



**Legallais Bouchard**  
Hérouville-St-Clair (14), France  
www.legallais.com

**Secteur d'Activités:**

Distribution

**Chiffre d'Affaires Annuel:**

110 Millions €

**Effectifs:**

540

**Produits & Services**

**Oracle:**

Oracle Business Intelligence  
Enterprise Edition  
Oracle Data Integrator

**Intégrateur:**

OCCAM  
[www.occam.fr](http://www.occam.fr)



**“ Désormais, avec Oracle Business Intelligence, les managers construisent seuls en quelques clics les rapports qui les aident à analyser les ventes de nos quelques 27.000 produits auprès de dizaines de milliers de clients, pour prendre plus rapidement des décisions avisées.”** – Christophe Régnier, DSI, Legallais

**Legallais Bouchard gagne en réactivité grâce à une Business Intelligence accessible aux managers**

Avec plus de 27.000 références disponibles, au départ de sa plateforme logistique de Saint-André-Sur-Orne (Calvados), la société Legallais Bouchard est le premier distributeur français de produits de quincaillerie pour les professionnels, les artisans menuisiers ou agences, les services techniques de collectivités locales, d'administrations et de grands groupes privés.

**Enjeux**

- Industrialiser l'analyse du fort volume de ventes : 2000 commandes traitées et 5000 colis envoyés chaque jour
- Mesurer l'efficacité et la performance de l'activité
- Améliorer la réactivité des prises de décisions sur les opérations commerciales à réaliser à court terme et la stratégie de développement à moyen terme
- Mieux connaître et segmenter plusieurs dizaines de milliers de clients pour améliorer l'efficacité des actions commerciales

**Solution**

- Choix d'Oracle Business Intelligence pour son ergonomie et sa simplicité de prise en main par les utilisateurs finaux
- Construction du système décisionnel SARA (Système d'Analyse et de Reporting d'Activité), indépendant des applications métiers, pour analyser les ventes
- Alimentation assurée par Oracle Data Integrator, considéré par Whitehouse comme le meilleur ETL du marché
- Accès direct à SARA via le portail Oracle Business Intelligence pour 50 utilisateurs, dont le comité exécutif
- Remplacement des rapports manuels journaliers statiques à destination des commerciaux, par des reportings automatisés « poussés », permettant des zooms analytiques
- Diffusion quotidienne, et non plus mensuelle, des parts de marché par canal de vente grâce à la simplicité de restitution
- Suivi d'indicateurs plus pertinents. Par exemple : cibler les clients des points de vente en baisse de CA et donc à relancer
- Multiplication et amélioration de la pertinence des analyses grâce à l'autonomie des utilisateurs par rapport à la DSI
- Gains en fiabilité des rapports, en qualité de restitution – graphiques par exemple, et rapidité de diffusion
- Réussite du projet en moins de 6 mois avec l'assistance à maîtrise d'œuvre du partenaire OCCAM