



EXCELCIO
Esprit d'expertise

Pernod Ricard EMEA exploite la valeur de ses données Salesforce avec QlikView

“QlikView nous permet d’aller au-delà du simple reporting, en explorant en profondeur les données de Salesforce.com, grâce à l’analyse associative”

– Jérémy Leray, Deputy Director, Sales & Marketing IT Solutions



Pernod Ricard

Pernod Ricard est le leader mondial des spiritueux Premium. Il exerce ses activités dans plus de 85 filiales et 100 sites de production et dispose d’un large portefeuille de marques internationales. L’organisation de Pernod Ricard, unique dans son secteur d’activité, repose sur 6 sociétés de marques et 80 sociétés de marché. Détenu en propre, le réseau de distribution assure une présence commerciale au plus près des marchés et des besoins des consommateurs, pour adapter localement la stratégie mondiale définie par les sociétés de marques.

Le besoin d’une vision centralisée

Un des piliers de la culture de Pernod Ricard est la décentralisation, donnant aux filiales la capacité d’adapter leur approche commerciale et marketing aux cultures locales, mais induisant un système d’informations très hétérogène.

Toutefois, en 2013, sous l’impulsion de son

PDG, Pernod Ricard se dote de Salesforce qui devient le standard Groupe pour la CRM et la SFA. Le projet, qui concerne près de 3000 vendeurs terrains sur les marchés *on trade* (cafés, hôtels, restaurants) et *off trade* (grande distribution), s’accompagne d’une nouvelle méthodologie de segmentation de la clientèle à l’échelle du groupe : « Nous souhaitions obtenir une consolidation des données et une vision unifiée sur les différents pays, explique Jérémy Leray, Deputy Director, Sales & Marketing IT Solutions, pour pouvoir piloter au plus près les actions. »

Analyser la nouvelle segmentation client

Il devenait donc indispensable pour le management de mesurer efficacement l’avancement du recueil de l’information. « Nous devons aller au-delà des capacités de reporting de Salesforce, explique Jérémy Leray. Mais nous voulions que le système reste simple pour les utilisateurs. »

Pernod Ricard EMEA décide alors de réaliser un test sur QlikView, déjà déployé dans le groupe. Le prototype est réalisé à partir des données réelles depuis une connexion directe à Salesforce, en incluant les aspects sécurité et intégration dans le portail natif de SFDC.Com. Excelcio, partenaire Elite de Qlik, qui intervient déjà dans plusieurs entités de Pernod Ricard, est choisi pour sa forte expertise sur la solution et une bonne connaissance du

En Bref

Société : Pernod Ricard

Secteur : Manufacturing

Fonction : Commerce, Marketing

Localisation : Europe

Défis : À l’occasion de la mise en place de Salesforce dans ses filiales européennes, Pernod Ricard EMEA souhaitait proposer aux managers commerciaux un véritable système décisionnel qui procure une grande souplesse et permette des analyses visuelles simples et dynamiques.

Solution : Pernod Ricard EMEA a choisi QlikView pour son connecteur avec Salesforce et ses fonctions d’analyse associative, qui permettent d’aller plus loin que le reporting classique tout en proposant une interface simple pour les managers commerciaux.

Bénéfices :

- Vision unifiée de l’activité des différents sites et filiales, pour une meilleure prise de décision
- Simplicité d’utilisation grâce à l’intégration dans Salesforce
- Véritable outil de pilotage de l’action commerciale.

Système source : Salesforce

Partenaire : Excelcio



Pernod Ricard

Créateurs de convivialité

Time to Value

3 jours

pour obtenir une première version de l'application

Pernod Ricard EMEA a fait réaliser une première version opérationnelle de l'application par son partenaire Excelcio, qui l'a ensuite finalisée en 15 jours.

secteur SMCG (slow-moving consumer goods).

Une application opérationnelle en un temps record

En 3 jours, l'application est créée, et peut être présentée à l'instigateur du projet de segmentation client, qui se montre enthousiaste. « Grâce à ses capacités d'exploration de l'information, QlikView permet de suivre l'avancement du recueil des données, et nous donne une vision claire des différents segments pour prendre des décisions et définir des plans d'action personnalisés, » constate Jérémy Leray. « Nous pouvons ainsi améliorer la productivité des forces commerciales en les affectant aux segments prioritaires. »

Autre point fort : l'intégration de QlikView dans Salesforce est complètement transparente, puisque les managers se connectent à une interface unique, qui intègre leurs données CRM et leurs applications décisionnelles. Excelcio a fait profiter Pernod Ricard EMEA de ses retours d'expérience pour bénéficier de l'intégration la plus naturelle possible dans cet environnement. Les utilisateurs bénéficient d'un Single-Sign On, et les droits d'accès aux données QlikView respectent les mêmes règles et la même hiérarchie que

dans le CRM. « Le modèle de données dans SFDC.COM a évolué au cours du développement et notre partenaire a su être flexible et réactif pour s'adapter à ces évolutions », constate Jérémy Leray.

De nouvelles applications pour le pilotage des ventes

Suite à ce premier projet, une autre application a été développée pour le suivi des visites des commerciaux, sur les deux marchés on et off trade. Un outil indispensable pour les managers qui pilotent ainsi l'activité de leurs équipes.

D'autres besoins ont été comblés dans certaines filiales, comme le suivi de l'atteinte des objectifs, ou les relevés en magasins pour vérifier la visibilité des marques, ou encore l'analyse des données récoltées lors des enquêtes sur le terrain. « Aujourd'hui, nous travaillons sur des templates d'applications que nous proposons aux filiales, qui n'ont plus qu'à les adapter à leurs particularités locales, » conclut Jérémy Leray.



« L'intégration transparente de QlikView dans Salesforce et sa simplicité d'utilisation facilitent le déploiement auprès des utilisateurs. Les managers commerciaux ont maintenant les outils nécessaires pour piloter leur plan d'action commercial. »

– Jérémy Leray, Deputy Director, Sales & Marketing IT Solutions