

CUSTOMER STORY

# Chronodrive modernise sa plateforme data

avec Snowflake et Qlik Sense



“Qlik a permis de casser les silos entre les métiers et de simplifier les tableaux de bord, pour faciliter la prise de décision.”

Christopher DI STEFANO, Product Owner BI & Data, Chronodrive

Créé en 2004, Chronodrive est un pionnier du drive en France, qui représente aujourd’hui 570 millions d’euros de chiffre d’affaires avec 55 magasins et 4000 collaborateurs. Filiale du groupe Auchan Retail, Chronodrive se positionne comme une marque engagée, innovante, pragmatique, et très complice de ses clients. Pour maintenir cette image, l’anticipation des besoins des consommateurs est essentielle, ainsi que le respect de la promesse d’une disponibilité des commandes en 30 minutes, avec moins de 5 minutes d’attente sur le parking. Avec le retour à l’autonomie en 2020, Chronodrive souhaitait reprendre son avance fonctionnelle et technique, et a lancé de nouveaux chantiers pour moderniser sa BI.

## Une exploitation plus poussée des données

Chronodrive utilisait QlikView depuis plusieurs années et n’avait pas créé de datawarehouse. « QlikView était l’unique outil pour notre système décisionnel et notre petite équipe délivrait des cas d’usages avec vélocité, en mode quick-win » explique Christopher Di Stefano, Product Owner BI et Data. « Mais nous arrivions au bout du modèle : les applications étaient créées en silos, les données étaient de plus en plus volumineuses et nous ne les exploitions pas au maximum. » Chronodrive souhaitait également analyser plus de flux de données, dont certains externes à l’entreprise, et s’attaquer à la data science, en développant des algorithmes prédictifs permettant d’améliorer la connaissance client.

L’entreprise amorce un premier projet avec la plateforme de data science d’Alibaba Cloud et la DMP de Valiuz, en créant une plateforme data transitoire sous MySQL. En parallèle, l’entreprise décide de choisir une nouvelle solution de BI qui donne plus d’autonomie aux métiers et s’intègre dans les nouvelles perspectives data du groupe. Chronodrive remet Qlik en concurrence, mais finit par choisir Qlik Sense, qui permet de moderniser les tableaux de bord et qui possède une extension pour exécuter du code Python dans les applications.

### En bref

#### Client

Chronodrive

#### Secteur

Distribution

#### Localisation

France

#### Fonction

Commerce, Marketing, Logistique, Finance

#### Business Value Driver

Optimisation des processus  
Customer Intelligence

### Challenges

- Exploiter toute la richesse des données
- Désiloter les applications analytiques pour obtenir une vision transverse des activités
- Harmoniser les processus décisionnels et mettre en place une plateforme data moderne

### Solution

Chronodrive a créé une nouvelle plateforme data moderne et adaptée aux nouveaux cas d’usages en s’appuyant sur Talend, Snowflake et Qlik Sense. Le développement des applications analytiques a permis de mettre en place un nouveau processus d’analyse de la donnée mieux adapté aux enjeux de la prise de décision dans ce secteur en mutation.

### Résultats

- 13 applications analytiques redéveloppées en 4 mois
- Accélération de la fourniture des indicateurs essentiels
- Intégration de nouveaux cas d’usages basés sur la data science
- Développement d’une nouvelle culture data

« Qlik Sense permet également de facilement exposer les données, ajoute Christopher Di Stefano, ce qui est important pour notre projet de data sharing, visant à monétiser les données auprès des fournisseurs. »

## Un premier test avec la Data Science

La première application développée concerne le churn, avec la détection des signaux faibles grâce aux algorithmes d'Alibaba. « Notre démarche est d'aller vers une animation client automatisée, dans une optique de ROI, explique Mathieu Bereaux Data Analyst Marketing & Connaissance Client. Les clients à risque détectés par l'algorithme reçoivent automatiquement une newsletter par exemple. »

Le bilan de ce premier projet est positif et Chronodrive décide d'aller plus loin en intégrant Snowflake comme plateforme de stockage, pour tirer profit de la puissance du cloud. Snowflake a été choisi pour sa simplicités, sa compétitivité face à la concurrence, et l'accompagnement opéré par les équipes françaises pour faciliter la découverte de la plateforme. A terme, Snowflake sera en charge de stocker, explorer et exposer les données, qui seront ensuite restituées graphiquement dans les applications Qlik Sense, grâce aux connecteurs entre les deux produits.

