



LEO Pharma stimule la dynamique des ventes

Un système d'analyse et de reporting à l'échelle de l'entreprise fournit rapidité et transparence

Aperçu

Le défi

Les outils existants pour le reporting et l'analyse en matière de ventes de LEO Pharma GmbH n'étaient plus suffisants pour faire face au taux de croissance dynamique combiné avec l'accroissement en personnel connexe. L'installation, la maintenance, la formation et la mise à jour régulière des solutions de reporting individuelles sur plus de 120 ordinateurs portables n'étaient plus viables avec les ressources disponibles.

La solution

IBM Cognos Business Intelligence fournit l'accès à toutes les données de vente depuis tout dispositif autorisé via Internet. Des tableaux de bord des ventes et de gestion faciles d'emploi offrent des présentations quotidiennes concernant les revenus réalisés et les coûts encourus à tout moment. Des cartes graphiques présentant les chiffres de ventes locales comparés aux objectifs de l'entreprise permettent de mettre en évidence les régions performantes et d'identifier les problèmes et les points faibles.

LEO Pharma GmbH est une filiale allemande de LEO, une entreprise pharmaceutique internationale basée au Danemark. LEO Pharma développe et vend des médicaments innovants, efficaces et sûrs pour le traitement des maladies de la peau, des thromboses, des embolies pulmonaires, des maladies néphrétiques et de l'ostéoporose. La filiale allemande de Neu-Isenburg emploie plus de 180 personnes, notamment environ 130 représentants sur le terrain.

LEO Pharma s'est engagée dans une stratégie de croissance pour les prochaines années à venir. Dans le cadre de cet engagement, la société a augmenté ses embauches d'environ 50 % et a institué une approche des ventes spéciale axée sur la transparence accrue des processus de vente et l'amélioration de la protection des données.

Le besoin d'augmenter la souplesse du reporting

Depuis quelques années, LEO Pharma utilisait IBM Cognos BI pour assurer le reporting et l'analyse des ventes. Toutefois, l'architecture de la solution que l'entreprise avait développée au cours des années ne parvenait plus à répondre à ses exigences accrues.

Martin Reinhardt, directeur informatique de LEO Pharma, explique la situation initiale : « Tous les commerciaux avaient une installation propre d'IBM Cognos BI avec un cube de données individuel sur leur ordinateur portable. Ils disposaient ainsi de données sur les chiffres des ventes directes de produits pharmaceutiques et des ventes indirectes de nos produits et de ceux de nos concurrents. Y figuraient aussi les données de gestion de la relation client de chaque représentant, par exemple, des adresses de médecins et de cliniques, des comptes-rendus de visites, les exigences en matière de fréquence des visites et les performances de ventes personnelles. L'équipe commerciale interne du siège social travaillait avec un cube global général. Un certain nombre de rapports standard pouvaient également faire l'objet d'analyse. Il était aussi possible de créer des requêtes personnalisées individuelles, mais cette option n'était utilisée que par un très petit pourcentage d'utilisateurs. »

« Assurer la maintenance et la mise à jour régulière du logiciel, former les nouveaux employés à la solution et envoyer régulièrement des volumes gigantesques de données sur environ 120 ordinateurs portables de commerciaux dans toute l'Allemagne constituaient une tâche harassante » indique Martin Reinhardt.



Avantages pour l'entreprise

- Permet d'obtenir des informations et une analyse détaillées concernant toutes les activités commerciales du jour des représentants via un seul clic
 - Met un terme aux opérations longues et complexes requises pour l'installation, la gestion et la mise à jour du logiciel client sur 120 ordinateurs portables. Fonctionne avec un navigateur standard pour accéder à toutes les données
 - Fournit des informations détaillées sur les ventes, les revenus, les régions, les coûts et les profits jusqu'au niveau des commerciaux individuels
 - Permet de créer la base de données des ventes en 20 minutes au lieu d'au moins 30 heures, une amélioration d'environ 99 %. Permet des mises à jour quotidiennes.
-

« De plus, les données n'étaient pas suffisamment à jour pour supporter les activités de ventes tactiques. Outre l'utilisation des données des cubes, l'entreprise devait aussi passer par un processus élaboré pour obtenir ses propres chiffres de ventes quotidiens issus des grossistes en produits pharmaceutiques d'Allemagne. Ils étaient ensuite cumulés dans une feuille de calcul et envoyés par e-mail aux équipes commerciales et de direction. Ce processus prenait environ une demi-heure par jour et reposait sur une personne. Si elle était malade ou absente du bureau, l'entreprise n'avait aucun accès aux chiffres en cours. »

IBM Cognos BI satisfait toutes les exigences

L'équipe de LEO Pharma étant dans l'ensemble satisfaite par la convivialité et la richesse fonctionnelle d'IBM Cognos BI, il fut décidé, après une étude approfondie, de passer à la version 10 du logiciel. Avec la nouvelle version, les utilisateurs peuvent aisément accéder à tous les rapports et analyses en cours via Internet. Un système complet de gestion des accès garantit que chaque utilisateur ne peut voir et analyser que les données concernant son rôle dans l'entreprise. De plus, pour les membres de l'équipe commerciale, il n'est plus nécessaire d'installer un logiciel spécifique sur leurs ordinateurs portables : un navigateur web suffit.

