

Pourquoi **Betcllic** a choisi le **VisualPack** pour piloter son activité ?

● Qui est **Betcllic** ?

Créée en 2005 à Londres, **Betcllic**, filiale du groupe **Betcllic Everest group**, est une société française en forte croissance dans le domaine des jeux en ligne et des paris sportifs sur Internet. En 5 ans seulement, **Betcllic** est devenu le premier site de paris sportifs en France et le 3^{ème} en Europe.

Betcllic propose ses services simultanément dans 15 pays européens dont l'Espagne, le Portugal, l'Italie, la Pologne et la Grèce. La société compte aujourd'hui 2 millions de joueurs. Pour mieux répondre aux attentes de chacun de ses clients européens, **Betcllic** adapte méthodiquement son offre et son site à chacun de ses marchés.

Aujourd'hui, **Betcllic** compte 500 salariés répartis dans les principaux bureaux de l'entreprise situés à Malte, Paris, Lisbonne et Londres dont 40 bookmakers. Compte tenu de son modèle économique full web, **Betcllic** a construit un système d'information reposant largement sur Internet.

Environnement technique

- QlikView

● Pour quel projet ?

Historiquement, les statistiques destinées aux utilisateurs étaient issues du back office. Simple d'utilisation, ce système permettait un accès ouvert à tous, des mises à jour rapides. En revanche, les évolutions ne pouvaient être réalisées qu'au rythme des nouveaux développements, l'agrégation de données externes, notamment des données partenaires, n'était pas possible. Ce mode de fonctionnement n'était pas optimal compte tenu de la croissance de l'activité et de l'évolution des besoins des utilisateurs.

Le projet de mise en place d'outils de pilotage de l'activité avait pour principaux objectifs de :

- Faciliter les analyses croisées et l'intégration des données externes, réduire les re-saisies et risques d'erreurs
- Optimiser l'interface et les données métiers mises à disposition et réduire les temps d'analyse
- Intégrer de nouveaux besoins d'analyse et accélérer le cycle de développement des nouveaux besoins
- Disposer d'un système évolutif et performant

L'outil choisi devait fournir une solution rapide à construire ne nécessitant pas dans un premier temps la construction d'un datawarehouse ni une analyse poussée des besoins métiers, offrir une interface moderne et intuitive et un coût global projet compétitif. **QlikView** répondait à l'ensemble de ces critères.

● Comment s'est déroulé le projet ?

Chaque département a des besoins spécifiques et ses propres indicateurs-clés. Ainsi, le marketing acquisition dont l'objectif est d'acquérir de bons clients au juste prix, analyse quotidiennement les visites, les inscriptions, le taux de conversion, la fraude et le coût des partenaires. De son côté, le marketing fidélisation cherche à maximiser le chiffre d'affaires, la marge par client, réduire le churn, fidéliser les bons clients, réactiver les inactifs. Il analyse l'ARPU, le churn par segment, l'activité des clients, le coût de la fidélisation, le cross selling, les rapports par activité (Sport, Turf, Poker, Casino, Jeux).

Le département trading analyse le nombre de clients actifs, le nombre de paris par sport, événement, match, type de paris, avant ou pendant le match ainsi que la rentabilité de chaque événement, le ratio mises/gains distribués. Le département finance étudie les mouvements financiers, analyse la performance des différents produits. Quel que soit le département, les besoins de reporting sont quotidiens ou hebdomadaires et les volumes de données sont très importants (**près d'un milliard de lignes de mouvement gérées à ce jour**).

La démarche de construction des outils de reporting a démarré par un POC au second semestre 2009. Celui-ci s'étant avéré concluant, la phase 1 a permis de mettre en œuvre plusieurs applications de reporting et d'analyse dédiées au marketing acquisition, du marketing fidélisation, de la finance et du trading desk. Cette première phase, réalisée avec **Ysance** s'est achevée au premier semestre 2010. Elle a nécessité 5 mois de développement et mobilisé une équipe de 2 à 3 consultants **Ysance**.

Par la suite, des évolutions ont été apportées en fonction des besoins utilisateurs dans des délais extrêmement rapides grâce à la souplesse de l'outil **QlikView**.

● Pourquoi avoir choisi **Ysance** ?

Betcllic a choisi **Ysance** pour son expertise sur **QlikView** et sa capacité à comprendre les aspects fonctionnels et son antériorité sur l'outil puisque la société a été l'un des premiers partenaires de **QlikTech** en France et est aujourd'hui partenaire Elite.

● Quels sont les bénéfices obtenus grâce au **VisualPack** ?

Les développements d'applications ont pu être réalisés rapidement et les métiers se sont avérés très rapidement satisfaits de leurs nouveaux rapports graphiques et des possibilités d'analyse offertes par l'outil. Progressivement, l'ensemble des départements a adopté les nouveaux rapports.

Le nombre d'utilisateurs est passé de 12 à la fin du lot 1 à 150 aujourd'hui.

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**



Les équipes d'**Ysance** nous ont aidés à développer rapidement des applications grâce à leur maîtrise des outils et leur compréhension des enjeux métier.



Benoît Bécart
Head of project managers
Betcllic