

Faab Fabricauto pilote l'ensemble de son activité commerciale avec Qlik Sense

« Avec l'accompagnement de DIMO Software, nous avons mis en œuvre un partage des données commerciales centralisé et immédiat. »

Sébastien Cléaux, Directeur Financier



FAAB Fabricauto

Faab Fabricauto (150 personnes, C.A. annuel 30M€, deux sites de production à Bourg-en-Bresse et Mâcon) **représente 50% du marché français des plaques d'immatriculation**. Depuis la fin 2015, la société fait partie du **groupe Hills, 3^{ème} acteur mondial** dans le secteur des fournitures de solutions d'immatriculation.

Comment intégrer une solution de Business Intelligence au sein du système d'information de Faab Fabricauto ?

Avant d'intégrer Hills, **Faab Fabricauto faisait partie d'un grand groupe international disposant de ses propres solutions de Business Intelligence**. Lors du changement de société-mère, le nouveau Directeur Général – par ailleurs utilisateur de QlikView – a souhaité disposer d'une application de BI lui permettant de retrouver un environnement qui lui était donc familier. **Ainsi un projet baptisé « Univers »** (Utilisation Normative des Informations Vitales de l'Entreprise dans un Référentiel Segmenté) a été initié courant 2016 pour lequel Sébastien Cléaux, Directeur Financier, a été nommé chef de projet. Son équipe est alors composée des deux gestionnaires de données en exercice au sein de l'entreprise, sans

compétences fortes en matière de systèmes d'informations, mais avec une expertise en base de données et en requêtes.

Le challenge : Qlik Sense étant nouveau dans l'environnement de business analytics. **Il a fallu convaincre la direction générale de la pertinence de cet outil par rapport à l'ERP de la société (SAGE X3).**

« DIMO Software a mis en avant l'ensemble des avantages de la solution Qlik Sense. **L'équipe est partie d'une feuille blanche et a su apporter son expertise** en nous accompagnant sur une gestion de projet adaptée à nos besoins. »

Une solution mise en œuvre en moins de trois mois

Pour Sébastien Cléaux, l'objectif initial était d'avoir de **l'information centralisée et uniformisée afin d'éviter la multiplicité de rapports au format Excel ou PDF**. Il fallait quelque chose de commun à toute l'entreprise. « Qlik Sense nous a permis de mettre en œuvre des scénarios qui répondent aux attentes des clients finaux tout en ayant une utilisation conviviale au quotidien. **J'ai été épaté par la rapidité de mise en œuvre du projet, en moins de trois mois et par la solution très intuitive et très souple** »

Trois clients internes étaient concernés :

La direction générale pour disposer des tableaux de bord nécessaires au pilotage de la stratégie globale des différents business.

Faab Fabricauto

FOCUS

FAAB Fabricauto

Secteur : Equipements automobiles

Effectif : 150 personnes

CA : 30M€ sur deux sites de production à Bourg-en-Bresse et Mâcon

Part de marché France : 50% du marché français des plaques d'immatriculation

Part de marché International : 3^{ème} acteur mondial dans le secteur des fournitures de solutions d'immatriculation

Système source : Sage X3

Projet

- Le défi : mettre en œuvre en moins de 3 mois une solution de pilotage de l'activité commerciale
- La solution : Qlik Sense
- Prochaine étape : déploiement dans les autres services : Achat, Contrôle de gestion, Supply Chain et Logistique



Les directions marketing et commerciale, pour définir les actions opérationnelles en fonction des résultats obtenus. Enfin **l'équipe commerciale** : pour permettre aux commerciaux de suivre leurs réalisations par rapport à leurs objectifs.

Parallèlement, Faab Fabricauto a mené une réflexion autour d'un embryon de CRM, jusqu'alors inexistant au sein du SI de l'entreprise et 100 % intégré à Qlik Sense. « *De fil en aiguille, nous avons obtenu quelque chose d'assez complet et de très évolutif* » selon Sébastien Cléaux.

Avec Qlik Sense, le challenge est réussi !

La Direction Générale peut accéder très rapidement et très simplement à l'information depuis son PC, puis dans le futur, via smartphone ou tablette en mode connecté et non connecté. **Les résultats sont analysés** sous forme macro (KPI, tendances...) ou sous forme plus détaillée (focus sur un élément particulier).

Pour les directions marketing et commerciale, Qlik Sense est un outil de pilotage. Elles disposent de la photo globale de la force de vente, peuvent faire un zoom sur un secteur particulier et lancer des actions en conséquence. La restitution préformatée et adaptée au besoin fait de cette solution **un véritable outil d'aide à la décision.**

Enfin **pour les commerciaux, Qlik Sense permet d'avoir de la visibilité non seulement sur leurs objectifs mais aussi sur leurs clients** en termes de commandes ou d'évolutions dans le temps. Pour Sébastien Cléaux « *Avoir des données à jour pour mener à bien leurs missions quotidiennes est crucial pour notre force de vente. Ils peuvent visualiser tout ce qui a pu se passer commercialement avec un client, c'est une forme de CRM, à proprement parler. Au-delà des données basiques (nom, fonction,*

adresse...), ils peuvent suivre les équipements en dépôt chez les clients, les ventes, les mix produits. Qlik Sense facilite donc le parcours de l'utilisateur dans ses tâches usuelles ».

Une nouvelle culture d'entreprise

Au-delà de l'aspect purement financier, c'est une culture d'entreprise qui est en train de se développer. Il y a certes un coût de mise en œuvre - l'enveloppe budgétaire restant toutefois maîtrisée - mais, comme le reconnaît Sébastien Cléaux, « **nous avons pu développer une véritable culture de la gestion de la data de façon totalement intuitive**, en ramenant de l'information vitale au niveau de tous les acteurs du business (DG, marketing, commerce...) et ceci **dans le but de prendre des décisions en ligne avec la stratégie globale de l'entreprise.** C'est un véritable outil de pilotage de l'activité commerciale. De surcroît, c'est très appréciable de voir les choses se dérouler comme prévu. **Objectif atteint à 100% ! On ne pouvait espérer mieux.** »

Le projet Univers s'inscrit dans la durée et va évoluer vers d'autres métiers. Ainsi, après le commerce, ce sont d'autres domaines fonctionnels de l'entreprise, qui passeront sous Qlik Sense (Achats, Contrôle de gestion, Logistique...). **Le but est de couvrir l'ensemble des fonctions de l'entreprise.**

Bilan :

Avec Qlik Sense, Faab Fabricauto dispose d'une solution très intuitive pour les utilisateurs finaux. **Les directions disposent d'une vision globale des données issues de sources multiples.**

Le gain en interne : **un partage de connaissances et d'informations pour une plus grande efficacité et surtout le développement d'une véritable culture de la donnée.**