La société a travaillé sur ce projet avec CENIT AG, un partenaire commercial d'IBM, en raison de sa collaboration réussie depuis de nombreuses années. Les compétences commerciales, le savoir-faire sectoriel et l'expérience complète que les spécialistes de CENIT ont tiré de l'implémentation de nombreux autres projets similaires pour des clients de différentes tailles ont permis à LEO Pharma d'achever l'ensemble du projet dans les délais et selon les contraintes budgétaires.

« Il est certain que les consultants et les spécialistes système de CENIT savent de quoi ils parlent » déclare Martin Reinhardt. « Notre équipe interne a mis au point le concept d'application et les tableaux de bord que nous voulions, mais les spécialistes de CENIT étaient responsables de l'implémentation ultérieure de la solution, ce qui s'est parfaitement bien déroulé. Nous avons donc décidé de transférer aussi à CENIT les contrats de maintenance et de support pour notre solution IBM. »

De nouveaux tableaux de bord de ventes accroissent la transparence

Un composant central de la nouvelle solution est un tableau de bord des ventes qui présente les données métier, la part de ventes et de marché de chaque commercial dans les différents territoires, ainsi que ses objectifs de ventes. Des rapports standards peuvent être personnalisés de façon significative en cochant différentes cases. Les utilisateurs peuvent passer d'une vue générale à des données plus détaillées, ce qui leur permet d'identifier les raisons des écarts par rapport au plan de l'entreprise.

Les tableaux de bord des responsables marketing régionaux ont la même structure, mais présentent une vue d'ensemble de tous les commerciaux de leur région. Toute information manquante peut être rapidement détectée et les données peuvent être comparées pour révéler de nouveaux éclairage et identifier les zones où des améliorations sont possibles.

Composants de la solution

Logiciel

- IBM Cognos BI

Partenaire commercial IBM

- CENIT AG
-

« Nos commerciaux trouvent que la structure uniforme et le fonctionnement intuitif des nouveaux tableaux de bord commerciaux leur permet d'être beaucoup mieux informés ; la nouvelle solution a donc donné d'excellents résultats. »

— Martin Reinhardt, Directeur informatique,
LEO Pharma

Enfin, le responsable commercial national ainsi que le conseil d'administration disposent d'une version du tableau de bord présentant une vue d'ensemble de toutes les régions de ventes. Le fait qu'à tous les niveaux de l'entreprise, les utilisateurs emploient des tableaux de bord reposant sur une conception commune et une seule base de données facilite un débat cohérent et objectif concernant les données.

Martin Reinhardt décrit les améliorations qui ont été apportées : « Nos commerciaux trouvent que la structure uniforme et le fonctionnement intuitif des nouveaux tableaux de bord des ventes leur permet d'être beaucoup mieux informés ; la nouvelle solution a donc donné d'excellents résultats. Cependant, nous devrions pouvoir réduire le coût de la formation des nouveaux commerciaux grâce à l'interface web intuitive de la solution. Cette formation qui nous prenait une journée entière, peut désormais être effectuée en une heure. »

De plus, les performances de la solution sont excellentes. Martin Reinhardt précise : « Nos commerciaux accèdent généralement au système de reporting et d'analyse dans la soirée depuis leur domicile via une connexion à un réseau privé virtuel pour étudier les chiffres en cours et télécharger leurs rapports de visites. Bien que le nombre d'accès soit en augmentation, nous n'avons aucun problème de performances. » LEO a acheté un serveur plus efficace quand elle a introduit la nouvelle solution, ce qui a contribué à la dynamisation des performances.

Martin Reinhardt ajoute : « La durée de génération des cubes est passée de 30 heures à seulement 20 minutes, nous pouvons donc le faire tous les jours. De plus, l'édition des données de ventes quotidiennes, qui était un processus manuel, est effectuée automatiquement dans le cadre du processus. Chacun a donc en permanence à disposition les chiffres en cours. »

Estimations de rentabilité détaillées

En parallèle à sa solution d'analyse et de reporting sur les ventes, LEO Pharma a aussi introduit un tableau de bord puissant pour son équipe de direction. En intégrant les données de vente aux données de coûts issues du système de planification des ressources de l'entreprise, la solution permet aux utilisateurs d'effectuer quasiment toute forme d'analyse coûts-bénéfices en quelques clics. Les utilisateurs peuvent aussi réviser et comparer facilement les frais concernant les déplacements et les véhicules, ainsi que les salaires des unités commerciales individuelles des différentes régions et périodes.

