

CUSTOMER STORY

Burton

déploie Qlik Sense en un temps record
dans toute l'entreprise



CUSTOMER STORY

“La valeur ajoutée de Qlik Sense repose sur le moteur associatif et la facilité d’exploration des données. C’est un point fort face aux outils du marché.”

David Lajevardi, DSI, Burton

Placer la donnée au coeur des décisions

Burton souhaitait faire évoluer son système de reporting pour bénéficier de plus de réactivité. Des dizaines de rapports étaient réalisés avec Cognos à partir de multiples sources de données : ERP, logiciel de gestion des magasins, système de gestion des entrepôts, logiciel RH, ainsi que des données sur tableur. Leur cohérence n’était pas toujours assurée et leur évolution était complexe.

« Nous voulions placer la donnée au cœur des décisions, explique David Lajevardi, DSI de Burton. Il nous fallait pour cela un système d’analyse dynamique, qui réponde aux besoins des utilisateurs de tous les services, quel que soit leur degré de maturité. » Burton décide de créer un datawarehouse, et choisit Qlik Sense comme plateforme analytique.

Un projet mené en mode Agile

Pour mettre en place Qlik Sense, Burton fait appel à Decideom, et passe rapidement en mode Agile pour mener le projet. « Avec la rapidité de développement de Qlik Sense, nous pouvons recueillir les besoins lors d’ateliers menés avec les utilisateurs, et revenir ensuite rapidement vers eux avec une première version de l’application, » constate Hamed Zouari, Responsable des Etudes Informatiques.

Grâce à cette méthodologie, le groupe de projet avance très vite et crée 9 applications avec Qlik Sense en 18 mois.

Des applications dans tous les services

La principale application concerne l’analyse des ventes et des stocks, et elle est utilisée par de nombreux services dans l’entreprise : les achats, l’allocation, l’import, le contrôle de gestion, la qualité et la gestion des magasins.

Solution Overview

Client

Burton

Secteur

Retail /CPG

Localisation

France

Fonction

Commerce, Marketing, Logistique, Finance

Business Value Driver

Customer Intelligence
Optimisation des processus

Challenges

- Remplacer le système de reporting statique par une solution d’analyse dynamique
- Donner plus d’autonomie aux utilisateurs quel que soit leur degré de maturité
- Agréger les multiples sources de données

Solution

Choix de Qlik Sense pour son moteur associatif et sa simplicité d’utilisation. Création de 9 applications en 18 mois dans les principaux services de l’entreprise.

Résultats

- Productivité accrue grâce à la disponibilité des données
- Analyses plus approfondies, plus fiables et plus fréquentes
- Réactivité dans la prise de décision

Elle permet de suivre l'évolution des stocks et des ventes, semaine par semaine, avec de multiples critères de tri sur les produits (ex : par coupe de vêtement). Pour la gestion des stocks, il suffit de définir quel taux de rotation est souhaité, et l'application calcule les stocks à allouer à chaque magasin. Cette application permet également de visualiser le pays d'origine du produit.

« Nous avons maintenant un accès immédiat à l'information, avec une application très rapide, fiable, et facile d'utilisation, explique Laurence Walus, Responsable Import et Approvisionnement Amont. Nous n'avons plus besoin de retravailler les fichiers et les analyses sont utilisables par plusieurs services. Avec le suivi des lettres de crédit, nous constatons un gain de temps de 50% et nous pouvons ainsi suivre la demande en constante augmentation. »

Une autre application permet de suivre les ventes quotidiennes, pour faire des comparaisons à la semaine et suivre l'application du merchandising dans les points de vente.

Une visualisation graphique qui permet des prises de décision rapides

Pour la logistique, l'application développée permet de visualiser les emplacements avec une représentation en treemap (carte à cases) et de vérifier leur taux d'occupation grâce à un code couleur. « Cette information est très importante en période de pic d'activité, explique Hamed Zouari, et notre WMS ne nous permettait pas de l'obtenir.

