

Les PME sont le moteur  
d'une planète plus intelligente



## Aperçu

### L'enjeu pour le Centre Viticole-Champagne Nicolas Feuillatte

Améliorer sa capacité d'anticipation en disposant, le plus rapidement possible, d'analyses fiables et détaillées sur son activité.

### La solution

Mise en œuvre du logiciel IBM Cognos Business Intelligence couplé avec l'ERP JD Edwards Enterprise One déjà en place.

### Les bénéfices

Une meilleure réactivité sur un marché très concurrentiel.

- Tableaux de bord disponibles à J+1 contre 30 jours auparavant.
- Analyse quotidienne de l'évolution de l'activité et des tendances du marché.
- Ajustement rapide de la politique commerciale grâce à des scénarios de vente/prix.
- Connaissance précise des marges ventilées par produit et client.
- Contrôle des coûts de mise sur le marché en temps réel.

# Nicolas Feuillatte choisit IBM pour piloter sa performance au quotidien

Première union de producteurs de champagne, le Centre Viticole-Champagne Nicolas Feuillatte (CV-CNF) regroupe 82 coopératives adhérentes, soit environ 5 000 viticulteurs, et emploie 230 salariés. Avec 9,6 millions de bouteilles vendues en 2011 dont 55 % en France et 45 % à l'export, Nicolas Feuillatte se positionne parmi les cinq leaders mondiaux du champagne. Numéro un en France, la marque Nicolas Feuillatte est un fleuron à protéger au nom des milliers de vigneron, sociétaires du Centre Viticole, directement impliqués dans son développement. «Après avoir mis en place en 2008 l'ERP JD Edwards, il fallait achever la refonte du système d'information avec un outil d'analyse performant, explique Jean-Marc Derrien, Adjoint au Directeur Administratif et Financier du CV-CNF. Notre choix s'est porté sur Cognos Business Intelligence d'IBM, un logiciel très complet, exploitable aussi bien par des contrôleurs de gestion que par des commerciaux, que nous mettons en œuvre progressivement depuis 2010. »

## Accélérer le processus de décision

Le statut coopératif du CV-CNF le distingue des grands groupes privés producteurs de champagne, dans le sens où son activité a pour vocation de redistribuer aux adhérents les richesses produites et de leur apporter des services de qualité au meilleur coût. Son modèle économique s'inscrit dans une démarche globale de développement durable qui associe la performance et la volonté de pérenniser le tissu économique local.

Face à un marché très concurrentiel, le Centre Viticole-Champagne Nicolas Feuillatte devait se doter des moyens nécessaires pour piloter plus efficacement l'activité en collant à la réalité quotidienne et en renforçant sa capacité d'anticipation. «Notre objectif était d'accélérer le processus de décision pour dynamiser les ventes et mieux contrôler les coûts. Or, nos méthodes de travail, essentiellement fondées sur une multiplicité de tableurs Excel, ne le permettaient pas», souligne Jean-Marc Derrien. Au moment où l'information arrivait sur les bureaux, à un rythme mensuel, trimestriel ou annuel, elle était souvent obsolète.

## Avec IBM Cognos, l'information de gestion est actualisée tous les jours

La mise en œuvre du logiciel Cognos Business Intelligence d'IBM a totalement modifié la donne. La bonne information est disponible au bon moment et au bon format comme le remarque M. Derrien. «Aujourd'hui, les personnes autorisées ont accès à une base de données décisionnelle unique consultable à tout moment et de n'importe où. Avec Cognos BI, 100 % des informations commerciales et financières sont disponibles chaque soir donc exploitables dès le lendemain matin. »



---

*«Aujourd'hui, les personnes autorisées ont accès à une base de données décisionnelle unique, consultable à tout moment et de n'importe où. Avec Cognos BI, 100 % des informations commerciales et financières sont disponibles chaque soir donc exploitables dès le lendemain matin.»*

– Jean-Marc Derrien,  
Adjoint au Directeur Administratif et Financier du  
Centre Vinicole-Champagne Nicolas Feuillatte

---

Sur le plan opérationnel, le CV-CNF a gagné en flexibilité et en réactivité. La coopérative est à même d'ajuster sa politique commerciale – offre et prix – en fonction d'une initiative de la concurrence, de la révision d'objectifs de vente dans tel ou tel réseau ou du lancement d'un nouveau packaging. Les coûts de distribution sont contrôlés plus rigoureusement pour mieux rétribuer les viticulteurs. La prochaine étape portera sur des analyses de rentabilité poussées à partir du compte d'exploitation dans le but d'optimiser l'utilisation des ressources.

A la fois produit de luxe et produit de grande consommation, le champagne est l'objet d'une concurrence exacerbée. Sa vente s'accompagne nécessairement d'investissements élevés en marketing. Fidèle à son éthique, le Centre Vinicole-Champagne Nicolas Feuillatte s'appuie sur Cognos BI pour maintenir sa place sur le marché tout en protégeant l'esprit mutualiste qui a présidé à sa création il y aura 40 ans en 2012.



---

**IBM**

© Copyright IBM Corporation 2012

Compagnie IBM France  
17, avenue de l'Europe  
92275 BOIS COLOMBES CEDEX

Tél. : 0810 015 810 - [ibm.com/fr](http://ibm.com/fr)

IBM, le logo IBM, sont des marques de International Business Machines Corporation aux Etats-Unis et/ou dans les autres pays. Les autres noms utilisés pour désigner des sociétés, des produits ou des services sont des marques ayant leur titulaire respectif. Le présent document peut contenir des informations ou des références concernant certains produits, logiciels ou services IBM non annoncés dans ce pays. Cela ne signifie pas qu'IBM ait l'intention de les y annoncer. Toute référence à un produit, logiciel ou service IBM n'implique pas que seul ce produit, logiciel ou service puisse être utilisé. Tout élément fonctionnellement équivalent peut être utilisé s'il n'enfreint aucun droit d'IBM. Ce témoignage montre l'utilisation faite par un client d'IBM des technologies/services d'IBM et/ou des Partenaires Commerciaux. De nombreux facteurs ont contribué aux résultats et bénéfices décrits. IBM ne garantit pas des résultats comparables dans tous les cas de figure. Toutes les informations mentionnées ici ont été fournies par le client et/ou par le Partenaire commercial. IBM ne garantit pas l'exactitude de ces informations.

Crédit photo: Centre Vinicole-Champagne Nicolas Feuillatte

1<sup>er</sup> trimestre 2012

© Copyright IBM Corporation 2012 - Tous droits réservés

---