

Webinaire



30 avril 2021

# Pilotez votre entreprise avec vos données

## L'entreprise « Data-Driven » en pratique

- 1 Le Concept
- 2 Des cas pratiques
- 3 Notre méthodologie



Nicolas **Vandenbergue**  
Co-dirigeant, Effidic



Tom **Desmeulles**  
Resp. Webmarketing,  
Autobonplan



# Data-Driven », de quoi parle-t-on ?

- **Les données ou « data » sont partout dans l'entreprise** : données clients, données financières, commerciales, de production, marketing, RH, etc. Elle constitue une source de valeur inestimable et bien souvent sous-exploitée.
- **Tordons le coup à une première idée reçue** : la Data n'est pas réservée qu'aux grands groupes ou aux départements informatiques. La Data, c'est pour tout le monde, quelle que soit la taille de votre organisation !
- En effet, les données – quelles que soient leur quantité et leur provenance – constituent une aide précieuse, voire indispensable, à la croissance des entreprises.
- Une fois collectées, stockées et analysées elles :
  - rendent plus agiles les processus opérationnels
  - éclairent les prises de décisions

## Définition

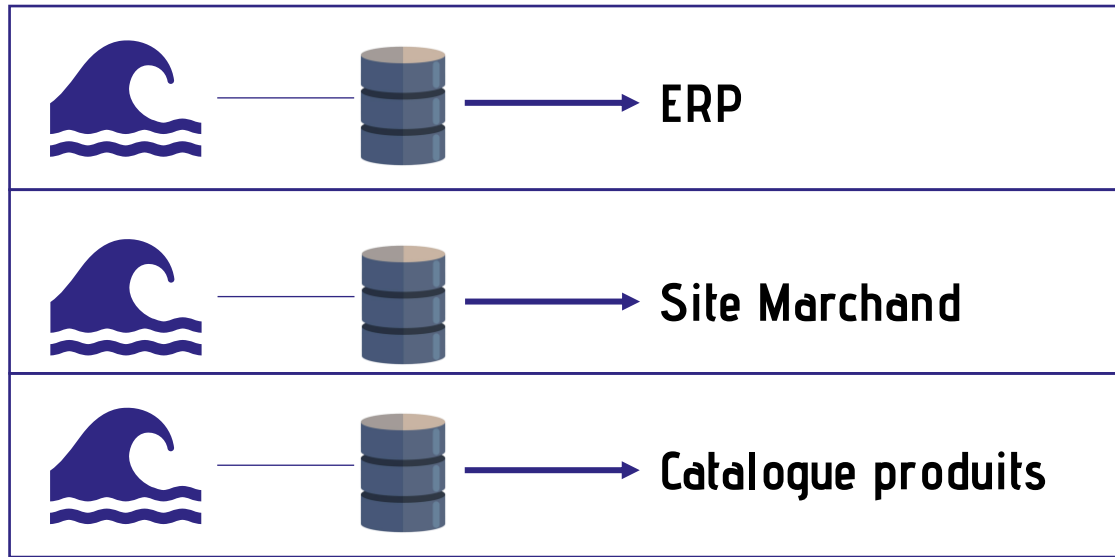
« L'entreprise Data-Driven est celle qui prend des décisions **stratégiques et opérationnelles** sur la base d'une analyse et d'une interprétation des **données**. »

# Être « data-Driven », c'est créer de la valeur !

## Des « vagues » de datas silotées et déconnectées

Bien souvent, les données collectées par des logiciels différents sont silotées : elles ne servent qu'à l'usage prévu par le logiciel.

> Dans le schéma plus bas, les données collectées les 3 sources (ERP / Site Internet Marchand et Fournisseurs) ont une utilité limitée au seul logiciel.



