



SECTEUR Utilities

Dernier projet SAP en date d'EDF et de Gaz de France, Goupil est aussi le premier projet français SAP BW. Son objectif : permettre aux deux entreprises de mieux analyser et piloter leurs achats, d'améliorer leur positionnement face à leurs fournisseurs et de disposer d'éléments de réflexion fiables et pertinents pour refondre leurs processus afin de réduire les coûts.

La première application française SAP BW chez EDF-GDF est en production depuis juillet 1999 : elle s'appelle Goupil et ses "parents" EDF et Gaz de France la regardent grandir avec enthousiasme. "A la fois outil de consolidation et de pilotage des achats d'EDF et de Gaz de France, Goupil va nous permettre de suivre de façon fiable et pertinente nos objectifs stratégiques dans ce domaine," explique Jacques Bialobroda, Responsable du système d'information Achat d'EDF. " Nous allons, grâce à cet outil, consolider toutes les informations issues des différentes applications Achats, donc acquérir une meilleure connaissance de nos achats et mieux nous positionner par rapport à nos fournisseurs."

SAP BW : une meilleure cohérence du système décisionnel

Nouveau volet de la saga des projets SAP d'EDF et de Gaz de France, qui ont choisi en 1995 de baser leur stratégie de systèmes d'information achats et comptabilité sur les solutions de SAP, Goupil présente une originalité par rapport à ses prédécesseurs. Le projet concerne cette fois, non pas l'implémentation de R/3, mais celle de SAP BW (Business Warehouse), la solution de Data Warehouse de l'éditeur. "Notre stratégie spécifie que tout remplacement ou tout développement de système de gestion doit se baser sur R/3, mais elle ne précise rien concernant nos outils décisionnels", précise Jacques Bialobroda. "Aussi nous avons étudié d'autres solutions de type Data Warehouse du marché, avant d'opter pour SAP BW, qui à

"Goupil va nous permettre de suivre de façon fiable et pertinente nos objectifs stratégiques dans ce domaine," explique Jacques Bialobroda, Responsable du système d'information Achat d'EDF



L'époque (automne 97) était encore à l'état d'annonce !

Pourquoi cette prise de risque ? Parce qu'avec SAP BW, pour un coût équivalent, nous pouvions envisager une réelle amélioration de la cohérence, aussi bien technique que fonctionnelle, entre notre outil décisionnel et nos outils de gestion SAP R/3 existants."

"avec SAP BW, pour un coût équivalent, nous pouvions envisager une réelle amélioration de la cohérence, aussi bien technique que fonctionnelle, entre notre outil décisionnel et nos outils de gestion SAP R/3 existants."

Une maquette à la convivialité séduisante

Goupil démarre en juin 1998, par une première étape : la réalisation d'une maquette par 7 consultants du pôle de compétences SAP d'EDF et de Gaz de France, assistés d'un consultant de Bull et d'un consultant de SAP France. Objectif : démontrer la pertinence du choix de SAP BW. Présentée en septembre 1998 à une quinzaine de responsables et d'utilisateurs finaux des services achats, la maquette reçoit un aval majoritaire. "SAP ayant choisi d'utiliser Excel comme interface utilisateur de son produit, les utilisateurs se sentent immédiatement en pays connu en terme d'ergonomie. Très simple à utiliser, SAP BW ne nécessite ni expertise pointue, ni maîtrise d'un langage de requête, puisque ces dernières sont construites de façon graphique, avec la souris. Et cette simplicité n'exclut en rien la puissance d'analyse offerte."

Première étape, première mise au point et premiers bénéfices...

De septembre à janvier 1999, l'équipe projet s'attaque au développement des différents cubes multidimensionnels et à la migration des données, à partir de l'ancien outil d'analyse (un spécifique), correspondant à 4 ans d'historique. Mais les premiers tests, effectués en janvier avec l'ensemble des données en ligne, présentent des temps de réponse inacceptables, qui vont retarder la mise en production. "C'est tout le "charme" d'être bêta-testeur ! Deux aspects très critiques des projets de Data Warehouse devaient être approfondis : la nécessité de créer des agrégats de données, c'est à dire de pré-calculer certains résultats, pour gagner en efficacité (ce que permet SAP BW) et surtout l'aspect administration et audit des bases de données Oracle sous-jacentes". En contact direct avec Walldorf, l'équipe projet débloque la situation et, en juillet 1999, démarre officiellement la mise en production de Goupil.

