

CASE STUDY

# Unicoop Firenze et l'AKC: une relation win-win pour le passé, le présent et l'avenir

—  
Quand une relation de confiance  
mène aux résultats tangibles



# Table des matières

De Toscocoop à Unicoop Firenze:  
un identikit aux racines historiques

15 ans de projets: du Contrôle  
de Gestion à l'Analyse Prédictive

Une relation win-win

Un futur qui se prépare avec  
l'AKC à vos côtés



## De Toscocoop à Unicoop Firenze: un identikit aux racines historiques

Le nom "Unicoop Firenze" remonte exactement à 1972, lorsque la Toscocoop, coopérative opérant dans la région de Florence, s'est associée à la coopérative opérant dans la région d'Empoli, donnant ainsi naissance à ce nouveau nom d'entreprise.

L'épicentre de la nouvelle coopérative était, et est toujours, la province de Florence avec une forte présence dans tous les autres territoires de la Toscane.

Aujourd'hui, Unicoop Firenze, avec **105 points de vente**, accorde une attention particulière à ses membres et aux consommateurs, en investissant ses bénéfices pour offrir des produits et des services aux meilleures conditions du marché. Enfin, Unicoop Firenze accorde une grande attention aux questions environnementales, contribuant à la protection de la nature en finançant des projets en faveur du recyclage et des économies d'énergie et en favorisant et promouvant la vente de produits locaux.

### Quelques chiffres pour compléter le tableau:

105

points de vente

2,4 milliards d'euros

chiffre d'affaires

7.894

employés

1 million de

sociétaires

## 15 ans de projets: du Contrôle de Gestion à l'Analyse Prédictive

AKC soutient Unicoop Firenze dans les processus liés au domaine financier depuis plus de 15 ans. Cette relation se développe selon les lignes qui ont défini l'évolution historique de l'AKC. Dans une première phase, AKC a soutenu Unicoop Firenze en tant qu'intégrateur de système ; au fil des ans, elle est devenue le partenaire en conseil d'Unicoop Firenze à tous égards.

Au cours de ces années, 7 projets ont été mis en œuvre, dont certains ont duré des années, notamment : Closing mensuel, Budget commercial, Budget des coûts, Business Plan, Planification financière, Disclosure Management, Analyse des processus comptables.

Le rapport a commencé dans le domaine du Contrôle de gestion, en fournissant une réponse d'application sur le thème des **clôtures de gestion** et des **processus de budget-planification-prévision**.

Au fil des années, la relation s'est consolidée : la confiance mutuelle et les résultats obtenus ont conduit à un partenariat qui s'est traduit en 2020 par l'évaluation consultative par AKC des processus comptables existants, en vue de leur optimisation.

Le type de projets gérés a évolué tout au long de la période concernée. La complexité s'est accrue avec la croissance du nombre de clients, notamment face à certains événements:

- *augmentation du nombre de magasins à gérer*
- *acquisition de la société Doc Roma*
- *établissement des comptes de résultats mensuels et départementaux jusqu'au résultat net du magasin*
- *complexité accrue de la logistique avec l'ouverture du centre de viande*
- *introduction du circuit de vente virtuel (e-commerce)*

Une attention particulière a également été accordée au changement du système ERP.

Dans cette situation, AKC a d'abord effectué un travail de conseil, afin de préserver la cohérence des processus d'entreprise, puis a adapté la configuration du **système CPM** (CCH® Tagetik) en tenant compte du contexte, avec **240 utilisateurs**.

Parmi les collaborations établies par l'Unicoop Firenze et l'AKC, il convient de mentionner celle concernant l'**analyse prédictive**, qui vise à obtenir des projections de ventes sur la base des données historiques de collecte et de l'impact de certaines hypothèses et événements.

Cette collaboration a conduit à la **création**, au sein de CCH® Tagetik, **d'un prototype de modèle prédictif et d'un algorithme de calcul dans l'espace de vente** afin d'anticiper les tendances futures grâce à la combinaison d'une technologie émergente et de la contribution conjointe d'AKC et d'Unicoop Firenze.





*“La collaboration avec l’AKC a toujours été caractérisée par l’écoute mutuelle visant à créer des processus et des procédures flexibles, harmonieux et, surtout, gérables de manière autonome, tout en respectant les évolutions et en garantissant constamment une mise en œuvre rapide. ”*

**Mario Cinelli**

*Responsable domaine applicatif*

## Une relation win-win

La collaboration entre Unicoop Firenze et AKC doit être considérée dans la perspective d’une relation win-win, typique de tout partenariat : Unicoop Firenze, en effet, a pu orienter ses choix grâce au soutien d’AKC, qui a mis sur la table ses vingt ans d’expérience dans des contextes similaires. AKC, en revanche, a pu consolider ses compétences dans le secteur de la grande distribution.

## Un futur qui se prépare avec l’AKC à vos côtés

Grâce à la solide relation établie, la collaboration entre l’Unicoop Firenze et l’AKC va se poursuivre avec de nouvelles activités pour les années à venir, concernant:

- *l’intégration des 29 magasins Coop Centro Italia (en plus des 120 actuellement gérés) dans les processus actuels gérés sur CCH® Tagetik*
- *l’activation du processus Analyse Prédictive*
- *l’ajout de la fonction de compte de résultat par Opérateur à la gestion immobilière*
- *Révision du système de récompense*
- *Révision du Business Plan*

Une relation de confiance conduit non seulement à des résultats satisfaisants, mais aussi à un contexte proactif, capable d’anticiper les tendances du marché, grâce à la synergie qui se crée entre consultants et clients dans un climat familial. Le cas d’Unicoop Firenze est emblématique en ce sens.

Êtes-vous également curieux de découvrir les processus qui peuvent être améliorés dans votre entreprise et de planifier les objectifs à atteindre avec l'AKC?

CONTACTEZ-NOUS

