

TEMOIGNAGE



ARYZTA
FRANCE

« Avec Qlik nous sommes passés d'une vision produit à une vision client »

DISTRIBUTION ALIMENTAIRE

PILOTAGE D'ACTIVITÉ

CHIFFRES CLES
DE LA SOCIETE

Date de création : 1990
CA Monde : 3.4 Milliards €
Effectif Monde : 18 000 personnes
Effectif France : 800 personnes

Entretien avec Gérard BOULON

Directeur des opérations

Mars 2019

Pouvez-vous présenter votre société en quelques mots ?

Aryzta est une société irlando-suisse, au rayonnement international, qui développe son activité en France depuis 2005.

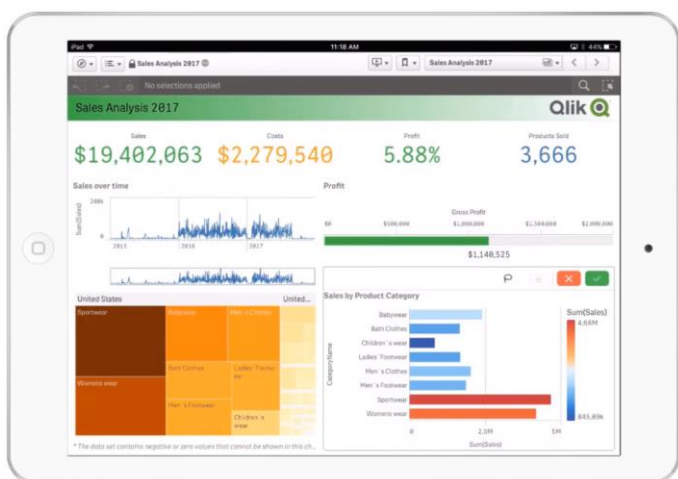
Groupe agroalimentaire spécialisé en boulangerie industrielle, nous fournissons également les métiers de bouche en produits surgelés.

Quelle est place de la data au sein de votre entreprise ?

Nous avons initié, depuis 2-3 ans, une démarche de consolidation des données (commerce/marketing/logistique/ finance) afin de pouvoir piloter, au plus juste, notre entreprise.

En effet, avec 10 plateformes de distribution en France, il devenait primordial de remonter quotidiennement au niveau du siège l'ensemble des données liées aux activités régionales.

« Nous avons initié depuis 2/3 ans une vraie consolidation des données, pour pouvoir piloter, au plus juste, notre entreprise. »



Quels étaient les enjeux et les besoins autour de votre projet Qlik ?

Nous avons transformé l'entreprise depuis 3 ans pour passer d'une vision produit à une vision client. Cette nouvelle orientation nécessite de collecter davantage d'informations sur nos clients (typologie, comportement d'achat...) afin de pouvoir segmenter notre clientèle et donc mieux l'adresser. Au-delà de la collecte, nous avons donc également besoin d'un outil pour traiter ces données, les classer, les analyser.

« Qlik nous a permis de passer d'une vision produit à une vision client. »

Pourquoi avoir choisi spécifiquement Qlik ?

Ne disposant d'aucune solutions BI en interne, nous avons lancé différentes études qui ont toutes révélé la puissance de Qlik (rapidité de traitement, mémoire ...).

Nous avons également apprécié l'approche de Qlik qui permet aux utilisateurs de manipuler facilement ces données, de les voir et de les filtrer.

« Qlik permet à son utilisateur de manipuler facilement ses données, de les voir et de les filtrer. »

Comment Qlik a-t-il transformé votre façon de travailler aujourd'hui au niveau de votre activité ?

La transformation s'est véritablement faite sur le partage de l'information. Aujourd'hui nos chefs des ventes suivent leurs activités au quotidien et transfèrent instantanément aux commerciaux terrain les bonnes informations.

Nous automatisons également l'envoi par mail (ou autres outils) de rapports commerciaux.

Autre grande avancée, nous avons maintenant accès aux données agrégées de l'ensemble des sites.

Tout le monde utilise désormais la même codification, la même segmentation et les mêmes agrégats ce qui rend la lecture des chiffres beaucoup plus claire.

« La transformation s'est véritablement faite sur le partage de l'information. »

Quels sont les apports majeurs de ce projet pour Aryzta ?

La simplicité de Qlik, pour nous, est un vrai plus, sa rapidité de traitement également.

Nous sommes en train de changer l'entreprise, nous devons aller vite et ne pas perdre de temps sur les parties techniques.

A titre d'exemple, lorsqu'un nouveau responsable arrive, il n'a pas besoin de formation pour prendre en main Qlik et les différents rapports.

« Lorsqu'un nouveau responsable arrive, il n'a pas besoin de formation pour prendre en main Qlik et les différents rapports. »

Comment DecideOm vous a-t-il accompagné tout au long de ce projet ?

A l'origine du projet, nous avons travaillé avec DecideOm pour définir les besoins de l'ensemble des services (finance, marketing, commerce et supply chain).

DecideOm nous a ensuite accompagné au travers de la formation initiale et de la mise en conformité des développements réalisés en interne.

Pour aller plus loin, nous avons ensuite engagé une procédure de fouille de données avec un expert DecideOm afin de détecter certaines analyses que nous ne sommes pas en mesure de constater par nous-même.

« Nous avons engagé une procédure de fouille de données avec un expert DecideOm pour obtenir certaines analyses plus poussées. »

Quel est l'aspect que vous avez le plus apprécié chez DecideOm ?

Dans un premier temps, la disponibilité de l'entreprise, à la fois de l'équipe commerciale et des consultants. Ensuite, la proximité.

Recommanderiez-vous aujourd'hui les services de DecideOm à d'autres sociétés ?

Oui je les recommanderais.

Pour nous, la disponibilité et la proximité sont importants dans la mesure où nous ne sommes pas un grand groupe du CAC 40. Nous avons besoin d'avoir des partenaires qui puissent nous accompagner, nous aider sur des missions courtes ou des sujets plus pointus nécessitant une expertise plus poussée. Aujourd'hui DecideOm répond bien à ce besoin.

