



**Centre Vinicole – Champagne
Nicolas Feuillatte**
Epernay, France
www.feuille.com

Secteur:

Elaboration et distribution de vins
de Champagne

Chiffre d'affaires:

185 millions €

Effectif:

233

Produits et Services

Oracle:

Oracle JD Edwards EnterpriseOne

Intégrateur:

IBM

“Avec Oracle JD Edwards EnterpriseOne, nous avons gagné en souplesse et en cohérence pour notre gestion d’entreprise dont la structure est complexe. La diminution des risques de rupture de stocks ou de commandes non honorées ont également contribué à une qualité de service accrue” –
Jean-Marc Derrien, Adjoint de
Direction Administrative et
Financière

Le Centre Vinicole – Champagne Nicolas Feuillatte automatise et simplifie sa gestion de production

Première union de producteurs de Champagne, le Centre Vinicole – Champagne Nicolas Feuillatte (CV – CNF) regroupe près de 84 coopératives représentant plus de 5000 vignerons. Créée il y a seulement 33 ans par Nicolas Feuillatte, la marque est aujourd’hui la plus vendue en France et la 3^{ème} à l’international. Avec 8,3 millions de bouteilles commercialisées en 2008, une présence dans plus de 95 pays, le CV – CNF est aussi la première entreprise de la filière Champagne à avoir reçu la certification ISO 22 000, pour l’ensemble de son activité.

Enjeux

- Remplacer un système de gestion d’entreprise hétérogène et figé, nécessitant des développements spécifiques lourds pour toute demande d’évolution ou de changement
- Automatiser la gestion de production précédemment planifiée manuellement en fonction des commandes
- Inclure la gestion financière au sein d’une solution intégrée pour éviter le développement de passerelles et les problèmes de cohérence liés à la co-existence de plusieurs référentiels
- Disposer d’outils d’analyse et de suivi des activités pour aller vers l’aide à la décision à partir d’un référentiel cohérent.

Solution

- Avec Oracle JD Edwards EnterpriseOne, mise en place d’une gestion d’entreprise dynamique adaptée aux changements d’organisation du Centre Vinicole
- Amélioration du service client avec l’automatisation du processus de production : un outil de CBN (Calcul des Besoins Nets) planifie les ordres de fabrication à partir des commandes et déclenche les achats de matière première, diminuant le risque de rupture de stock
- Réduction du risque d’erreurs grâce à un référentiel unique sur lequel s’appuient des flux métier communicants: gestion du stock (100 millions de bouteilles), production et finance
- Augmentation de l’efficacité des 20 commerciaux avec la mise à disposition des données en temps réel et qualité de service adaptée au prestige d’une grande marque de champagne