

Arani voit la lumière au bout du tunnel grâce à SAP Business One et IBM Cognos Analytics

Respectant sa promesse de fournir l'intelligence d'affaires fiable en libre-service



En bref

Le besoin

Dennis Daoust, vice-président des opérations et de la chaîne d'approvisionnement, a reconnu le besoin d'une efficacité opérationnelle améliorée qu'Arani pourrait gérer à l'interne. Ils avaient besoin d'une solution d'analyse plus fiable et évolutive.

La solution

Aidée par partenaire commercial Argent d'IBM, NewIntelligence, Arani a adopté une suite du logiciel IBM® Cognos Analytics qui a non seulement répondu aux besoins actuels de l'entreprise, mais qui a permis une croissance continue de cette dernière.

Les avantages

Meilleures données, meilleures décisions. Des analyses précises, efficaces et pour l'ensemble de l'entreprise permettent à l'équipe d'Arani de prendre des décisions d'affaires rapides et bien informées. L'équipe a créé une documentation standardisée afin d'appuyer la croissance rapide de l'entreprise.

Basée à Montréal, Québec, depuis 2009, Arani se spécialise dans la conception, la fabrication et la distribution de produits d'éclairage au DEL écoénergétiques pour des projets résidentiels, commerciaux et industriels. Arani s'engage à offrir un service à la clientèle de première classe en fournissant des solutions d'éclairage efficaces sur mesure et faciles à installer. Les experts du DEL d'Arani lancent continuellement de nouveaux produits qui visent à simplifier la vie des professionnels de l'industrie de l'éclairage. L'entreprise emploie plus d'une douzaine de membres du personnel à son siège social et un réseau de plus de 20 agents de vente en Amérique du Nord.

Défis liés à la croissance

Le cadre de travail SAP Business One (SAP B1) actuel d'Arani ne pouvait pas offrir les types de rapports requis, comme les ventes annuelles nettes, retours et crédits, et la marge bénéficiaire brute. Par conséquent, Dennis Daoust prenait beaucoup de temps à créer des rapports dans Microsoft Access et Excel. À mesure que l'entreprise continuait à croître rapidement, l'équipe de gestion était incapable de prendre des décisions proactives en raison de son accès limité à des renseignements cruciaux, et à son approche réactionnaire vis-à-vis la création de rapports.

« Nous sommes une entreprise dynamique », affirme Daoust. « Nous grandissons rapidement et notre part de marché augmente à toute vitesse. Nous avons besoin d'une solution qui pourrait grandir avec nous ».

Les limitations causées par les faibles capacités de production de rapports et de tableaux de bord de SAP B1 causèrent encore plus de difficultés pour Arani puisque leur

cadre de travail original était truffé de problèmes de données internes.

Voici quelques-unes de ces limitations :

- Champs manquants ou incorrects
- Données incorrectement formatées dans les tableaux
- Des formules et calculs étaient incorrects ou avaient de multiples variations selon les clients

Se tournant vers NewIntelligence, des experts en intelligence d'affaires, l'équipe travailla ensemble pour documenter des défis, définir des exigences et mettre en place la solution.

Shawn Mandel, partenaire principal chez NewIntelligence discute de certains des défis, « Alors que SAP B1 était la principale source de données pour la solution, des données provenaient également de nombreuses feuilles de calcul Excel ainsi que de données SAP B1 qui avaient été manipulées dans Microsoft Access. En l'absence d'une interface automatisée centralisée, il était difficile pour la gestion de créer rapidement des rapports et de prendre des décisions informées sur le champ ».

« Des données erronées empêchaient toute visibilité significative des ventes et des processus d'inventaire ».

*- Corey Mendelsohn,
président, NewIntelligence*

Conception libre-service de rapports précis

Sachant que l'équipe d'Arani n'était pas armée d'un département des TI, NewIntelligence identifia les priorités principales suivantes :

1 Intégrité des données
Arani devait avoir une plus grande visibilité sur les processus de chaîne d'approvisionnement afin de prendre des décisions importantes fondées sur des données fiables.

2 Efficacité des rapports
L'équipe de gestion d'Arani effectuait trop de manipulations manuelles pour obtenir les bonnes données, ce qui gênait leur capacité à prendre des décisions informées.

3 Libre-service
Un des objectifs principaux d'Arani était de s'assurer que les décideurs clés pourraient utiliser le nouveau système afin de gérer le calendrier et la distribution de leurs propres rapports, ajouter de nouveaux utilisateurs, et déployer le système dans toute l'entreprise.