Avec Qlik Sense, nous pouvons décider de réallouer les colis selon la place disponible par emplacement. »

Pour l'activité de Burton sur le web, une application récupère les données de Google Analytics, Facebook et Instagram, pour suivre à la fois les performances de l'e-commerce, et celles des réseaux sociaux. Les indicateurs prévus calculent les taux d'abandon de commandes, le chiffre d'affaires, avec prise en compte des retours, les sources de commandes, et l'application permet également de visualiser les expéditions.

Côté réseaux sociaux, ce sont les likes et les abonnés qui sont analysés, avec des liens vers les posts performants, pour accéder directement aux informations utiles. Burton affine également sa connaissance client, en analysant par exemple le pourcentage de femmes qui achètent des produits hommes, les âges moyens des clients, etc.

Deux nouvelles applications sont prévues encore pour cette année, pour le suivi Qualité et le CRM.

Des gains de productivité et d'efficacité

Tous les utilisateurs se félicitent du temps gagné dans la compilation des données, qui leur permet de se concentrer sur l'analyse des chiffres, avec un niveau de détail qu'ils n'avaient pas auparavant. Pour faire le bilan de mi-saison d'une collection, par exemple, il fallait 6 jours aux gestionnaires pour collecter toutes les données nécessaires. Elles sont maintenant disponibles à tout moment pour l'analyse dans une des applications développées.

Les clés du succès



2 mois

En moyenne pour créer chaque application



24 jours

Gagnés par an et par gestionnaire sur le bilan de saison

“Les gains de productivité sont significatifs dans tous les services. Les utilisateurs peuvent se concentrer sur l'analyse grâce au temps gagné dans la compilation des données.”

Hamed Zouari, Responsable des Etudes Informatiques, Burton

Des indicateurs précieux pour la gestion des magasins

Qlik Sense a également été déployé dans les boutiques Burton. Les responsables de magasins peuvent maintenant suivre les performances de vente en quasi-temps réel (données rafraichies toutes les 5 mn). L'application leur donne les indicateurs classiques de CA et marge, avec comparaison n-1, et des zooms jusqu'à la référence produit. Elle calcule également la productivité des vendeurs en prenant en compte leur temps de travail, et donne des indicateurs précis sur le panier moyen, le nombre d'articles par panier, etc. avec des comparaisons avec la moyenne régionale.

En équipant les boutiques, Burton obtient des avantages à la fois techniques – toutes les données viennent de la même application qui peut être déployée partout et qui est aussi utilisée par la Direction Commerciale et le Contrôle de Gestion -, et métier : les responsables de boutiques ont accès à des analyses approfondies qui leur permettent de prendre

les bonnes décisions avec réactivité. « Grâce à la profondeur d'analyse, nous avons accès aujourd'hui à des indicateurs plus détaillés, et ceci de façon plus rapide, constate Cédric Santoro, Directeur Régional. Avec l'analyse du trafic par tranche horaire, par exemple, les responsables de boutiques peuvent ajuster les plannings et organiser l'activité de façon optimale. »

Un accompagnement d'experts

Burton a été accompagné tout au long du projet par les experts de Decideom, dont la productivité et l'engagement ont été très appréciés. « Nous sommes rapidement montés en compétences sur Qlik Sense grâce à leur accompagnement, précise Hamed Zouari. Nous avons aujourd'hui un consultant senior qui répond parfaitement à nos attentes, en agissant en tant que conseil sur nos nouveaux projets. »



About Qlik

Qlik s'est donné pour mission la création d'un monde « data literate », où chacun peut utiliser la donnée pour relever ses plus grands défis. Seule la plateforme d'analyse et de gestion des données de bout en bout de Qlik réussit à rassembler toutes les données d'une organisation, quelle que soit leur source, afin de donner à tous les collaborateurs de l'entreprise les moyens de découvrir de nouvelles informations. Les entreprises utilisent Qlik pour mieux comprendre le comportement client, réinventer les processus métier, découvrir de nouveaux flux de revenus et équilibrer le ratio bénéfice-risque.

qlik.com