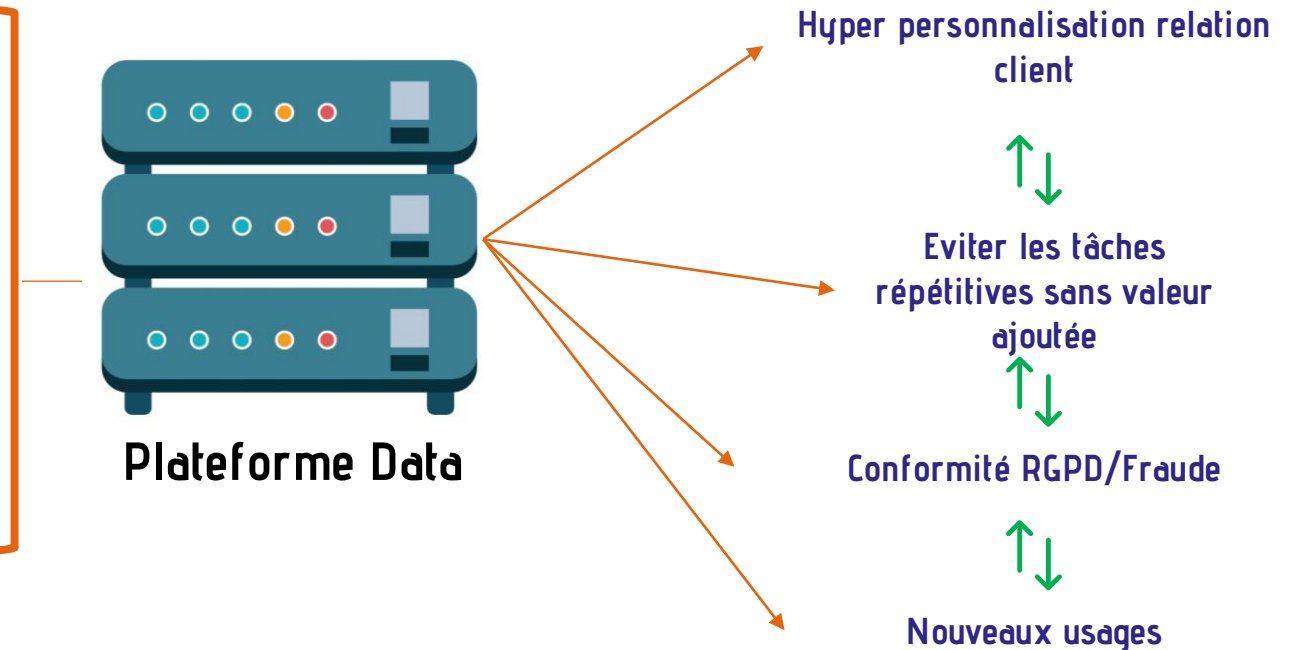
**DATA**

## Data-Driven : une plateforme de données consolidées, qui crée de la valeur

Dans l'approche « Data-Driven », les données sont au cœur de l'entreprise.

> Les **Data utiles** sont collectées au sein d'une plateforme. Leur analyse et leur croisement permettent de créer de nouveaux services à valeur ajoutée pour l'entreprise (meilleure relation client, réduction des tâches à faible valeur ajoutée, mise en conformité des données, etc.).

> **C'est dans cette voie qu'Effidic accompagne ses clients**



# Effidic, qui sommes-nous ?



Effidic, expert Data, accompagne les PME dans leur transition numérique - du conseil au déploiement opérationnel - **pour faire de leurs données un réel levier de croissance.**



**Effidic propose des solutions concrètes** aux enjeux des entreprises (commerce, prospection, marketing, RH) via **l'exploitation et la valorisation de leurs données.**

## Des Data, oui, mais éthiques



**Chez Effidic, nous proposons une production et une exploitation éthique des Data:**

- > Nous ne faisons pas de « big data » et ne stockons que les données utiles à votre stratégie et à vos objectifs
- > Nous ne conservons pas les données inutiles qui consomment des ressources sans proposer des services.

# 2. Des cas concrets

Voyons maintenant 3 « business case » réalisés avec Effidic.



# **Auto bonplan** identifie plus de 1 000 000 de leads en exploitant ses données de facturation



Membre du Groupe Jean Rouyer, **Autobonplan** est un acteur majeur de la voiture d'occasion. L'entreprise a choisi Effidic pour faire de ses données informatiques **un outil de ciblage extrêmement précis et déployer une action commerciale d'envergure auprès de contacts qualifiés.**



**Menée avec Effidic, la réflexion permet d'identifier une source majeure d'exploitation** : 15 millions de transactions clients (leads/commandes/factures) provenant de sources hétérogènes sont ainsi récupérées. Elles proviennent des entités multiples d'Autobonplan, dont ses 56 concessions, qui proposent des marques de véhicules différentes et utilisent des logiciels différents.