Ces exigences en tête, NewIntelligence collabora avec Arani au cours de chacune des phases du projet.

« NewIntelligence travaille dans un environnement de développement et de production, qui offrit la flexibilité permettant de rectifier le

cap avant de passer à la production », explique M. Daoust. La minimisation des perturbations aux processus actuels a permis une intégration harmonisée du système lorsqu'il fut achevé.

Trouver (et éliminer) des erreurs dans un environnement de données dynamique

Afin d'éviter de s'enliser dans des données superflues liées à l'infrastructure complexe de l'entreprise, NewIntelligence s'est axée uniquement sur les données de solution de gestion de la chaîne d'approvisionnement d'Arani. Les chiffres erronés d'Arani devaient être identifiés, réparés et résolus avant de procéder à la création de la nouvelle solution.

« Le président de NewIntelligence, Corey Mendelsohn, est assez technique, ce qui a énormément aidé à coordonner la manière d'approcher les problèmes de données », indique Daoust.

Une fois la première version complétée, Arani a compris que leur logique initiale devait être modifiée afin d'accommoder différents types de calculs, pour que les membres clés de l'équipe puissent facilement accéder à des données importantes.

À l'aide des commentaires et des clarifications d'Arani sur des

champs, des tableaux et des calculs de données spécifiques, ils ont pu détailler de nouvelles règles sur mesure. C'est ce qui a permis à la solution de faire en sorte que le design final réponde aux modifications en cascade, tout en minimisant le besoin de recalculer ces items dans plusieurs rapports. L'équipe de développement a aussi aidé à créer un modèle standard de développement qui a permis à Arani une personnalisation à l'avenir.

Accès personnalisé et évolutif aux données

Visant à optimiser ses sources de données à travers l'entreprise tout en maintenant des meilleurs pratiques qui permettraient à Arani de croître, le système a été standardisé pour en faciliter l'utilisation tout en offrant des informations justes.

Le processus :

- A identifié les problèmes, et redéfini les tableaux et calculs pour faire en sorte que les calculs de données futurs soient justes.
- A créé un tableau de bord puissant et interactif pour faciliter le suivi précis de devis, de commandes, de ventes et de l'inventaire.
- A formé des employés d'Arani, habilitant des décideurs clés à créer leurs rapports justes rapidement et de manière efficace.

Un partenariat pour un avenir prometteur

La conception de la solution Arani ne prit que 68 jours du lancement à la phase 1 du déploiement. Content des résultats, M. Daoust explique que « NewIntelligence a écouté nos problèmes et a conçu une solution qui répondait à nos besoins avec la possibilité d'ajouter d'autres utilisateurs et fonctions à mesure que nous grandissons. Nous voyons un bon partenariat où NewIntelligence nous aidera à relever ces défis et à habiliter l'équipe d'Arani à accéder à de bonnes données ».

La nouvelle solution a été rapidement adoptée dans toute l'entreprise. Les équipes des opérations, exécutives, des ventes et du marketing d'Arani se fient désormais sur la capacité de créer, de planifier et de distribuer des rapports personnalisés sur une base quotidienne.

Dennis Daoust a conclu, « Cette solution a outillé l'équipe Arani avec des données significatives qui sont pertinentes à leur position.

« Les décisions basées sur des faits dépassent désormais les hypothèses. La solution est impressionnante ».

- Dennis Daoust, vice-président des opérations et de la chaîne d'approvisionnement, Arani

Composants de la solution

Logiciel

- IBM Cognos Analytics v. 11
- NewIntelligence ICI

Partenaire commercial d'IBM

- NewIntelligence

SAP B1 Quick Start

À travers l'expérience Arani, NewIntelligence a développé la solution d'analyse SAP B1 Quick Start.

À partir d'aujourd'hui, les utilisateurs de SAP B1 faisant face à des demandes de création de rapports et d'analyse similaires peuvent profiter de la solution SAP B1 Quick Start de NewIntelligence. En aussi peu de temps que 2 à 3 semaines, des professionnels des affaires sont équipés pour créer et analyser leurs propres rapports et tableaux de bord SAP B1 sophistiqués sans avoir besoin d'une formation approfondie et sans aide des TI.



« NewIntelligence a écouté nos problèmes et a conçu une solution qui répondait à nos besoins... Nous voyons un bon partenariat où NewIntelligence nous aidera à relever ces défis et à habilitier l'équipe d'Arani à accéder à de bonnes données ».

- Dennis Daoust, vice-président des opérations et de la chaîne d'approvisionnement, Arani

