

CPG: LANCEL



LANCEL

PARIS

STATS

BASE DE DONNEES : SQL SERVER

TAILLE : 20 GO

UTILISATEURS : 50

ENVIRONNEMENT : INTRANET

APPLICATIONS

ANALYSE DES VENTES

SUPPLY CHAIN MANAGEMENT

MARKETING CLIENT

REPORTING FINANCIER

«GRACE A L'ERGONOMIE ET LA SIMPLICITE DE L'INTERFACE MICROSTRATEGY, NOUS AVONS REUSSI A DONNER PLUS D'AUTONOMIE AUX UTILISATEURS POUR L'ANALYSE ET LE PILOTAGE DE LEURS OPERATIONS ET DE MOINS DEPENDRE DE L'INFORMATIQUE POUR LEURS TACHES QUOTIDIENNES.»
LIONEL GARIOUD, RESPONSABLE DES APPLICATIONS DÉCISIONNELLES

Lancel, le spécialiste français de la maroquinerie de luxe

Fondée en 1876, Lancel conçoit, fabrique et commercialise des produits de luxe dans la maroquinerie, les bagages et les accessoires. L'artisan haut de gamme s'appuie sur un réseau de distribution basé sur trois grands vecteurs que sont la distribution en direct dans une échelle majoritairement française, le négoce national et international via des agents pour les différents marchés géographiques et enfin un troisième vecteur de vente, sur le modèle BtoB, est incarné par le marché du cadeau d'affaires. Depuis dix ans environ, Lancel appartient au Groupe Richemont, l'un des principaux groupes de l'industrie du luxe qui détient entre autres noms prestigieux Cartier, Van Cleef & Arpels, Piaget, Vacheron Constantin, Jaeger-LeCoultre, IWC, Dunhill ou encore Montblanc. En France, Lancel commercialise ses produits à travers un réseau de 60 agences ainsi que par le biais d'un ensemble de partenaires distributeurs.

Lancel donne de l'indépendance à ses utilisateurs

L'origine du projet vient de la nécessité de mettre en place un

système simple d'accès à l'information clé de l'entreprise pour améliorer les prises de décision, réaliser des économies de temps et de coût dans la réalisation du Reporting. Un autre objectif important du projet était de concevoir un outil de consultation et d'analyse «prêt à l'emploi». Les systèmes utilisés précédemment étaient basés sur des extractions de données et des listings papiers depuis l'outil ERP et suivant les départements de classeurs Excel et de bases Access.

MicroStrategy, au cœur du projet de refonte du Système d'Information de Lancel

MicroStrategy est utilisé depuis 2000 chez Lancel, avec dans un premier temps, une application qui se concentrait sur les données de ventes. La mise en production a eu lieu très rapidement, la première phase de production s'étant déployée en quelques mois. Les statisticiens de vente et les directions commerciales de la marque ont participé au pilotage du projet.

Lancel utilise MicroStrategy Web afin d'établir des rapports de synthèses et des rapports libres. Ce reporting est destiné

essentiellement aux opérationnels de la marque (contrôleurs de gestion, assistantes, gestionnaires), pour l'analyse des historiques de vente.

Puis, l'application s'est développée dans le but de couvrir les besoins du service marketing direct. Dans la mesure où l'objectif est de maximiser les retombées d'une campagne en optimisant les coûts associés, le service marketing de Lancel s'appuie sur MicroStrategy pour optimiser ses campagnes, valoriser sa base clients et obtenir une meilleure visibilité des segments de clientèle et enfin améliorer le ciblage des campagnes.

Depuis octobre 2004, avec l'intégration du nouvel ERP, le champ des applications MicroStrategy s'est élargit pour couvrir d'autres périmètres, tel que la finance et les achats. Au sein du département financier, Lancel s'appuie sur MicroStrategy principalement pour l'analyse des données issues de l'ERP. Il s'agit, en particulier, d'analyser les données du système comptable sur JD Edwards. La finance s'appuie également sur MicroStrategy pour l'analyse, la gestion de la marge et pour l'optimisation des stocks.

Lancel a débuté le déploiement en 2007 de MicroStrategy Narrowcast Server, afin de mettre à disposition l'information en mode push aux utilisateurs. Des rapports de types tableaux de bords destinés à la direction des services de la société peuvent dès lors être reçus directement par email dans la boîte de messagerie.

Une Business Intelligence pour le renforcement de la gestion commerciale

Grâce à l'utilisation de l'application MicroStrategy, Lancel discerne davantage sa gestion des données produits (connaissance de ses produits phares, de ses lignes de maroquinerie les plus plébiscitées), et la progression de son chiffre d'affaires. Le service Achat, quant à lui, gère avec une plus grande facilité le taux de service des fournisseurs (le suivi du respect des délais de livraison...). La solution MicroStrategy permet, par ailleurs, de visualiser des indicateurs de suivi des niveaux de stock et de marge.

Un besoin en réactivité accru, un décisionnel de plus en plus étendu

Dans un marché de la mode où l'on impose la sortie annuelle de plusieurs collections, où la vente des produits s'effectue 6 mois avant la commercialisation pour le grand public, Lancel devait disposer de solutions décisionnelles efficaces pour se placer face à la concurrence. Lancel, en choisissant ainsi d'intégrer la plate-forme MicroStrategy au sein de l'ensemble de ses services majeures, a pu ainsi consolider :

- une meilleure gestion de l'activité,
- un respect d'une rentabilité sur les ventes,
- une sécurisation de la supply chain, via le taux de service fournisseurs,
- une vision consolidée des livraisons clients, via le taux de service client.

Grâce à MicroStrategy, Lancel dispose donc d'indicateurs fiables pour le suivi de la politique d'achat et une bonne gestion des livraisons.

Fort des développements réalisés jusqu'alors sur MicroStrategy, Lancel prévoit d'étendre le périmètre des données disponibles pour l'analyse, d'optimiser le déploiement de MicroStrategy Narrowcast Server et de développer le reporting achat, conduisant à la formation de nouveaux utilisateurs.

Afin d'harmoniser les processus entre le siège et les filiales, Lancel prévoit, très prochainement le déploiement de ses applications décisionnelles en Asie, avec l'intégration des données externes de leur filiale de Hong Kong.