Ces données ont été collectées, nettoyées, puis « scorées », autrement dit catégorisées selon certains critères permettant de déterminer les parcours des clients et de créer un **Référentiel client unique (RCU)**. Sont ainsi déterminées les étapes-clés de la vie du client et le **meilleur moment pour s'adresser à lui** : date du premier achat de véhicule, montant de la commande, passages en concessions, réparations, fréquence de renouvellement de véhicules, etc.

Ce travail permet aussi de remonter d'autres informations plus pertinentes (dernier e-mail utilisé, par exemple).



Sur la base de ces données, Autobonplan a pu procéder à l'identification de **plus de 1 000 000 de contacts**, définir un Référentiel Client Unique, puis passer à la segmentation de cette clientèle pour **déployer auprès d'elle des campagnes marketing ciblées.**

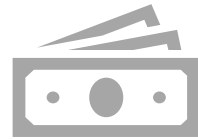
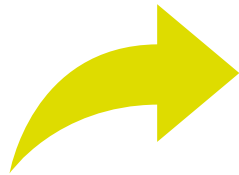
Cette collecte s'est faite dans le **strict respect du RGPD** puisqu'un consentement était demandé aux contacts.

# + 1 000 000 contacts générés grâce aux données

**Auto bonplan**



**JEAN ROUYER  
AUTOMOBILES**



**15 millions**  
transactions  
Leads/Commandes  
/Factures



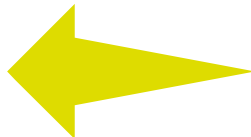
**DATA  
SERVICES**



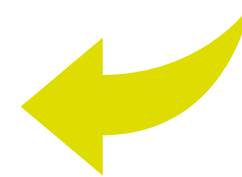
**Nettoyage  
Scoring**

Algorithme

Campagne marketing **ciblée**



**+ 1 000 000  
contacts**



MEUBLES

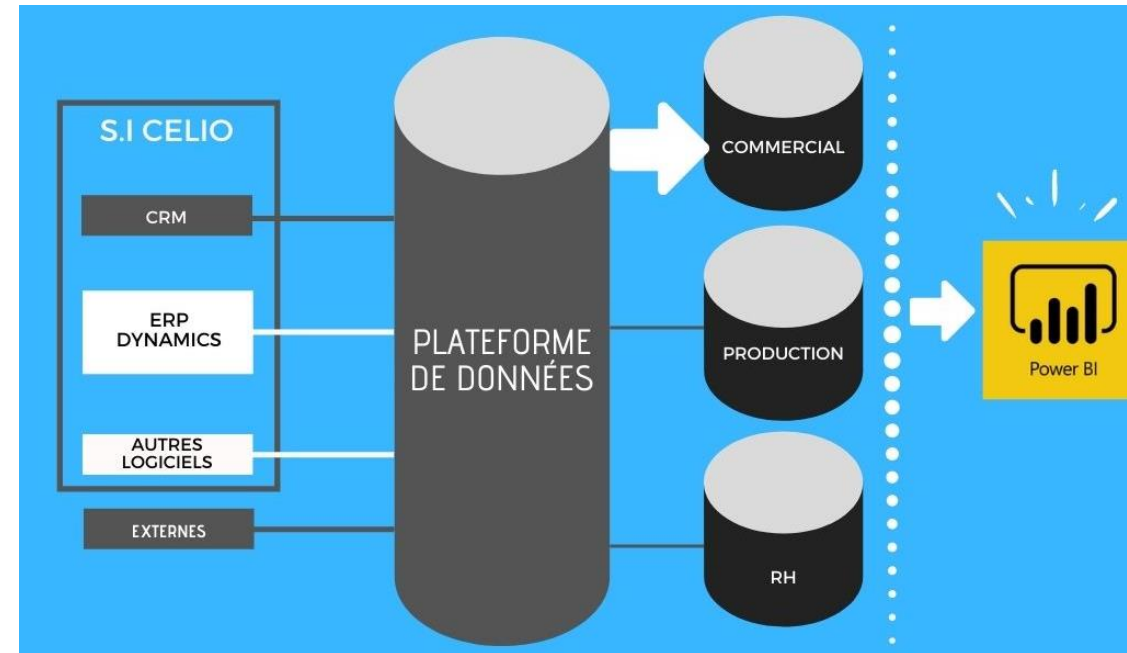
# CELIO éclairent leurs décisions stratégiques grâce à la Data Visualisation

**Meubles Celio** est une entreprise familiale reconnue comme « l'expert chambre et dressing » depuis des décennies. L'entreprise a sollicité **Effidic** pour **faciliter la lecture statistique et stratégique de ses données commerciales**.

