applications métier vos données sont-elles collectées aujourd'hui ?**

Notre nouvel ERP EvoluBAT (on a changé en 2019) et notre logiciel Compta Sage 100.

- **Qui utilise MyReport chez VF Confort ?**

Pour le moment, je suis le seul à élaborer des rapports, mais tous les services consomment les reportings que j'adresse. Je m'occupe de **créer l'ensemble des reportings pour tous les services de la société dans le module Builder**. J'ai créé des envois automatisés, comme ça les équipes reçoivent systématiquement tous les matins le CA journalier dans telle ou telle activité.

Mais comme indiqué précédemment, de nouveaux utilisateurs vont prendre la main sur MyReport. L'objectif est que ces personnes soient **complètement autonomes dans la production de leurs rapports**. Ce sont 8 collaborateurs qui vont donc devenir utilisateurs de MyReport en 2021 :

- 4 Responsables Produits
- 1 Responsable des Ventes
- 1 Responsable ADV
- 1 Responsable de Sites
- 1 Responsable Achats

- **Qu'avez-vous constaté comme impact sur vos process métier ou sur l'animation de vos équipes ?**

Avant tout **une curiosité**. Par exemple j'ai envoyé tout récemment un reporting pour les vendeurs comptoirs libre-service dans nos points de vente, et j'ai eu très vite des retours, des questions, des améliorations à apporter au reporting. Il y a une **vraie implication dans l'utilisation de la donnée** et une envie de bien faire les choses.

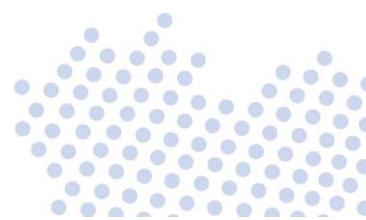
- **Quels types de reportings est-ce que vous créez pour vos équipes ?**

Pour **l'équipe Commerce** (qui représente tout de même 70 personnes sur 114), j'ai un reporting « Activité du mois » qui indique le CA pour chaque point de vente, la marge, le taux de marge... de cette année versus N-1. Puis je décline ce reporting par point de vente, par client, par fournisseur et par vendeur.

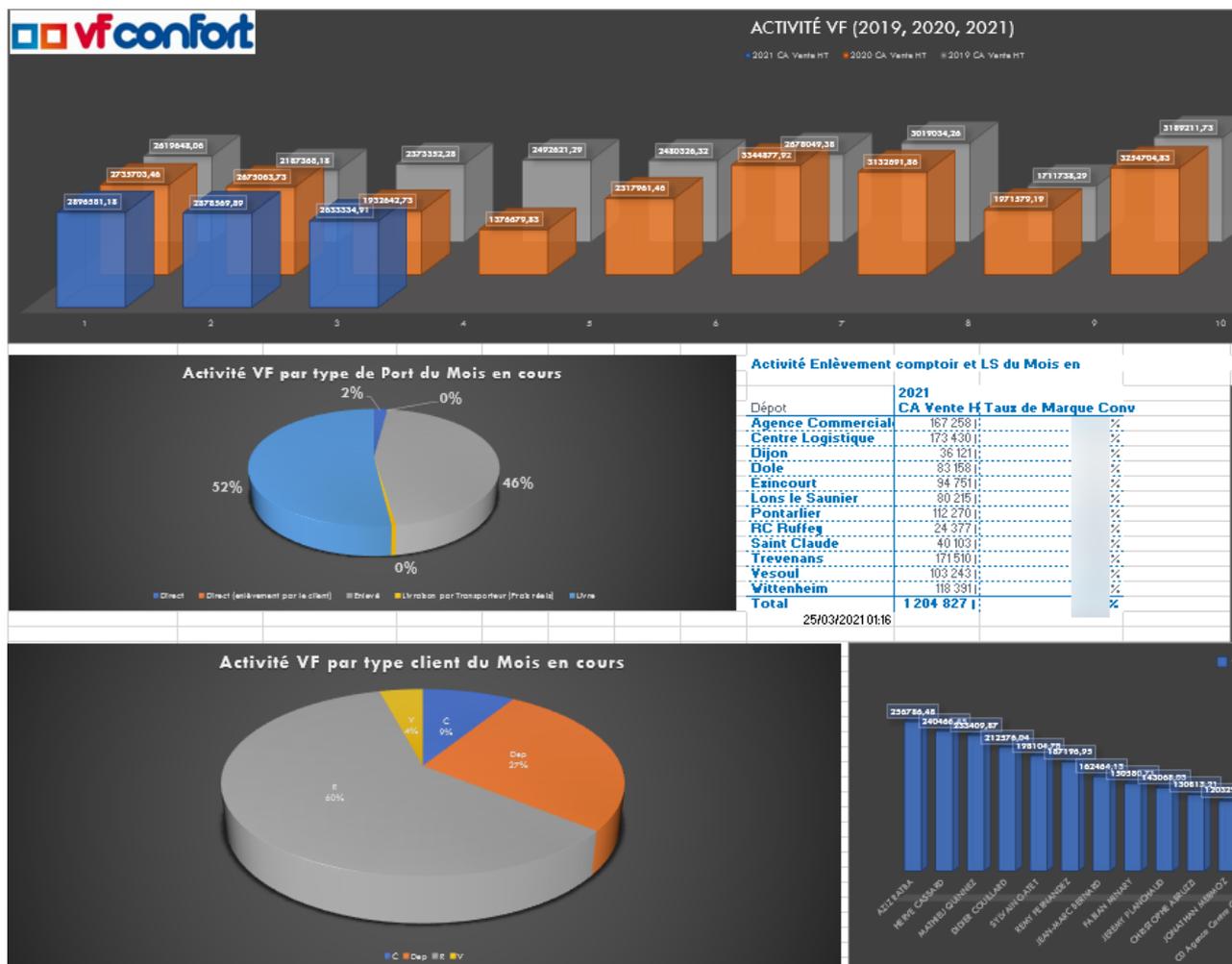
J'envoie l'ensemble des chiffres à tous les points de vente. Ça leur permet de se comparer les uns aux autres, de créer une émulation et des échanges entre eux. C'est très bénéfique pour tout le monde !

