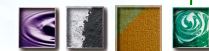




**L'analyse de la performance commerciale
chez MATERIS PEINTURES
avec MICROSTRATEGY**

Olivier PEZZETTA

6 décembre 2005



MATERIS PEINTURE

- Ex LAFARGE Matériaux de Spécialité
- 4 activités chez Matéris dont la peinture bâtiment
- 3^{ème} fabricant français, 1^{er} de l'Europe du Sud
 - avec les marques TOLLENS, PLASDOX, Mur d'autrefois, etc...
- 4 circuits de distribution
 - Réseau intégré: AGORA - Couleurs de TOLLENS:
 - 120 points de vente (25% du CA fait avec les particuliers)
 - 180 commerciaux itinérants vendant aux peintres en bâtiment
 - Réseau de grossistes indépendants
 - 1 à la marque TOLLENS
 - 1 à la marque PLASDOX
 - Vente aux particuliers via les GSB comme CASTORAMA

Réseau intégré: AGORA - Couleur de TOLLENS



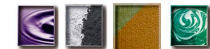
- 120 Points de vente en France
- 180 Vendeurs itinérants (ATC)
- 500 Vendeurs sédentaires

- 50 000 Articles référencés
- 30 000 Clients en compte
- 800 000 lignes de vente /an
- 50 Go de données



WVLEBIS

Paints France



Olivier PEZZETTA

Au sein du département marketing:

Chargé d'études marketing, en charge de:

- L'exploitation des statistiques commerciales
 - Analyse marketing
 - Responsable fonctionnel (création, formation)
- Animation commerciale via:
 - Outil de segmentation et fixation d'objectifs de CA / client
 - Montage des promotions, suivi d'avancement, bilans
 - Animation des challenges ATC, Points de Vente
 - Systèmes de Rémunération Variables des ATC
 - Conception pour les ATC d'outils via le pocket PC
- Géomarketing: optimisation de la couverture géographique (ATC et Points de Vente)

DATASTORM: Notre datawarehouse

- Requêteur de l'éditeur Microstrategy
- Périmètres disponibles:
 - ERP et référentiel commun pour le fabricant et le distributeur intégré:
 - Ventes du distributeur AGORA à ses clients peintres et particuliers
 - Ventes du fabricant aux grossistes
 - Achat du fabricant et du distributeur AGORA (réception de l'entrepôt central à Gennevilliers ou en point de vente)
- Remontée quotidienne des 120 points de vente
- Indicateurs:
 - CA, Marge, Volume, Poids
 - Nb Clients, Nb de passages en caisse
 - PMV, PMA, %Remise, Hausse tarif 2005 vs 2004

DATASTORM: Principes

- 1 idée maîtresse:
 - **Autonomie des utilisateurs dans l'accès à l'information dans un environnement sécurisé : sans besoin de l'informatique ou des utilisateurs clés.**
- Les rôles et droits de chacun :
 - Création de statistiques par les utilisateurs clés:
 - 3 pers au Contrôle de Gestion Agora + 3 pers chez MP
 - 2 personnes au marketing
 - Consultation uniquement pour les utilisateurs via l'interface WEB

DATASTORM: Interface

- Accessible à tous via le WEB sur le réseau sécurisé MATERIS
- 150 utilisateurs actuellement, 200 fin 2005
- 20 profils différents selon les usages:
 - Commercial en région
 - Analyse pour le Contrôle de Gestion
 - Contrôle pour la comptabilité (RRRA, douteux, ...)
 - Rapprochement pour la logistique (commande - réception)
 - Animation pour le marketing
 - Vision globale pour la direction
 - etc...

DATASTORM: Répertoires accessibles

- **Stat journalières:** disponible tous les jours dès 7h30 en livré
- **Stat mensuelles:** disponible tous les mois à M+4j en facturé
- **Analyse:** pour les analyses particulières (hausse tarifaire, collections distribuées, etc...)

🏠 ? DÉCONNEXION RAPPORTS PARTAGÉS HISTORIQUE | PRÉFÉRENCES

Vous êtes ici : [Page d'accueil](#) > [TOPAZ](#) > [Rapports partagés](#) > **AGORA RESEAU COMMERCIAL**

DESCRIPTION DU DOSSIER
3 dossier(s)
0 rapport(s)
0 document(s)

MODE D'AFFICHAGE
▪ **Mode Grandes Icônes**
▪ [Mode Liste](#)

▶ **BESOIN D'AIDE ?**

 **Analyse**
Propriétaire: KEY USER
Modifiés: 28/04/05 13:39:38

 **Stat Journalière - Livrée**
Propriétaire: KEY USER
Modifiés: 24/06/05 11:05:21

 **Stat Mensuelle - Facturée disponible jusqu'à Juin 2005**
Propriétaire: KEY USER
Modifiés: 04/07/05 11:11:22

Sécurisation par la liste des répertoires accessibles (poupées russes)

