



La Poste – Colissimo transforme son pilotage commercial avec Qlik et Keyrus

Levallois, le 12 janvier 2016 – **Keyrus**, acteur international de la Data Intelligence et du Digital, et Conseil en Management et Transformation des entreprises, et **Qlik®**, (NASDAQ : QLIK), leader en matière d'analyses visuelles, ont été choisis par **Colissimo**, opérateur Colis de **La Poste** et spécialiste de la livraison rapide, pour la modernisation et le développement de son système décisionnel.

Avec plus de 100 000 entreprises clientes et 1 million de colis traités par jour vers plus de 200 destinations à travers le monde, **Colissimo** est le numéro 1 en France de la livraison de colis au domicile des particuliers, ainsi que dans les commerces de proximité, consignes et bureaux de poste.

Afin de soutenir son ambition de modernisation, **Colissimo** souhaitait s'affranchir du reporting sur tableur, pour obtenir des analyses de ventes plus dynamiques et visuelles, qui donnent aux managers plus de réactivité dans leur pilotage de la performance commerciale.

C'est la plateforme d'analyse visuelle de **Qlik** qui a permis de répondre à ce besoin, en offrant des capacités d'exploration intuitives et des représentations graphiques adaptées à la prise de décision.

L'entreprise **Keyrus** a joué un rôle important dans l'accompagnement de **Colissimo** dans son projet d'amélioration du pilotage commercial, en le conseillant à la fois sur les aspects organisationnels et techniques, et en l'assistant dans la mise en place de la plateforme d'analyse visuelle de **Qlik**.

Un besoin de modernité et de réactivité

Pour analyser ses ventes, **Colissimo** effectuait des requêtes sur différents systèmes qu'il était difficile de croiser. Les informations étaient agrégées et ne permettaient pas une analyse en profondeur. « *Notre entreprise est de plus en plus challengée par la concurrence. Il nous fallait utiliser des outils décisionnels plus modernes, utilisables par les managers de proximité pour piloter la performance commerciale et entrevoir en un clic les actions correctives potentielles* », explique **Sandrine Noail**, Responsable Analyse et Pilotage chez La **Poste-Colissimo**.

Le groupe de projet découvre alors la solution QlikView, déjà utilisée dans le groupe **La Poste**, et décide de réaliser un premier POC (Proof of Concept) pour démontrer l'intérêt de la démarche à la Direction Commerciale. **Colissimo** s'appuie pour cela sur l'expertise de **Keyrus**, qui avait déjà réalisé auparavant une mission de conseil pour la définition des indicateurs et axes d'analyses les plus pertinents et le choix d'outils de data visualisation.

Un développement très rapide

Après la livraison d'une première version en cinq semaines, la solution finale est développée en seulement 20 jours et remporte l'adhésion de l'ensemble des utilisateurs.

*« Dans un projet traditionnel, il faut recueillir une expression de besoins, puis écrire un cahier des charges, constate **Sandrine Noail**. Avec QlikView, le métier peut produire facilement ses applications décisionnelles, de par sa connaissance des besoins terrain et des données référentielles maîtres ».*

Aujourd'hui, **Colissimo** obtient des analyses plus riches, en cohérence avec le plan d'action et la stratégie commerciale de l'entreprise, et a gagné 15 jours par mois dans la construction des synthèses nationales.

Une vision des ventes à 360°

L'application développée consolide les résultats des ventes et offre une vision à 360° sur les principaux indicateurs qui peuvent être analysés sur les dimensions principales des portefeuilles : par vendeur, par manager, par canal de vente, par client, par produit et sur une échelle de temps. Trois années d'historique sont conservées, ce qui représente 7 millions de lignes de factures.

Il est aussi possible de zoomer jusqu'à la ligne de facture. *« Cela nous permet de convaincre les utilisateurs les plus sceptiques, explique **Sandrine Noail**. A ceux qui remettent en cause un résultat, nous leur prouvons la véracité des données en explorant l'information pour arriver au niveau de détail le plus fin : la facture client. »*

Grâce à son moteur breveté d'indexation associative de données, la plate-forme **Qlik** permet de naviguer de manière complètement intuitive dans les données issues des différentes sources. Cette technologie unique sur le marché permet aux utilisateurs métier de faire des analyses très avancées sans se préoccuper de la structure de données sous-jacente.