Pour **l'équipe Produit** j'ai créé un reporting Fournisseur qu'ils peuvent mettre à jour selon les besoins. Il leur suffit d'indiquer le numéro du fournisseur, de mettre à jour et ils ont une dizaine d'onglets dispo qui résument toutes les informations liées à ce fournisseur (CA, nombre d'articles vendus, marge, clients au hausse et en baisse...). C'est très pratique lorsqu'ils sont en rendez-vous Fournisseur.

Pour **la Compta** j'ai un reporting sur tout ce qui est lié aux frais de facturation et aux frais de port. Mais, pour l'heure, je n'exploite pas complètement les données issues de Sage 100, je dois justement démarrer la création de modèles pour aller plus loin.



Quelques exemples de reportings conçus par Cyrille Arnoux pour ses équipes :

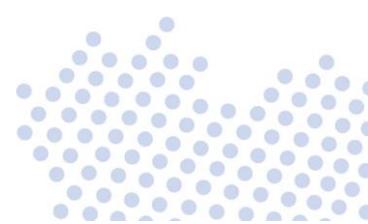


Général Mois Chiffre d'affaires

	2020 CA vente HT	2021 CA vente HT	Variation CA N-1
1 Janvier	2 735 703,46	2 896 581,18	5,88%
2 Février	2 675 063,73	2 878 569,89	7,61%
3 Mars	1 932 642,73	2 633 334,91	36,26%
Total	7 343 409,92	8 408 485,98	14,50%

Général Mois secteur Chiffre d'affaires

	2020 CA vente HT	2021 CA vente HT	Variation CA N-1
C	1 170 092,38	1 143 739,45	-2,25%
H	477 856,82	463 607,59	-2,98%
1 J	356 952,01	329 675,08	-7,64%
N	720 943,91	947 574,33	31,44%
X	9 858,34	11 984,73	21,57%
Total 1	2 735 703,46	2 896 581,18	5,88%



Bénéfices apportés par MyReport Business Evolution

- **Sur quels aspects êtes-vous le plus satisfait de MyReport ?**

C'est sur le côté **autonomie** et « maîtrise » de l'outil. Je suis capable de faire 90% des choses sans avoir à demander de l'aide et ça me change la vie parce que si d'un coup j'ai besoin d'une statistique, je l'ai dans la foulée. Donc l'autonomie qu'apporte la solution c'est pour moi l'essentiel.

Et puis le côté **polyvalence** car la solution permet de faire énormément de choses : on peut créer tous types de reportings pour tous les services de l'entreprise !

- **Quels sont les gains que vous constatez ?**

1/ **Plus de visibilité pour les différents services dans le pilotage de leur activité** : chaque service dispose des statistiques dont il a besoin pour analyser et évaluer ses performances.

2/ **Davantage de partage des statistiques** à l'ensemble des collaborateurs.

