

# Laurastar s'adapte aux marchés avec plus de réactivité grâce à Qlik

“ La vision graphique que nous procure Qlik permet de comprendre très vite où nous en sommes et de mettre en place les actions nécessaires ! ”

– Michaël Monney, Responsable Commercial International, Laurastar



## Laurastar

Laurastar est une entreprise familiale suisse fondée en 1980, qui conçoit et distribue des systèmes de repassage et des centrales vapeur haut de gamme.

La société emploie 230 collaborateurs et exporte ses produits dans 40 pays. Laurastar équipe aujourd'hui près d'un foyer suisse sur 4 et a vendu plus de 2,7 millions de produits depuis sa création.

## Un système plus réactif pour piloter l'activité

Laurastar utilise l'ERP d'Oracle depuis 2001 et réalisait ses analyses avec le module Discoverer. En arrivant dans l'entreprise, Michaël Monney, Responsable Commercial International de Laurastar, constate que cette solution ne procure pas la réactivité et la souplesse nécessaires pour diriger l'activité. Le système se révèle difficile à utiliser, rigide

face aux demandes des utilisateurs, et coûteux. « Il nous fallait presque 3 jours pour récupérer les chiffres nécessaires à l'élaboration du tableau de bord commercial, explique Michaël Monney. Et chaque nouvelle demande nécessitait de créer une requête très longue. »

## Des utilisateurs immédiatement conquis

Lors de la présentation de QlikView par Calyps, partenaire de Qlik, le groupe de projet est immédiatement conquis par la rapidité des calculs et la profondeur des analyses. « Au lieu des 45 minutes qu'il nous fallait à chaque génération d'un tableau avec notre ERP, Qlik nous affichait les résultats en quelques secondes, et nous permettait de faire toutes les sélections souhaitées en quelques clics, » se souvient Alain Lamonato, International Sales & Trade Marketing Coordinator.

Laurastar décide alors de développer une première application de suivi des ventes, le domaine qui demandait le plus d'efforts avec le système précédent. Le tableau de bord commercial développé avec QlikView permet de suivre l'avancement des chiffres de ventes (commandes, factures) par rapport aux dernières estimations, avec des comparaisons sur différentes périodes et la prise en compte de multiples devises. Les commandes non facturées apparaissent aussi clairement, pour alerter l'administration des ventes en cas de retard. À partir de ces indicateurs de vente, les capacités d'exploration

## En Bref

Société : Laurastar

Secteur : Produits de grande consommation

Fonctions : Commerce, Qualité, Supply Chain

Localisation : Suisse

Défis : Laurastar souhaitait gagner du temps dans l'élaboration de ses tableaux de bord et obtenir des analyses plus dynamiques que celles que son ERP lui procurait.

Solution: Laurastar a choisi QlikView pour ses performances et ses capacités d'analyse. Le moteur associatif de Qlik permet aux utilisateurs de mener leurs analyses en toute liberté, sur des données à jour, pour définir des plans d'action avec réactivité. Une dizaine d'applications ont été développées pour plus d'une centaine d'utilisateurs, dont 30 commerciaux sur le terrain, équipés de tablettes iPad.

## Bénéfices :

- Gain de temps important dans la réalisation du reporting
- Meilleure réactivité pour répondre aux besoins du marché
- Amélioration de l'anticipation sur la chaîne logistique

Systèmes sources : ERP Oracle, BDD Oracle, gestion des démonstrations et visites commerciales Mobility Tool

Partenaires : Calyps



**LAURASTAR**<sup>+</sup>

## Time to Value

# 3 mois

pour développer la première application

Le tableau de bord commercial a été créé en 3 mois. Une dizaine d'applications a été ensuite développée en deux ans, pour les ventes, les achats et le suivi de la qualité.

## Retour sur investissement

# 2 fois moins de temps

pour élaborer les tableaux de bord et analyser l'information

Les retraitements sur tableur longs et fastidieux, nécessaires auparavant pour élaborer les tableaux de bord, ont été éliminés. La rapidité de calcul de QlikView et la liberté d'exploration des données permettent d'aller beaucoup plus loin dans les analyses.

de QlikView permettent de zoomer sur les chiffres pour connaître quels sont les commerciaux concernés, et quelle est l'atteinte de leurs objectifs, par clients, par marchés, par catégories d'articles et pour chacun des produits. « Nous ne sommes plus tributaires de requêtes prédéfinies, explique Alain Lamonato. QlikView, avec son modèle associatif, nous permet d'explorer les données dans tous les sens. »

## Des actions commerciales ciblées

Tous les responsables des ventes et les managers commerciaux utilisent ce tableau de bord. « Cela nous permet de répondre plus rapidement aux marchés, » constate Alain Lamonato. Des indicateurs sur les marges ont permis d'avoir une vision plus précise de la rentabilité des marchés, et d'ajuster en conséquence les actions.

Une application a également été mise à disposition des commerciaux sur le terrain, accessible à partir de leur tablette iPad. L'intégration des données du CRM permet également d'examiner leur activité, en accédant au détail des visites et des démonstrations réalisées chez les clients.

« En exploitant ces données, QlikView nous permet de mener les actions au bon endroit, au bon moment, » ajoute Michaël Monney.

En plus du temps gagné, c'est aussi la finesse de l'analyse qui a déclenché l'enthousiasme des utilisateurs. « Nous obtenons des analyses sur beaucoup plus d'axes, nous avons par exemple une vision

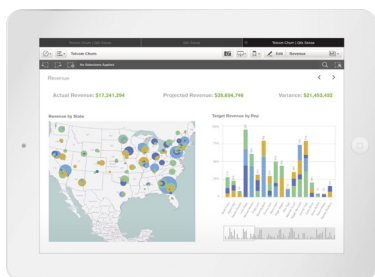
par centrale, ce que ne permettait pas le système précédent.

## Une extension rapide

Aujourd'hui, un dizaine d'applications ont été développées pour les ventes, le sourcing, et la qualité. Les indicateurs mis en place permettent notamment d'anticiper les entrées en stocks dans les différentes filiales, et de vérifier si l'usine est en sous-production ou en sur-production, grâce à une vision globale des besoins exprimés, des commandes passées et du planning de production. Les prochains domaines concernés sont la finance, le service clients et la gestion des commandes.

## L'expertise de Calyps

Pour implémenter les premières applications, Laurastar s'est appuyé sur l'expertise de Calyps. « Il est important d'être autonomes dans la réalisation de nos tableaux de bord, mais il faut aussi bénéficier des conseils d'un expert pour savoir rapidement ce qu'il faut faire, mais aussi ce qu'il ne faut pas faire, » explique Michaël Monney. Calyps a pu ainsi traduire les besoins exprimés par les métiers, tout en conseillant la meilleure infrastructure pour assurer la performance du système.



**“ Nos clients nous disent parfois que nos produits leur ont changé la vie. C'est ce que nous ressentons aussi avec QlikView. Nous avons fait un bond technologique, avec des temps de réponse 10 fois plus rapides et un résultat global 10 fois meilleur. Nous avons une vision précise de notre activité au jour le jour. ”**

– Michaël Monney, *Responsable Commercial International, Laurastar*