« Le tableau de bord de la direction nous ouvre une nouvelle dimension de connaissance » se félicite Martin Reinhardt. « C'est très important pour notre activité en Allemagne, ainsi que pour notre reporting auprès du siège social du groupe. Nos collègues du Danemark cherchent désormais à développer plus avant la solution. »

« La nouvelle solution IBM Cognos BI nous a permis de réaliser une avancée décisive vers nos objectifs stratégiques » conclut Martin Reinhardt. « Néanmoins, nous continuons à développer constamment le système. Je suis convaincu que les informations que nous avons déjà obtenues sur les mécanismes de fonctionnement de l'entreprise et celles que nous comptons obtenir dans un futur proche, nous aiderons à maintenir notre avantage concurrentiel. »

A propos de CENIT AG

CENIT AG est un spécialiste en conseil et en logiciels axé sur l'optimisation des processus métier dans la gestion du cycle de vie des produits, la gestion des informations d'entreprise, les services de gestion des applications, l'optimisation & l'analyse métier. Avec son siège social à Stuttgart en Allemagne et ses bureaux situés dans cinq autres pays, CENIT compte 700 employés qui génèrent un chiffre d'affaires global de près de 100 millions d'€.

Pour plus d'informations sur CENIT, veuillez accéder au site www.cenit.de/en.html

À propos d'IBM Business Analytics

Les logiciels IBM Business Analytics permettent aux décideurs de disposer des informations clés dont ils ont besoin pour améliorer leur BI. IBM propose une gamme complète et unifiée d'applications d'aide à la décision, d'analyse prédictive avancée, de pilotage de la stratégie et des performances financières, de gouvernance et de gestion des risques et de la conformité.

Avec les logiciels IBM, les entreprises peuvent non seulement détecter les tendances, les schémas récurrents et les anomalies, comparer des scénarios de simulation et prédire les menaces et opportunités potentielles, mais aussi planifier, élaborer les budgets et prévoir les ressources nécessaires. Grâce à ces puissantes fonctions analytiques, nos clients de tous horizons sont à même de mieux comprendre, anticiper et maîtriser leurs résultats.

Pour plus d'informations

Pour plus d'informations ou pour contacter un interlocuteur IBM : ibm.com/business-analytics/fr

Request a call

Pour être contacté ou pour poser une question, accédez au site ibm.com/business-analytics/fr Un représentant IBM vous répondra sous deux jours ouvrés.



Compagnie IBM France

17 Avenue de l'Europe
92 275 Bois-Colombes Cedex

La page d'accueil d'IBM est accessible à l'adresse suivante : ibm.com

IBM, le logo IBM, ibm.com et Cognos sont des marques d'International Business Machines Corporation déposées dans de nombreuses juridictions réparties dans le monde entier. La liste actualisée des autres marques d'IBM est disponible sur la page web « Copyright and trademark information » à l'adresse suivante : ibm.com/legal/copytrade.shtml

Les autres noms de sociétés, de produits et de services peuvent être des marques déposées de leurs propriétaires respectifs.

IBM et CENIT AG sont des sociétés distinctes, chacune est responsable de ses propres produits. Ni IBM ni CENIT AG n'accorde aucune garantie, expresse ou implicite, concernant les produits de l'autre.

Les références aux produits et services d'IBM n'impliquent pas qu'ils soient distribués dans tous les pays dans lesquels IBM exerce son activité. Toute référence à un produit, programme ou service IBM n'implique pas que seul ce produit, programme ou service puisse être utilisé. Tout produit, logiciel ou service fonctionnellement équivalent peut être utilisé.

Tous les exemples de clients mentionnés visent à montrer comment ces clients ont utilisé les produits IBM avec les résultats pouvant être obtenus. Les chiffres réels en termes de coûts environnementaux et de performances peuvent varier selon la configuration et autres paramètres propres à chaque client.

Les matériels IBM sont fabriqués à partir de pièces qui peuvent être neuves ou avoir été déjà utilisées. Dans certains cas, le matériel peut ne pas être neuf et avoir déjà été installé. Les conditions de garantie IBM s'appliquent dans tous les cas.

Les informations contenues dans cette publication ne sont fournies qu'à titre indicatif.

Les photographies illustrent certains modèles.

© Copyright IBM Corporation 2013



Pensez à recycler ce document