3/ **L'anticipation des besoins** : par exemple pendant très longtemps nous n'avions pas de gestion du niveau de stock, mais aujourd'hui on est capable de dire quel niveau de stock en CA on a chez tel fournisseur. On sait chez quel fournisseur on a trop de stock et tout ça ce sont des données qu'on n'avait pas avant et qu'on peut anticiper aujourd'hui.

Un exemple concret sur les stocks : on avait en 2020 un stock de 11 000 000 € versus 10 000 000 € début 2021. Grâce à MyReport, on a pu générer des reportings très précis et en une heure on a su d'où provenait ce delta de 1 000 000 €. Avant, cela aurait nécessité de reprendre toutes les procédures et de ressortir des fichiers papier, sans garantie de trouver la réponse.

Bilan

- **Combien de temps passez-vous à créer vos reportings et analyser vos données ?**

Avant MyReport l'analyse de données représentait 5% de mon temps. À présent c'est plutôt 25%. Ça peut paraître anormal vu comme ça, mais ça s'explique surtout par le fait que MyReport m'a apporté davantage de visibilité, puisqu'avant nous n'avions pas de vraie stratégie de gestion de la donnée (les reportings existaient mais n'évoluaient pas). Nous avions la donnée mais pas de quoi l'exploiter pleinement, d'où le peu de temps passé sur l'analyse.

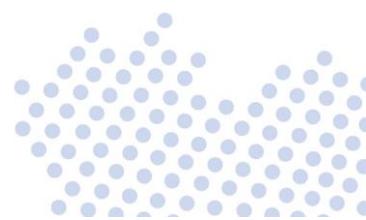
MyReport nous a justement apporté cet élément manquant et maintenant que j'ai le bon outil, **je peux prendre davantage de temps pour construire des reportings pertinents pour l'entreprise sur lesquels je peux me baser pour prendre des décisions**. C'est clairement moins de stress et je revis sur cet aspect de mon métier !

- **Quel est votre niveau de satisfaction avec MyReport ?**

C'est un bel outil qui demande, comme toute solution de ce type, une certaine implication (en tant que Directeur général en tout cas). Il faut avoir envie de se lancer dans cette aventure qu'est la donnée !

Après j'ai pu comparer MyReport à un autre outil de ce type utilisé par certaines entreprises faisant partie de notre groupement d'achat, et la vraie différence c'est que cet autre outil propose des reportings « pré-faits » là où **moi je fais du reporting sur-mesure, à la carte**. Et ça c'est un vrai plus.

Autre satisfaction : j'ai pu reprendre et réutiliser tous les reportings créés par le Président afin de les transposer dans MyReport. Maintenant la différence c'est qu'il suffit d'un simple clic pour obtenir le reporting à jour.



- **Quelles sont les prochaines étapes sur MyReport ?**

Former les 8 personnes citées précédemment afin qu'elles puissent prendre la main sur le Builder et **créer leurs propres reportings en toute autonomie.**

Et une fois que je serai complètement à l'aise sur le Builder, je voudrais me lancer sur le **module Page avec toute la partie data visualisation.** L'objectif sera que chaque personne ait son propre tableau de bord personnalisé.

“

« Avec MyReport je suis capable de faire 90% des reportings sans avoir à demander de l'aide et ça me change la vie. »



Cyrille Arnoux
Directeur Général

Zoom sur le projet de migration MyReport Essential vers MyReport Business Evolution

- **Comment s'est passée la mise en œuvre du projet de migration ?**

Ça a été plutôt indolore, dirons-nous ! Nous étions déjà bien ancrés dans Essential donc ça s'est fait très facilement.

Cécile (Responsable Projet et Intégration Report One) a d'abord fait **un audit avec notre DSI pendant 2 jours** pour la partie technique de la migration puis on est passés à la création des modèles sur BE.

On a pris, avec Cécile, la décision de ne pas migrer les anciens modèles Essential car ils étaient trop compliqués et surtout très chronophages lors du lancement des ETL. On les a donc recréés intégralement afin de **repartir sur une base saine et optimisée.**

Puis j'ai eu 10 jours de formation avec Nafissa (Consultante Report One) en 2020. Cette année, on part sur une vingtaine de jours de formation puisque **plusieurs utilisateurs vont me rejoindre dans l'utilisation de MyReport.**

- **Comment jugez-vous l'accompagnement de l'équipe Conseil sur cette migration ?**

Très bien. Je suis novice sur ces sujets-là et en général ce sont plutôt les profils techniques comme les DSI qui prennent la main sur ce type de projet. Mais j'étais content d'apprendre et j'ai été bien accompagné lors de la phase d'apprentissage.

