



Propos recueillis auprès de Sylvain Baduel,  
Responsable BI et Sylvain Moreau, DSI chez Edilians.

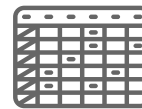
## Gathering Tools chez Edilians : des matrices budgétaires aux prévisions de vente en passant par une application de simulation de devis



Des remontées terrain  
indispensables pour réaliser  
des prévisions au plus proche  
de la réalité



L'utilisation d'Excel :  
un frein dans la collecte,  
intégration et diffusion  
des données



Gathering Tools :  
une alternative à Excel  
qui permet d'aller beaucoup  
plus loin



### Objectifs

- ✓ Améliorer la traçabilité des données commerciales
- ✓ Gagner en réactivité sur le terrain et être au plus proche des prix du marché
- ✓ Eviter les développements spécifiques longs et fastidieux

### Edilians

Leader français des tuiles terre cuite, spécialiste des solutions pour les toitures et les façades, Edilians (ex IMERYS Toiture) compte 1 000 salariés, 14 usines, 1 site dépôt, 1 agence en Belgique et une présence sur plus de 3800 points de vente à travers le territoire. Avec cette configuration "éclatée", le partage et la collecte d'informations au sein de l'entreprise relève de l'enjeu stratégique, notamment celles concernant la direction commerciale. En effet, le suivi des ventes en temps réel est essentiel pour l'activité d'Edilians. Les prévisions, tout comme les informations transmises aux clients doivent être les plus précises possible. Pour ce faire, le pôle décisionnel et la DSI ont entrepris un projet ambitieux : mettre en place une alternative à Excel pour aller plus loin dans la collecte, l'intégration et la diffusion des données.

Plus de détails avec les témoignages de Sylvain Baduel, Responsable BI et Sylvain Moreau, DSI chez Edilians.

## Excel omniprésent dans les services métiers

**Sylvain Baduel, Responsable BI :** « J'ai pris mes fonctions chez Edilians, auparavant IMERYS Toiture, il y a une dizaine d'années. Je m'occupe de la collecte, de la consolidation et du reporting de tous les indicateurs de la société : industriels, commerciaux et financiers. Dans le cadre de mes fonctions, je réalise une veille permanente, sur les outils logiciels notamment. C'est comme cela que j'ai découvert Gathering Tools (GT). Je me suis très rapidement rendu compte que cette solution pouvait résoudre de nombreuses problématiques auxquelles nous étions confrontés. »

**Sylvain Moreau, DSI :** « Notre informatique est très peu orientée "IT pur" : 90 à 95 % de nos projets concernent les métiers. Par conséquent, lorsque nous avons découvert GT, les idées de déploiement n'ont pas manqué. Au départ, nous souhaitons l'intégrer pour les processus d'élaboration budgétaire sur lesquels nous rencontrons des problèmes de rigidité de format de fichiers. »

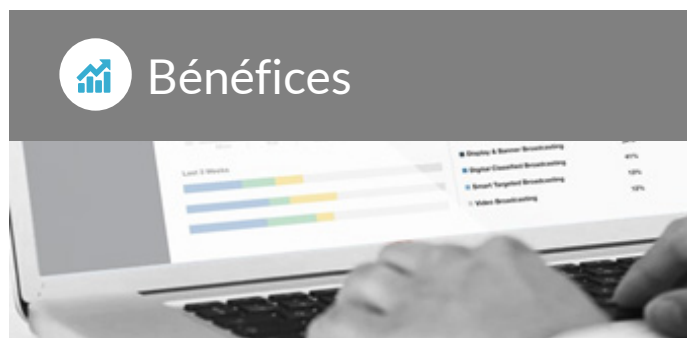
**Sylvain Baduel, Responsable BI :** « Pour la création de matrices, nous demandons à nos contrôleurs de gestion de ressaisir des données dans des fichiers Excel. Le problème ? Chaque établissement a sa matrice d'intégration spécifique. Toute modification dans les fichiers de saisie (ajout de nouvel indicateur par exemple) nécessite la reprise de chaque matrice d'intégration de données. »

Grâce à Gathering Tools, nous allons pouvoir fiabiliser toute la partie diffusion, mais aussi simplifier et automatiser l'intégration des données ! Cependant, ce projet de gestion budgétaire est différé : le département commercial a souhaité bénéficier de la solution en priorité. »

