

GRANDE PAROISSE

Grande Paroisse

Paris, France
www.grande-paroisse.fr

Secteur:

Chimie, Pétrole et Gaz

Chiffre d'affaires:

550 millions €

Effectifs:

1300

Produits & Services Oracle/Peoplesoft:

Oracle E-Business Suite 11i :
Oracle Account Receivable
Oracle Order Management
Oracle Advanced Pricing
Oracle Inventory Optimization
Oracle Bills Of Materials

Intégrateurs :

Grande Paroisse
Oracle Consulting

“Grâce à la migration de notre gestion commerciale vers Oracle E-Business Suite 11i, nous avons amélioré l'efficacité de notre chaîne commerciale ainsi que son intégration avec les systèmes tiers. Nous avons également augmenté la qualité de la gestion de nos référentiels métiers.”

Anne-Marie Saucedo, Chef de projet
Christophe Vincent, Coordinateur des Etudes

Grande Paroisse améliore sa chaîne commerciale et fiabilise ses référentiels métiers

Créée en 1919 par les sociétés françaises Air Liquide et Saint Gobain, le groupe Grande Paroisse a rejoint en 2000 la branche chimie du groupe Total. Premier producteur français du marché des fertilisants, à base d'azote notamment, et deuxième européen, Grande Paroisse compte 8 sites industriels en France et aux Pays-Bas.

Challenges

- Moderniser le système de gestion commerciale devenu obsolète
- Renforcer l'intégration de la chaîne commerciale
- Supporter les nouvelles contraintes réglementaires du secteur, de plus en plus fortes
- Rompre avec une culture historique du spécifique au niveau des applications de gestion

Solution

- Migration avec extension du périmètre fonctionnel de la version 10 vers la version 11i d'Oracle E-Business Suite
- Remise à plat des processus métiers de l'équipe commerciale, du Service Clients et de l'Administration des ventes
- Simplification des règles de fonctionnement et des règles de communication
- Meilleure organisation et intégration de la chaîne commerciale : gestion des clients, gestion des produits, pricing, facturation, traitement des commandes
- Adoption du progiciel facilitée pour la trentaine d'utilisateurs, grâce à une meilleure ergonomie et convivialité de la solution
- Gains en temps et en simplicité au niveau de la maintenance grâce au passage du mode client/serveur au 100% Web et à la forte réduction du nombre de spécifiques
- Outil de pilotage de haute qualité pour l'Administration des ventes grâce à un accès en temps réel à des informations plus pertinentes et plus fiables
- Plus grande fiabilité des données commerciales
- Simplification de la saisie des commandes
- Prise en compte plus facile des contraintes légales grâce à Oracle Bills Of Materials qui permet de gérer finement, donc d'afficher, la composition des produits