Navigation: DÉCONNEXION | RAPPORTS PARTAGÉS | MES ABONNEMENTS | HISTORIQUE | PRÉFÉRENCES

Recherche rapide: OK

Recherche avancée

Vous êtes ici: [Page d'accueil](#) > [TOPAZ](#) > [Rapports partagés](#)

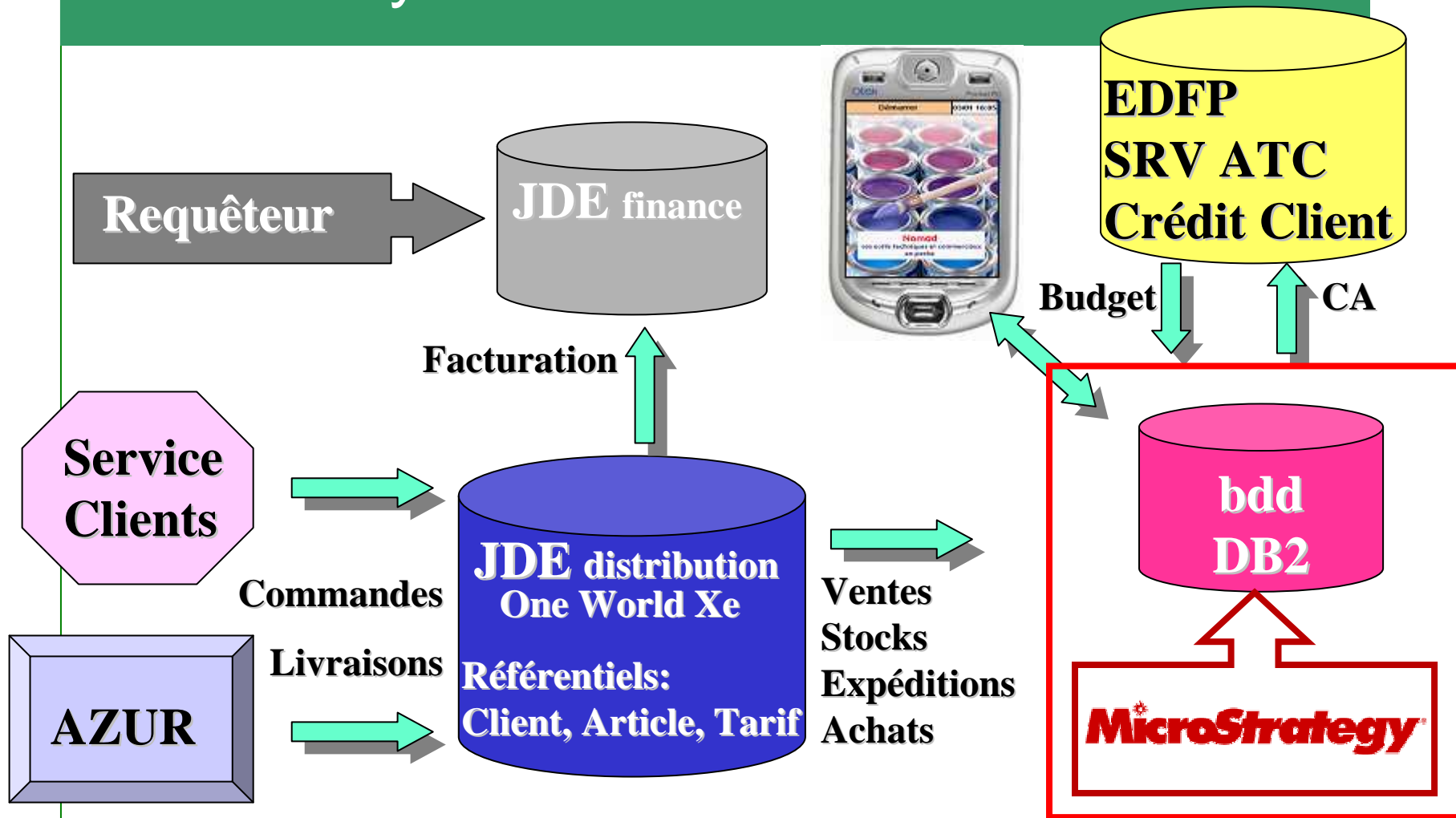
DESCRIPTION DU DOSSIER
26 dossier(s)
0 rapport(s)
0 document(s)

MODE D'AFFICHAGE
• **Mode Grandes Icônes**
• [Mode Liste](#)