## Une traçabilité et une plus grande précision pour les prévisions de vente

**Sylvain Baduel, Responsable BI :** « Gathering Tools a été déployé au sein de la direction commerciale, car ils souhaitaient disposer d'un outil pour collecter les prévisions de vente provenant directement du terrain. L'idée était d'avoir une meilleure visibilité sur les chantiers à venir, afin que les responsables production puissent anticiper et éviter que nous soyons en rupture sur des produits très spécifiques. »

**Sylvain Moreau, DSI :** « Avant le déploiement, les prévisions étaient transmises par oral ou par mail, puis ressaisies dans des fichiers Excel. La traçabilité était alors très moyenne. Avec Gathering Tools, nous avons construit un workflow basé sur des processus ressemblant trait pour trait à Excel afin que les utilisateurs puissent facilement s'y retrouver. Dorénavant, les commerciaux remplissent chaque mois un formulaire pour transmettre leurs prévisions à leur directeur des ventes. En retour,



### Bénéfices

- ✓ Un processus gagnant/gagnant, pour les commerciaux et le pôle décisionnel
- ✓ Une solution gommant tous les inconvénients d'Excel tout en conservant son "look&feel"
- ✓ Des applications répondant parfaitement aux besoins métiers



Créé en 2003, Gathering Tools est un éditeur de logiciels spécialisé dans la collecte automatisée de données. Sa solution éponyme Gathering Tools a pour objectif de proposer une plateforme de partage et de consolidation de données, souple et évolutive, capable de s'adapter à tous les métiers de l'entreprise.

ils reçoivent des données sur le chiffre d'affaires réalisé, en fonction de leurs objectifs définis annuellement et des prévisions des mois précédents. Tout est interconnecté dans le SI. La prochaine étape sera d'intégrer ces prévisions directement dans le plan de production. »

## La création d'un véritable outil d'aide à la vente, sécurisé et fiable

**Sylvain Baduel, Responsable BI :** « Nous avons eu de très bons retours des commerciaux sur cette nouvelle manière de fonctionner. En effet, en échange de leurs prévisions, ils reçoivent des données qu'ils n'avaient pas à leur disposition auparavant et qui leur sont très utiles. »

**Sylvain Moreau, DSI :** « Suite à ce premier projet métier réussi, nous avons décidé d'aller plus loin en développant une application de simulation de devis avec Gathering Tools. Encore une fois, le résultat ressemble en tout point à des formulaires Excel, tout en gommant ses inconvénients. Un fichier Excel est par exemple facilement transférable par mail ou clé USB, les données qu'il contient peuvent ainsi échapper à notre périmètre de sécurité, alors qu'avec Gathering Tools nous pouvons l'empêcher. »

**Sylvain Baduel, Responsable BI :** « Grâce à cette nouvelle application, les commerciaux ont accès à tout le catalogue produits et leurs tarifs, synchronisé en temps réel. Ils peuvent donc donner des prix ajustés en direct à leurs clients, grâce à des mises à jour automatiques en fonction du prix des matières premières, des paliers de remise définis en interne, etc. De plus, si lors d'une négociation, ils souhaitent réduire le devis plus que prévu, un workflow de validation est alors activé. La demande remonte au directeur régional puis au directeur commercial, en fonction des paliers paramétrés dans l'outil qui sont modifiables à la demande. »

Avant, tout était plus "artisanal" : téléchargement de fichier produit, appels ou mails pour obtenir les accords de la hiérarchie, etc. La digitalisation de ce processus nous a donc permis d'améliorer notre service client et notre organisation interne en gagnant en réactivité, en valeur ajoutée et encore une fois en traçabilité. »

**Sylvain Moreau, DSI :** « Bien évidemment, nos projets avec Gathering Tools ne s'arrêtent pas là. Ces beaux exemples ont fait foisonner les idées d'utilisation de la solution en interne. Chaque département y voit désormais son intérêt car, finalement, Excel est partout. D'autant que les projets GT sont très rapides à mettre en œuvre. En quelques jours/hommes il est possible de développer une application métier répondant parfaitement aux besoins. »

**Sylvain Baduel, Responsable BI  
et Sylvain Moreau, DSI chez Edilians**