

## Pourquoi **Antalis** a choisi le **Qlikpack** pour gérer ses analyses clients ?

### ● Qui est **Antalis** ?

N°1 en Europe et n°4 mondial, **Antalis** est un acteur clé de la distribution professionnelle de papiers et de solutions d'emballage.

Présent dans 53 pays, **Antalis** sert une clientèle de plus de 200 000 professionnels, entreprises et imprimeurs, et assure quotidiennement 20 000 livraisons en Europe. **Antalis** a réalisé un chiffre d'affaires de 2,9 milliards d'euros en 2010.

Le domaine d'expertise d'**Antalis** se concentre sur 4 segments d'activité : le papier pour l'impression, le papier pour le bureau, les supports de communication visuelle grand format et les solutions d'emballage.

### ● Le **Qlikpack** pour quel projet ?

**Antalis** disposait historiquement d'un outil de reporting groupe devenu progressivement obsolète et moins adapté aux besoins des utilisateurs. Afin de le remplacer, **Antalis** a lancé un benchmarking de différentes solutions mêlant des éditeurs historiques et des acteurs innovants. **QlikView** grâce à ses performances, sa convivialité et l'aspect innovant de sa technologie est sorti gagnant de cette étude. **QlikView** a été choisi comme outil de restitution de référence pour le groupe.

En parallèle, **Antalis** a souhaité initier, en 2010 un plan d'évolution de son modèle commercial. En particulier, l'analyse des données commerciales issues de l'outil CRM groupe, **Pivotal**, qui nécessitait un outil de reporting intégré, aisément accessible aux utilisateurs.

#### Les principaux atouts de **QlikView**

- La **facilité d'utilisation** de la solution a permis d'**améliorer la productivité**
- **QlikView** a offert aux utilisateurs **une navigation libre et intuitive**
- Grâce à **QlikView** il a été possible de traiter **un volume de données très important**
- L'implémentation de **QlikView** s'est avérée **très simple et très rapide**
- **QlikView** permet aux utilisateurs de disposer **des analyses nécessaires à leur métier**

## ● ➤ Comment s'est déroulé le projet ?

À l'issue du choix de l'outil groupe, un POC a été réalisé pour démontrer la pertinence d'une intégration **QlikView/Pivotal**. L'expérience ayant été concluante, un projet a été lancé en février 2011.

Une des caractéristiques majeures du projet a été de partir du besoin utilisateurs pour fournir un outil plus performant à périmètre fonctionnel équivalent dans un premier temps puis offrant à terme de nouvelles fonctionnalités.

La V1 basée sur **QlikView 10** a été déployée dans le pays pilote, l'Espagne, où les chefs des ventes ont été formés et accompagnés dans l'adoption du nouvel outil puis ont eux-mêmes formé les équipes commerciales.

La phase suivante est le déploiement d'une V2 plus riche en fonctionnalités liées à la mesure de l'efficacité commerciale, tout d'abord en Europe de l'Ouest puis dans les pays nordiques et les pays de l'Est.

Le projet a mobilisé 3 personnes en interne, 1 consultant et 1 expert **Ysance**.

### Environnement technique

- Pivotal
- Oracle
- SAP
- QlikView

## ● ➤ Pourquoi avoir choisi Ysance ?

**Ysance** a réalisé le POC sur recommandation de **QlikTech** puis a été choisi pour réaliser l'ensemble du projet pour son expertise de l'outil. Au cours du projet, **Ysance** a su démontrer un réel engagement de ses équipes, restées stables sur la période, ainsi qu'un très bon relationnel avec les équipes internes.

## ● ➤ Quels sont les bénéfices obtenus grâce au Qlikpack ?

L'utilisation de **QlikView** permet d'analyser les données commerciales avec une réactivité et un niveau de finesse inégalés et donc de mettre en place des actions adaptées pour chaque type de client.

En outre, l'élaboration de best practices, la mise en place d'une gouvernance et la création d'un centre de services ont permis de normaliser les reportings et de profiter de la souplesse de **QlikView** tout en gérant rationnellement la création de nouvelles applications.

En parallèle, **QlikView** est déployé sur différentes fonctions de l'entreprise (Achats, RH, Marketing) pour une cible à terme de plus de 2 000 utilisateurs au sein du groupe. Afin d'industrialiser la gestion de ses applications, **Antalis** a mis en place un centre de services dédié au niveau corporate.

Les équipes d'**Ysance** ont montré au cours du projet leur expertise technique mais aussi leur engagement et un très bon relationnel avec les équipes internes.



**Philippe Menillet**  
CIO