► [BESOIN D'AIDE ?](#)

Nom du dossier	Propriétaire	Modifié
AGORA COMPTABILITE	Administrator	29/01/2004 12:43:36
AGORA DIRECTION	Administrator	29/01/2004 14:12:56
LP ACHAT	Administrator	29/01/2004 13:19:36
LP BU GRAND PUBLIC	Administrator	29/01/2004 12:47:30
LP BU TOLLENS INDEPENDANT	Administrator	29/01/2004 12:48:06
LP DIRECTION FINANCIERE	Administrator	
AGORA CONTROLE DE GESTION	Administrator	29/01/2004 14:09:34
AGORA RESEAU COMMERCIAL	Administrator	29/01/2004 14:13:50
LP BU EXPORT	Administrator	29/01/2004 12:46:56
LP BU PLASDOX	Administrator	29/01/2004 13:17:01
LP CONTROLE DE GESTION	Administrator	29/01/2004 14:19:28
LP DIRECTION GENERALE	Administrator	

Systemes d'informations



Les plus de DATASTORM

- **Retraite l'historique au périmètre actuel:**
 - Exemple: lors des changements de portefeuilles clients des ATC, ou des nomenclatures produits
- **Intégration des acquisitions avec différents périmètres d'analyse possibles:**
 - Périmètre constant / courant
 - Hors influence des acquisitions
- **Le Drill :**
 - Creuser de façon dynamique pour avoir plus de détail
 - Permet de limiter le nombre de rapports sans limiter l'accès à l'information la plus fine

DATASTORM: Démonstration

- Exemple de quelques statistiques utilisées en régions et siège du distributeur intégré AGORA - Couleurs de TOLLENS

Exécution facile des rapports stat

1 rapport se définit par:

- 1 mesure: CA
 - 1 niveau de détail: ATC
 - 1 périmètre: Finistère
 - 1 période: Février
-
- Rapport dynamique avec invite uniquement sur la période
 - Pré-calculé et disponible tous les matins à 8 heures

ATC	Nb Client Liv M	Ca M	Var Ca M/A-1	Ca Cum	Ca Cum A-1	Var Ca Cum /A-1	Ca A-1	% Ca réalisé
	100	25 000	8,8%	75 000	70 762	6,0%	82 710	90,7%
Groupe A	34	8 500	-8,2%	25 500	24 317	4,9%	28 660	89,0%
ATC 1	7	1 750	9,8%	5 250	5 673	-7,5%	6 404	82,0%
ATC 2	8	2 000	-16,3%	6 000	5 528	8,5%	6 652	90,2%
ATC 3	9	2 250	1,8%	6 750	6 093	10,8%	7 222	93,5%
ATC 4	10	2 500	-18,1%	7 500	7 024	6,8%	8 382	89,5%
Groupe B	66	16 500	13,6%	49 500	46 445	6,6%	54 050	91,6%
ATC 6	15	3 750	26,8%	11 250	9 744	15,5%	11 248	100,0%
ATC 7	16	4 000	-19,4%	12 000	11 993	0,1%	13 952	86,0%
ATC 8	17	4 250	38,0%	12 750	11 962	6,6%	13 854	92,0%
ATC 9	18	4 500	8,4%	13 500	12 746	5,9%	14 996	90,0%

Ca livré par région extrapolé à la fin du mois, disponible tous les jours

[?](#) DÉCONNEXION | [RAPPORTS PARTAGÉS](#) | [HISTORIQUE](#) | [PRÉFÉRENCES](#)

Vous êtes ici : [Page d'accueil](#) > [TOPAZ](#) > [Rapports partagés](#) > [AGORA DIRECTION](#) > [Stat Journalière - Livrée](#) >