Aujourd'hui Goupil consolide les informations issues de la quasi totalité des applications Achats non-SAP et des applications SAP. L'application est également alimentée par des données fournies par Dun & Bradstreet, qui permettent d'alimenter l'entrepôt avec un premier niveau

d'informations sur les fournisseurs. Goupil consolidera, dans les semaines qui viennent, toutes les applications de gestion des achats d'EDF et de Gaz de France, portant à près de 200 le nombre de ses utilisateurs potentiels. Près d'une centaine de personnes ont déjà été formées et une dizaine l'utilise maintenant au quotidien.

Une visibilité étendue aux achats hors processus

"Il est encore un peu tôt pour mesurer tous les avantages de SAP BW," ajoute Jacques Bialobroda. "Le bénéfice le plus évident aujourd'hui est l'important pas en avant que Goupil nous a permis de faire. Notre ancien système ne nous permettait de consolider, à grand renfort d'interfaces peu évolutives et coûteuses, que les informations concernant nos contrats et nos commandes (l'engagé). Avec Goupil nous avons également accès au réalisé et en particulier aux chiffres relatifs aux achats effectués hors du processus classique, mais dont la facture apparaît en comptabilité. Nos analyses sont beaucoup plus complètes, plus fiables, et surtout plus puissantes : nous savons enfin qui achète quoi, à qui et pour combien ! Solution réellement multidimensionnelle, Goupil nous permet en outre d'analyser nos achats suivant de nombreux axes : marché, région, fournisseurs, etc."

Des éléments de réflexion plus pertinents pour refondre les processus

A terme, EDF et Gaz de France comptent s'appuyer sur les éléments de réflexion pertinents issus de ces différentes analyses, pour mener une refonte en profondeur de leurs processus d'achats. Objectif : réduire les coûts des achats grâce à une meilleure compréhension des

besoins et un meilleur positionnement par rapport aux fournisseurs. EDF, pour sa part, gère en effet près de 50.000 fournisseurs par an pour des achats de produits, de services et travaux, allant de la simple vis à l'achat des composants des centrales nucléaires.

SAP BW : un outil indispensable pour la future direction centrale

Autre bénéfice : disposer d'un outil commun, qui satisfait à la fois les besoins des managers en leur donnant une vision globale via des reporting concis et les besoins des services achats. Grâce aux fonctions de type "drill-down" de SAP BW, ces derniers peuvent en effet descendre en profondeur dans les données, pour analyser les achats par produit, par entité acheteuse (négociateurs) et par entité bénéficiaire (ceux qui commandent). "En utilisant SAP R/3 pour la gestion des processus Achat et SAP BW pour les analyses, deux composants de l'architecture globale Business Framework, nous optons résolument pour des standards," conclut Jacques Bialobroda. "A l'heure où EDF mène une réflexion stratégique pour la réorganisation de ses achats autour d'une direction centrale, un tel choix s'avère particulièrement critique : il va faciliter la mise en place de la nouvelle organisation et aider fortement cette direction des Achats à piloter son activité."

Nos analyses sont beaucoup plus complètes, plus fiables, et surtout plus puissantes : nous savons enfin qui achète quoi, à qui et pour combien !

Architecture technique

- **Solution : SAP BW**
- **Nombre d'utilisateurs : 10 (100 d'ici fin 2000)**
- **Serveurs : HP K370 - Bi-processeurs (2 Giga mémoire centrale - 100 Giga de disque)**
- **Bases de données : Oracle 8**
- **Réseaux : Ethernet**
- **Volume de Data Warehouse : (Cubes + agrégats + données d'entrée)**