**Effidic a mis en place, dans un premier temps, une Datawarehouse (entrepôt de données)** par l'intermédiaire du système de gestion de base de données. Ces données nourrissent à leur tour le logiciel de data visualisation Power BI de Microsoft.

**Le tableau de bord Power BI généré en temps réel** permet de faire « parler » les données commerciales dans l'entreprise, comprendre les forces de l'entreprise pour les dupliquer et identifier les faiblesses, pour les corriger.

**D'un point de vue managérial**, Power Bi permet à la Direction générale et commerciale de piloter l'ensemble de ses activités et d'avoir une vision stratégique globale.



Organiser ses données pour mieux décider



**La centralisation et l'exploitation des données de l'entreprise sous Power BI a permis :**

- Une meilleure efficacité dans le traitement et l'analyse des données (là où il fallait mobiliser un temps plein pour produire les rapports)
- La génération de rapports analytiques et pouvant être mis en perspective grâce au croisement des critères.

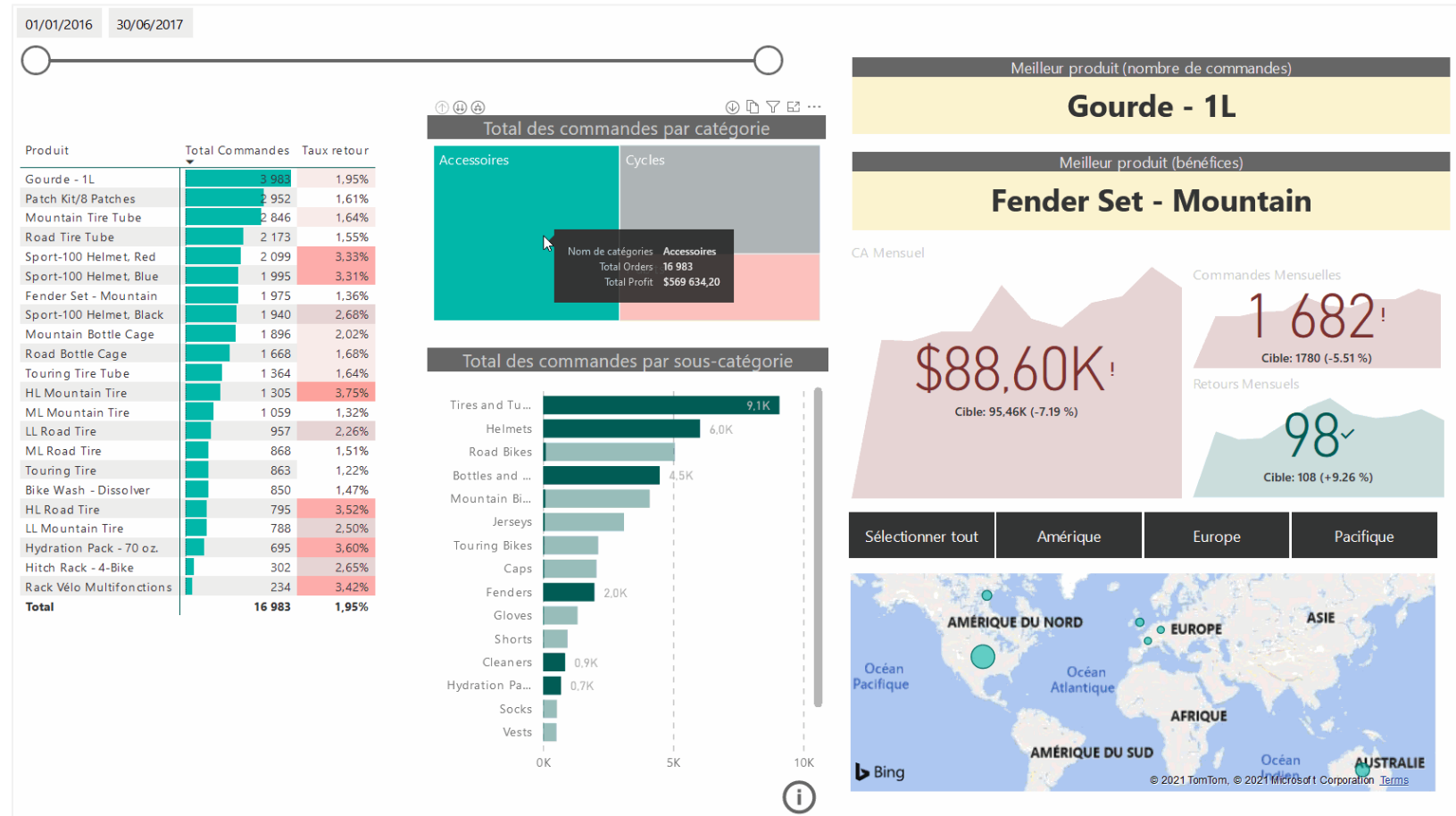


# Autres exemples de Data Visualisation utilisées en entreprise [1/2]

Les exemples présentés ici sont tirés d'une entreprise (fictive) qui commercialise divers accessoires et vêtements pour la pratique du vélo.

L'animation ci-contre illustre le suivi des principaux indicateurs, réalisé sur une période donnée :

- par catégorie de produit (accessoires, cycles, vêtements)
- par produit
- par zone géographique de vente



Lorsque vous cliquez sur telle ou telle catégorie, l'ensemble des indicateurs se met à jour pour vous apporter plus de précisions : produit le mieux vendu, résultats par zone géographique, etc.

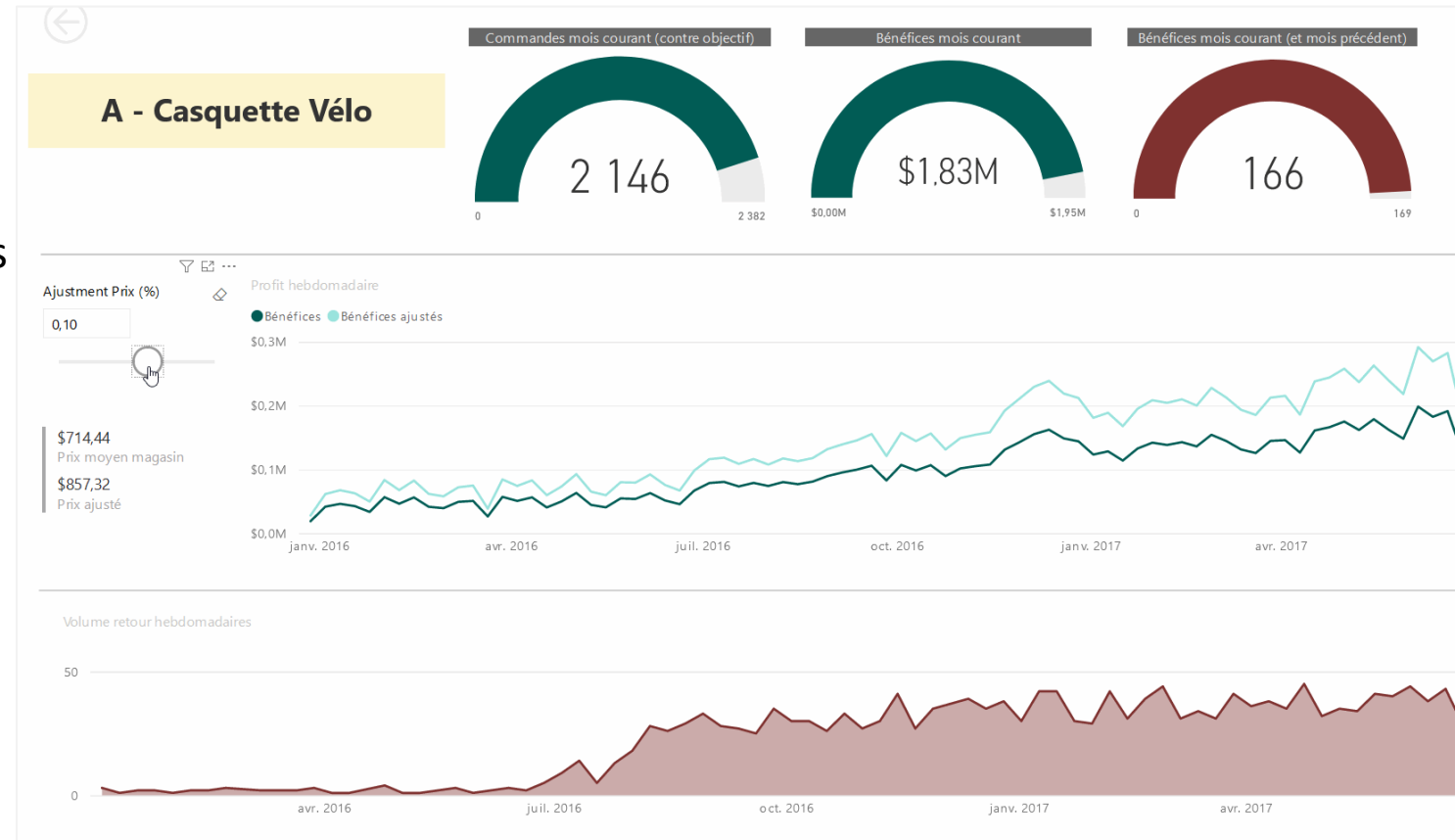
## Autres exemples de Data Visualisation utilisées en entreprise [2/2]