## Un accès aux données accéléré

La mise en œuvre de Qlik Sense permet à Chronodrive de définir une nouvelle organisation désilotée, plus efficace pour le pilotage de l'entreprise. Huit « tours de contrôle » sont créées, pour donner une vue à 360° du périmètre concerné, avec des indicateurs sur le réalisé par rapport à l'objectif, et un focus sur les données les plus intéressantes. En cas d'alerte, les utilisateurs peuvent consulter des applications dédiées à l'analyse (une trentaine au total), qui donnent des explications sur les indicateurs et permettent d'identifier les leviers

d'optimisation. « Nous avons défini une méthode pour analyser l'activité sur les différents axes pertinents, explique Mathieu Bereaux. Et nous avons gardé sous forme de boîte à outils quelques applications QlikView qui répondaient parfaitement aux besoins, comme le ciblage marketing, par exemple. »

La nouvelle plateforme data se révèle beaucoup plus performante : pour le calcul du chiffre d'affaires par magasin, il fallait 6 à 7 heures auparavant. Ce temps a été divisé par deux grâce à la rapidité de Snowflake associé à Qlik Sense. Du côté fonctionnel, Qlik Sense simplifie les processus d'exploration, permet de gérer de nouveaux cas d'usages pour les métiers et facilite l'ouverture vers des sources de données externes.

## La gouvernance, facteur clef de succès

Parallèlement, Chronodrive a mis en place une équipe transverse chargée de la gouvernance de la donnée, en impliquant les métiers pour gagner en efficacité et en pertinence. « Les responsabilités et les connaissances sont ainsi mieux réparties, et nous voyons se développer une vraie culture data dans l'entreprise, » constate Christopher Di Stefano.

La migration des applications QlikView vers Qlik Sense s'est accélérée en fin d'année 2021, pour atteindre 13 applications migrées en décembre. L'objectif est d'en migrer 40 en 2022. Chronodrive approfondira également le sujet de la qualité des données, en mettant au point des analyses à chaque étape de leur transformation.

Chronodrive s'est appuyé sur Decideom, partenaire de Qlik, pour l'accompagner sur toutes les phases de ce projet. Un soin tout particulier a été porté à l'ergonomie des applications Qlik Sense, pour donner de la cohérence, avec moins de tableaux, plus d'analyses graphiques, et des filtres plus logiques et accessibles pour faciliter l'analyse des données.

### Les clés du succès



**5 mn 30**

Pour diffuser les données de CA par magasin de Snowflake vers Qlik Sense (au lieu de 5h auparavant)



**13**

Applications migrées en 4 mois

“Qlik nous permet d'exposer l'information plus simplement et plus rapidement, avec une visualisation des données attractive.”

Mathieu Bereaux Data Analyst Marketing & Connaissance Client, Chronodrive



## A propos de DecideOm – Partenaire Elite Qlik

Depuis près de 15 années, DecideOm accompagne les entreprises dans le pilotage de leur activité en valorisant au mieux leurs données.

Résolument orientée Data, DecideOm a développé son expertise en menant des projets Data sur l'ensemble de la chaîne de traitement de la donnée :

- Data management : Préparer, intégrer, stocker et structurer
- Data Visualisation : Restituer et piloter
- Data Science : Enrichir et prédire

Soucieux de proposer les solutions les plus performantes à ses clients, DecideOm est en veille active et constante sur les innovations technologiques orientées Data et BI et noue des partenariats avec des éditeurs majeurs et innovants du secteur comme Qlik.

[decideom.fr](http://decideom.fr)



## About Qlik

Qlik s'est donné pour mission la création d'un monde « data literate », où chacun peut exploiter les données et l'analytique pour améliorer sa prise de décision et résoudre les défis les plus complexes. Notre plateforme Qlik d'Intelligence Active délivre des solutions cloud de bout en bout d'intégration des données et d'analytique en temps réel, afin de combler l'écart entre les données, les enseignements et les actions. En transformant les données en Intelligence Active, les entreprises peuvent prendre de meilleures décisions, améliorer leur chiffre d'affaires et leur rentabilité et optimiser la relation client. Qlik exerce ses activités dans plus de 100 pays et offre ses services à plus de 38 000 clients actifs à travers le monde.

[qlik.com](http://qlik.com)