Ca Liv Hebdo Estimé par Région

Rapport ▼ Vue ▼ Données ▼ Format ▼

Dernière mise à jour : 21/07/2005 08:29:52

SAUT DE PAGE : Jour Liv: 20/07/2005:Mercredi

Jour Liv: 20/07/2005:Mercredi

Style automatique : Topaz_document

Lignes : 19 Colonnes : 12

Réseau	Région Client	CA J	CA Cum M	Avoir Cum M	CA Extrapolé Fin M	CA M A-1	%Var CA Extrapolé /M A-1	%Marge Cum M	%Marge M A-1	Nb Client Liv J	Nb Client Liv Cum M	Nb Client Liv Cum M A-1	Nb Client Liv M A-1
Total		217	1 194	-22	2 387	2 120	12,6%	34,7%	33,9%	3 500	14 000	10 500	21 000
NORD	Total	126	693	-13	1 386	1 350	2,7%	33,0%	31,0%	2 520	10 080	7 560	15 120
	BRETAGNE	10	55	-1	110	70	57,1%	20,0%	18,0%	200	800	600	1 200
	EST	11	61	-1	121	90	34,4%	21,0%	19,0%	220	880	660	1 320
	FINISTERE	12	66	-1	132	110	20,0%	22,0%	20,0%	240	960	720	1 440
	NORMANDIE	13	72	-1	143	130	10,0%	23,0%	21,0%	260	1 040	780	1 560
	NORD	14	77	-1	154	150	2,7%	24,0%	22,0%	280	1 120	840	1 680
	OUEST	15	83	-2	165	170	-2,9%	25,0%	23,0%	300	1 200	900	1 800
	PICARDIE	16	88	-2	176	190	-7,4%	26,0%	24,0%	320	1 280	960	1 920
	PARIS	17	94	-2	187	210	-11,0%	27,0%	25,0%	340	1 360	1 020	2 040
VAL DE FRANCE	18	99	-2	198	230	-13,9%	28,0%	26,0%	360	1 440	1 080	2 160	
SUD	Total	91	501	-9	1 001	770	30,0%	36,3%	36,9%	980	3 920	2 940	5 880
	ALPES MARITIMES	7	39	-1	77	50	54,0%	12,0%	8,0%	110	440	330	660
	CENTRE EST	9	50	-1	99	70	41,4%	14,0%	10,0%	120	480	360	720
	CENTRE	11	61	-1	121	90	34,4%	16,0%	12,0%	130	520	390	780
	LANGUEDOC	13	72	-1	143	110	30,0%	18,0%	14,0%	140	560	420	840
	AQUITAINE	15	83	-2	165	130	26,9%	20,0%	16,0%	150	600	450	900
	SUD OUEST	17	94	-2	187	150	24,7%	22,0%	18,0%	160	640	480	960
	VAR	19	105	-2	209	170	22,9%	24,0%	20,0%	170	680	510	1 020

Hausse de prix à mix constant

Région	%Hausse de Prix	Ca Cum	CA A-1	Ca A-1 PMV A	Vol Cum	
Total	5,19%	1850	5180	1759		
A	1,00%	100	280			19
B	1,50%	110	308		7	21
C	2,00%	120			8	22
D	2,50%	130		127	9	24
E	3,00%			136	9	26
F	3,50%		420	145	10	28
G			448	154	11	30
M		220	616	206	15	41
N		230	644	214	15	43
O	8,00%	240	672	222	16	45
P	8,50%	250	700	230	17	47

3 semaines à trois personnes pour élaborer la méthode, Seulement 20, pour obtenir la stat actualisée

Suivi des collections distribuées

- Il est possible de connaître le CA généré par chaque collection distribuée à 1 client

Mois de Cumul: 200506

Région Client: CEE:CENTRE EST

ATC:

Famille Client: Entreprise 6 a 20 brosses

GCollection: Total

Client Fact			Collection	Mesures	CA M	Ca Cum	%Marge Cum	Qté Collection Distribuée Cum	
		VILLEURBANNE	Total		0	404	38,96%	7	
			5800	COULEURS TUFT 2007		0	0		3
			5801	COULEURS CHANTIER 2007		0	404	38,96%	0
			5803	COULEURS DALLES 2007		0	0		1
			6500	PIECE A VIVRE 2006		0	0		1
			6501	UNIS 2006		0	0		1
			6502	EVIDENCE 2006		0	0		1
		FONTAINES S/SAONE	Total		122	771	33,54%	1	
			6305	STIC HOME 2005		122	771	33,54%	1
		FONTAINES SUR SAONE	Total		1 043	5 540	35,91%	8	
			5802	COUL. AIGUILLETE CLASSE 2007		0	0		2
			6305	STIC HOME 2005		1 043	5 514	35,88%	3
			6311	INFLUENCE NEO ROMANTIQUE PP.		0	0		1
			6500	PIECE A VIVRE 2006		0	26	42,61%	1
			6501	UNIS 2006		0	0		1

Retour d'expérience sur la mise en place

- Clé de succès d'adoption du nouveau datawarehouse:
 - 1 seule source, même si elle est fausse
 - Les utilisateurs comparent toujours avec l'ancienne dans laquelle ils ont confiance.
 - Ne pas créer trop de stat, même si besoin mal identifié (300 stat créés, seulement 40 utilisées)

Prochaines étapes pour 2006

- Optimisation DATASTORM en rapidité et en flexibilité
- AGORA: Migration de v7.5 à v8:
 - Push email, push print, création sous web
- Stat financière avec MICROSTRATEGY à la place de Business Object

Fin

- Merci de votre attention
- A votre disposition pour vos questions