

Un outil de simulation budgétaire

Face au challenge du lancement du Ludix, scooter révolutionnaire, Peugeot Motocycles, filiale « 2 roues motorisés » du groupe PSA, décide de repenser l'ensemble de son système d'informations dédié au suivi de l'activité commerciale.

Ce plan s'est déroulé en deux phases :

Dans un premier temps, il s'agissait de construire un entrepôt de données central et cohérent englobant l'ensemble des champs nécessaires au pilotage commercial de toute l'activité 2 Roues : Quantités, chiffre d'affaires, coûts, prix de revient.



Ces données ont été intégrées autour d'un besoin commun de cohérence entre les Directions Financière, Commerciale et Marketing. Non seulement la cohérence des informations devait être assurée dans la partie « chiffrée » de la base, mais également pour l'ensemble des organisations hiérarchi-

ques des champs de requête.

La mise à disposition des informations vers les utilisateurs se fait avec Business Objects et EssBase Hyperion pour les plus experts.

Un environnement de travail et de simulation pour construire le budget commercial de l'entreprise et l'ensemble des prévisions...

devenait, dans un second temps être mis en place autour de cet entrepôt de données.

Les contraintes étaient triples, à savoir :

- Respecter de manière « imperméable » l'ensemble de l'organisation des données en amont (hiérarchies, chiffres primaires avant simulation, etc.),

- Permettre la saisie et l'affectation des chiffres de budget (quantités, prix de vente, prix de revient, frais de stockage, de transports etc.),

- Remonter l'ensemble des informations dans l'entrepôt pour assurer une consolidation ultérieure.

Pour cette seconde phase, **Board MIT** nous a paru être un choix judicieux :

- BOARD permettait de respecter les hiérarchies des axes de données lors de la construction et le chargement des infocubes,

- BOARD autorisait la saisie des données simulées à tous les niveaux, les règles d'affectations ventilant les calculs aux niveaux supérieurs et inférieurs.

La mise en place d'un environnement de travail efficace et la simplicité de l'outil retenu nous a permis avec SDG consulting France de gagner énormément de temps et par conséquent, d'affiner les objectifs commerciaux.

L'application développée autour de **Board MIT** sera reconduite pour l'ensemble des prévisions au cours de l'année, et bien sûr pour le budget 2005 !



Stéphane Conty
Resp.
Marketing
et CP
Board /
Peugeot
P.M.T.C.