

**YUM ! France**

Paris, France  
[www.pizzahut.fr](http://www.pizzahut.fr)  
[www.kfc.fr](http://www.kfc.fr)

**Secteur d'Activités:**

Restauration

**Budget Annuel:**

338 Millions €

**Effectifs:**

1297

**Produits & Services****Oracle:**

Essbase S9

**Partenaire:**

Partake Consulting  
[www.partake.com](http://www.partake.com)



**“ Avec Oracle Essbase nous bénéficions de plus de cohérence sur nos chiffres consolidés. Nous accédons plus rapidement à des analyses plus fines et plus fiables des performances consolidées de nos 2 enseignes, qui facilitent nos prises de décisions .” –**  
 Natacha Voltchkova, Responsable du service Planning, Yum ! France

**Yum ! France multiplie les capacités d'analyse des performances de ses 2 enseignes**

Né en 1997 de sa séparation avec Pepsico, le groupe Yum ! (enseignes Pizza Hut, KFC en France) détient 35.000 restaurants, franchisés en grande partie, dans 100 pays. Leader en France sur le marché de la livraison de pizza, Pizza Hut , qui vient de fêter ses 20 ans, y compte aujourd'hui 88 points de vente livraison, 17 restaurants et deux unités express (kiosques). KFC, nouveau concept de restaurants spécialisés dans les recettes à base de poulet, compte en France 74 restaurants.

**Enjeux**

- Faciliter la consolidation financière commune des 2 enseignes Pizza Hut et KFC suite à leur regroupement dans l'organisation
- Mieux suivre les performances financières et les budgets

**Solution**

- Remplacement des 2 consolidations séparées sous Hyperion Enterprise et de la consolidation commune via Excel par une consolidation unique via Oracle Essbase
- Harmonisation des plans comptables des 2 enseignes
- Conversion de 13 à 12 périodes comptables annuelles enfin possible, pour être en phase avec la paie et pouvoir intégrer la masse salariale aux analyses de performances
- Conversion automatique de tous les historiques de 13 à 12 périodes via Oracle Essbase
- Meilleure lecture et compréhension des chiffres produits : indicateurs de performance, retraitement de données (centraux affectés sur les unités, exceptionnels...), etc.
- Modification instantanée des axes d'analyse suite à réorganisation (par exemple, changement de rattachement régionale d'un restaurant), tâche qui monopolisait 2/3 du temps de l'équipe d'administration au détriment de l'analyse
- Analyse et comparaison plus fines et plus souples des performances financières, par zone géographique, types de points de vente, ancienneté des restaurants...
- Possibilité nouvelle de produire des analyses des ventes, à partir des remontées de caisse, pour aider aux décisions du marketing : nouveaux produits, promotions, etc.
- Mise en œuvre de la solution, paramétrage des cubes d'analyse et transfert de compétences assurés par le partenaire Partake