La Data Viz vous permet d'isoler un produit en particulier pour plus de détails sur ses performances.

Dans le tableau de bord ci-dessous, nous pouvons ainsi suivre :

- le niveau de commandes du produit (par rapport à l'objectif commercial)
- les bénéfices réalisés
- etc.

Un bouton permet en outre de simuler une augmentation ou une diminution du prix du produit pour simuler son impact sur la marge réalisée.



# La Data est dans le pré



**Eaden accompagne le monde agricole dans sa transformation digitale.** L'entreprise propose notamment des solutions de traitement et d'analyses de données à destination des sociétés conseil en élevage.



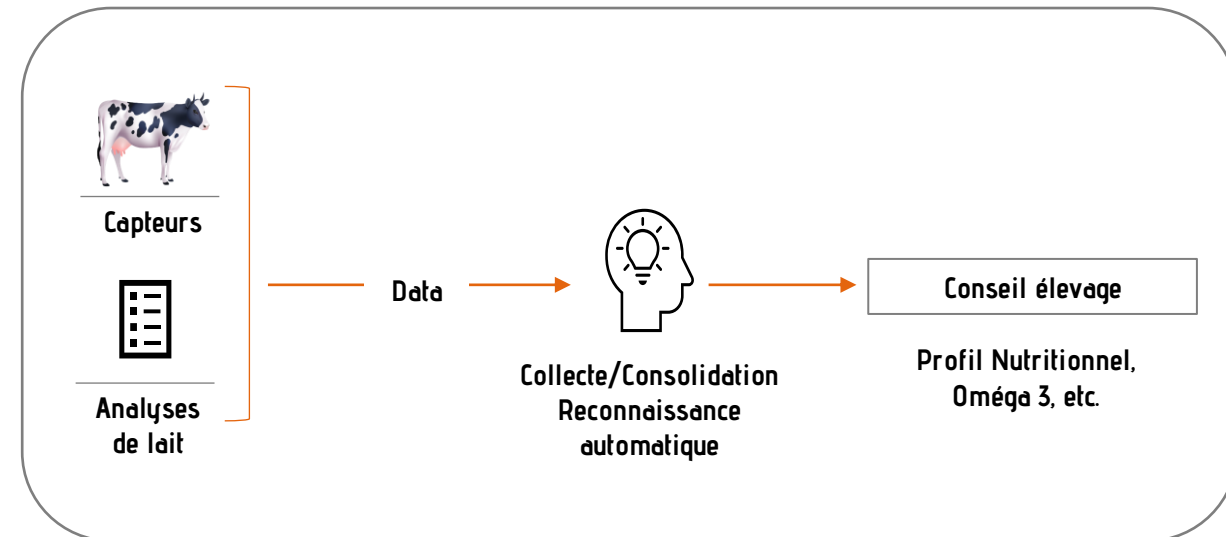
Dans un contexte où les éleveurs cherchent à optimiser leur production, Eaden a développé une solution qui permet de croiser et d'analyser deux sources de **données génératrices de valeur**. Elle s'est alliée à Effidic, pour appliquer et organiser ce transfert de data.

## 2 sources permettent cette collecte :

- Les capteurs posés sur les vaches permettent la **collecte de données brutes** : temps passé à manger, à marcher, etc.
- De l'autre côté, des analyses nutritionnelles de lait sont également versées dans l'analyse.

