

McDonald's Suisse mesure on-site la performance de ses 173 restaurants grâce à Jedox Cloud



Résumé

McDonald's Suisse souhaitait avoir une vue d'ensemble des 173 restaurants sous sa marque afin de comparer leurs activités et en tirer un modèle optimal de rentabilité. Sa contrainte était néanmoins de résoudre la complexité d'intégrer à la main les données de performance issues d'une majorité de franchises.

La solution Jedox a permis d'automatiser ce processus jusqu'à la génération des rapports. Grâce à l'extension Jedox cloud, ces rapports sont consultables sur le terrain par les responsables des opérations.

En Bref

Client

McDonald's Suisse Management & Services SARL

Région

Crissier, Suisse

Secteur d'activité

Restauration rapide

Service

Direction financière

Usages

Rapports d'activités

Environnement système

Excel

McDonald's Suisse

Le premier McDonald's a été inauguré en novembre 1976 à Genève. Employant 25 collaborateurs pour cette ouverture, il proposait alors une gamme de 8 produits. Commençaient alors le début d'une longue success-story. McDonald's, dont le siège est à Crissier, compte aujourd'hui 7200 collaborateurs pour 173 restaurants, dont 152 franchisés, et accueille 300 000 hôtes chaque jour.

Une collecte des données de performance chronophage

McDonald's se considère plus comme une communauté qu'une société. « Dans notre contexte, il est intéressant de comparer les franchisés pour trouver comment améliorer la rentabilité de chaque restaurant. Notre enjeu est de définir le meilleur standard possible. Mais collecter les informations nécessaires auprès de chaque franchisé pour les regrouper sous Excel nous prenait bien trop de temps », explique Thomas Mosimann, le Directeur financier de McDonald's. Pour autant, il réfute l'idée de confier cette mission à un prestataire : « pouvoir modéliser nous-mêmes des hypothèses d'après nos données de performance est le moyen le plus rapide pour mettre en place des idées internes. »

Jedox automatise les données, de l'intégration jusqu'aux rapports

McDonald's décide en 2019 d'utiliser Jedox pour réaliser les reportings de ses franchisés. L'entreprise se sert de cette solution depuis 2014 pour les restaurants qu'elle gère elle-même, soit 12% de son parc, avec un « cube » qui lui permet de générer quantité de rapports différents. « L'idée de décliner Jedox pour nos franchisés était là depuis longtemps, mais nous avons attendu le temps nécessaire pour avoir la maturité suffisante au développement interne de nos projets. Nous avons évalué d'autres solutions depuis 2014, mais au fur et à mesure que nous maîtrisons Jedox, nous étions à chaque fois plus convaincus de son efficacité », dit Thomas Mosimann.

McDonald's reçoit de la part des franchisés des données de performance sous forme de fichiers CSV. Grâce à Jedox, ces données sont automatiquement intégrées dans le système via un ETL et organisées dans un « cube », à partir duquel il est facile de générer des rapports.

Nombre d'utilisateurs

- ▶ 50 responsables et directeurs

Chiffres clés

- ▶ 173 restaurants dont 152 en franchise
- ▶ 7200 collaborateurs
- ▶ 300 000 hôtes par jour

Pourquoi Jedox

- ▶ L'importation automatisée des données
- ▶ La richesse de la visualisation
- ▶ La consultation des rapports sur le terrain

« Nous avons évalué d'autres solutions depuis 2014, mais au fur et à mesure que nous maîtrisons Jedox, nous étions à chaque fois plus convaincus de son efficacité. Grâce à Jedox, les équipes ont pu libérer du temps pour analyser d'autres données et, grâce au cloud, nos responsables des opérations ont avec eux une vue technique d'un restaurant quand ils le visitent. »

Thomas Mosimann,
Directeur financier
McDonald's Suisse

Contact Jedox

web: jedox.com
mail: info@jedox.com
blog: jedox.com/fr/blog/

Consulter les chiffres clés depuis le terrain grâce au cloud

L'ETL et le cube ont été développés en seulement deux mois par trois personnes non techniques. Le prestataire Linalis est ensuite venu en support pour implémenter les rapports finaux. « Nous avons réalisé des maquettes, mais il est bon d'avoir l'avis externe d'un expert qui connaît la solution de A à Z. Nous avons par exemple imaginé produire des résultats en dix formules, mais Linalis trouvait comment y parvenir en seulement trois formules ».

Les rapports permettent de visualiser, par région et par restaurant, des chiffres clés: rapidité du service, nombre de clients servis par heure, etc. Ces informations sont régulièrement mises à jour de manière semi-automatique: « nous avons décidé que les rapports ne seraient rafraîchis qu'après avoir appuyé sur un bouton, quand nous sommes prêts pour la période suivante. »

Ces informations sont présentées sous forme de graphiques et de tableaux. L'utilisateur peut zoomer d'une vue d'ensemble à une vue plus détaillée. Surtout, grâce à l'extension cloud de Jedox, ces rapports sont, en cas de besoin, consultables par les responsables des opérations sur le terrain. « Nos responsables sont partout en Suisse et il était important qu'ils accèdent aux rapports sans avoir à revenir au siège. Ainsi, ils ont avec eux une vue technique d'un restaurant quand ils le visitent. »

Des usages multiples au-delà des besoins de départ

Les rapports ainsi produits par Jedox sont si riches que McDonald's les utilise également pour d'autres domaines. Ainsi, chaque membre de la direction peut suivre à tout instant son budget, ses dépenses, les fonds qui lui restent jusqu'à la fin de l'année. « Nous pouvons par exemple voir le coût des matières premières nécessaires. L'outil est si efficace, que nous faisons à présent toute notre trésorerie sur Jedox », dit Thomas Mosimann, en précisant qu'une quinzaine de personnes utilise ces rapports.

Il se félicite de l'ergonomie de la solution: « par exemple, si je vois sur une déviation se dessiner sur mon tableau de bord, je peux pointer, zoomer pour voir les détails et comprendre où sont les problèmes qui ont engendré cette déviation. Il y a par ailleurs un aspect esthétique dans l'interface qui est aussi important. »

Au final, le Directeur financier de McDonald's Suisse salue l'économie de temps et de ressources que lui a apportée Jedox. « Nous n'avons plus besoin de mettre à la main des données sous Excel, de leur attribuer des couleurs, etc. Les équipes ont pu libérer du temps pour analyser d'autres données. Et cela était primordial, car, d'une manière générale, notre activité est en croissance. Nous comptons aller encore plus loin avec cet outil. Nous mettrons l'année prochaine en place un module de prévision des ventes pour les franchisés », conclut-il.

Partenaire : Linalis



Partenaire de Jedox depuis 2010, Linalis est un prestataire de services suisse spécialisé dans les domaines de la BI et de la Gestion de la Performance. Composé d'une équipe d'experts passionnés, nos solutions métiers permettent aux directions financières et opérationnelles des PME comme des multinationales d'optimiser le pilotage des activités tout en leur assurant une grande autonomie dans la réalisation des rapports et la manipulation des données.