Des utilisateurs conquis

Les équipes de **Colissimo** apprécient tout particulièrement la facilité d'utilisation de QlikView: *« Quel que soit l'angle d'analyse recherché, un ou deux clics suffisent pour obtenir le résultat souhaité, sans besoin d'effectuer une succession de requêtes », constate **Sandrine Noail**.*

Les dirigeants commerciaux ont été vite convaincus par QlikView. *« Notre application est parfaitement alignée avec le plan d'action commercial et la stratégie de l'Entreprise, explique **Etienne Pineau**, Chef de Projet chez **La Poste-Colissimo**. QlikView est pour eux un outil d'accompagnement au quotidien. »*

Un premier déploiement de l'application a eu lieu auprès des managers de ventes afin de permettre un meilleur suivi de leurs portefeuilles clients et faciliter le pilotage des performances de leurs équipes. « *Cette première étape a aussi permis de créer l'adhésion de nos équipes commerciales à l'outil et de mettre en place une nouvelle logique d'analyse* », constate **Sandrine Noail**. La seconde vague de déploiement s'est faite quelques mois plus tard auprès de l'ensemble des commerciaux. Aujourd'hui, ces derniers ont gagné en finesse dans l'analyse de leurs résultats et préparent désormais leur rendez-vous client à partir de l'application.

Les utilisateurs exploitent leurs données en toute autonomie pour mieux piloter leur performance et définir leurs actions. La collaboration entre le terrain et le service support au siège s'est accrue également grâce au partage des données, facilitant l'explication des résultats et la contextualisation des indicateurs.

Keyrus poursuit son accompagnement autour de **Qlik**, notamment pour la mise en place de QlikView NPrinting, l'offre de reporting de **Qlik**, et pour le projet d'élaboration de notes de synthèse qui permettent aux managers de poser l'analyse et le plan d'action correctif sur un document formalisé, online et harmonisé, à partir de données consolidées. **Keyrus** conseille également **Colissimo** dans le projet de pilotage du service client, en tant qu'expert et formateur **Qlik**.

A PROPOS DE KEYRUS

Keyrus, créateur de valeur à l'ère de la Data et du Digital

Acteur international du conseil et des technologies, spécialiste de la Data et du Digital, **Keyrus** a pour mission d'aider les entreprises à tirer profit du paradigme de la Donnée et du Numérique pour accroître leur performance, faciliter et accélérer leur transformation et générer de nouveaux leviers de croissance, de compétitivité et de pérennité.

Plaçant l'innovation au cœur de sa stratégie, **Keyrus** développe une proposition de valeur unique sur le marché autour d'une offre novatrice qui s'appuie sur la combinaison de trois expertises majeures et convergentes :

- **Data Intelligence**

Big Data Analytics – Business Intelligence – Information Management – EPM

- **Digital Experience**

Stratégie & Performance Digitales – Customer Intelligence / CRM – Digital Commerce

- **Conseil en Management & Transformation**

Stratégie digitale & Innovation – Transformation Digitale – Pilotage de la Performance – Accompagnement des Projets

Présent dans 15 pays et sur 4 continents, le Groupe **Keyrus** emploie plus de 2300 collaborateurs.

Keyrus est coté sur le compartiment C de l'Eurolist d'Euronext Paris

(Compartiment C/Small caps - Code ISIN: FR0004029411 – Reuters : KEYR.PA – Bloomberg : KEY:FP)

Plus d'informations sur : www.keyrus.fr

A PROPOS DE QLIK

Qlik (NASDAQ : QLIK) est leader en matière d'analyse visuelle. Son portefeuille de produits répond aux besoins croissants des entreprises, du reporting à l'analyse visuelle en libre-service en passant par l'analyse guidée, intégrée et personnalisée. Environ 35 000 clients s'appuient sur les solutions de Qlik pour extraire des informations essentielles de sources diverses et explorer des relations invisibles qui donnent naissance à des idées novatrices. Le siège de Qlik se trouve à Radnor, en Pennsylvanie. Le groupe possède des bureaux dans le monde entier et compte plus de 1 700 partenaires dans plus de 100 pays.

###

© 2015 QlikTech International AB. Tous droits réservés. Qlik®, Qlik® Sense, QlikView®, QlikTech®, Qlik® Cloud, Qlik® DataMarket, Qlik® Analytics Platform et les logos QlikTech sont des marques déposées de QlikTech International AB dans plusieurs pays. Les autres marques et logos mentionnés sont des marques ou des marques déposées de leurs propriétaires respectifs.

CONTACTS PRESSE

Agence LEWIS

Mathieu Micout / Serena Calvet
Tél. : 01 83 94 04 95 / 01 55 31 75 64
mathieu.micout@teamlewis.com
serena.calvet@teamlewis.com

KEYRUS

Jean-Eudes Oumier
Tél. : 01 41 34 10 00
rp-keyrus@keyrus.com

Agence Hill & Knowlton Strategies

Maïté Hayet & Nina Verocai
Tél. : 01 41 05 44 42 / 44 55
maite.hayet@hkstrategies.com
nina.verocai@hkstrategies.com