**Une fois collectées et analysées**, ces data

- fournissent des indicateurs précieux sur le profil nutritionnel du lait
- et permettent d'alerter les responsables de l'élevage en cas d'anomalie



De la collecte des données à l'amélioration de la production, les élevages entrent dans l'ère du « Data-Driven »

# 3. Notre méthodologie



# Une méthodologie en 3 temps



## 1. Audit stratégique

- Dans cette première étape, nous prenons connaissance de votre **organisation et des objectifs** que vous souhaitez atteindre : amélioration de votre pilotage commercial, augmentation de la part de votre CA sur votre site marchand, mise en conformité réglementaire (traçabilité, RGPD), etc.
- Nous définissons ensemble les objectifs à atteindre grâce à l'exploitation de vos données et mettons en place la **stratégie adéquate** pour y parvenir.



## 2. Audit Data

- La deuxième étape, réalisée en collaboration avec les services opérationnels de l'entreprise, permet d'identifier où sont les données qui irriguent votre système d'information.
- L'inventaire est réalisé par « objets métiers » (client, commande, article produit, commercial, etc.). Il consiste à qualifier ces données (complétude, fraîcheur, niveau de duplication) à définir leur source et l'usage actuel qui en est fait.



## 3. Mise en œuvre

Voir schéma ci-après



# La mise en œuvre d'un projet data

Voire schéma slide suivante

**Quelle que soit l'ampleur du projet, il a pour socle la création préalable d'une plateforme de données.**

C'est là qu'elles sont rassemblées, nettoyées consolidées, quelle que soit leur provenance :

- Data Internes : issues de votre CRM, de l'ERP, des sites web, des applications métiers, du département production
- Data partenaires : catalogues produit de vos fournisseurs, filiales, sous-traitants, etc.
- Data externes : issues de l'*open data* (données libres), des sites web, des réseaux sociaux, etc.

**Une fois consolidée cette plateforme data, nous préconisons de démarrer par un projet « quick win » permettant de garantir un ROI rapide.**

- Cette première démarche en appelle d'autres ! Vous pouvez étendre l'usage de vos data autour des autres enjeux fonctionnels de l'entreprise : tableaux de bord commerciaux, ciblage marketing, « cross selling », détection de défaut de production, traçabilité, maintenance prédictive... et tout ce que vous pouvez imaginer comme nouveaux usages !

**La souveraineté de vos donnée est cruciale pour nous.**

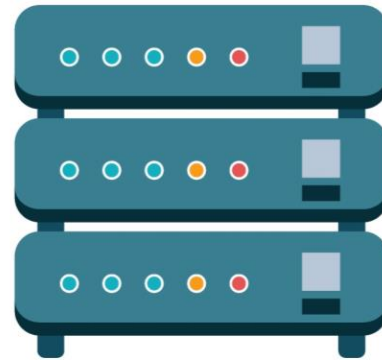
Généralement, les données de chacun de vos logiciels sont silotées et parfois peu accessibles. En mettant en place une plateforme de données avec Effidic, vous reprenez la main sur l'accès à vos données et vous êtes en mesure de les croiser pour développer de nouveaux usages et garantir l'évolutivité de votre système.

# SOURCES

**EXTERNES**  
Open Data /  
Sites web /  
Réseaux Sociaux

**PARTENAIRES**  
Fournisseurs /  
Filiales / sous-  
traitants

**INTERNES**  
CRM / ERP /  
Sites Web /  
Production



Plateforme Data

Souveraineté



# USAGES

Tableaux de bord

Ciblage Marketing

« Cross Selling »

Détection /  
Traçabilité

Optimisation

Maintenance  
prédictive

Et tout ce que vous  
pouvez imaginer...

Marketing

Production

# En résumé...

1. **La Data est partout...**  
et vos capacités de croissance dépendent dorénavant de votre capacité à travailler avec vos données.
2. **La Data est avant tout synonyme de création de valeur**  
et de découplage de votre organisation.
3. **Le premier pas dans la Data : créer une plateforme de données**  
pour garantir la bonne exploitation de ses Data, leur souveraineté et imaginer les usages à venir.



# Confiez-nous votre projet Data !

Nicolas Vandenbergue | [nicolas.vandenbergue@effidic.fr](mailto:nicolas.vandenbergue@effidic.fr) | 06 23 09 07 93

[www.effidic.fr](http://www.effidic.fr)



8, place Mgr Rumeau, 49100 Angers