

ÉTUDE DE CAS

JCDECAUX

UNE SOLUTION DÉCISIONNELLE CHEZ
LE SPÉCIALISTE DU MOBILIER URBAIN



WWW.CSC.FR/CLIENTS

CSC A AIDÉ À LA DÉFINITION ET À LA MISE EN PLACE D'UNE SOLUTION DÉCISIONNELLE CHEZ LE SPÉCIALISTE DU MOBILIER URBAIN. CONSTRUITE AUTOUR DE L'OFFRE DASHBOARD MANAGER DE BUSINESS OBJECTS, ELLE PERMET AUX ÉQUIPES DE JCDECAUX DE MANIPULER DES INDICATEURS HOMOGENES, OFFRANT UNE VUE GLOBALE DE LEUR ACTIVITÉ COMMERCIALE.



JCDECAUX

UNE SOLUTION DÉCISIONNELLE CHEZ LE SPÉCIALISTE DU MOBILIER URBAIN

CSC A AIDÉ À LA DÉFINITION ET À LA MISE EN PLACE D'UNE SOLUTION DÉCISIONNELLE CHEZ LE SPÉCIALISTE DU MOBILIER URBAIN. CONSTRUITE AUTOUR DE L'OFFRE DASHBOARD MANAGER DE BUSINESS OBJECTS, ELLE PERMET AUX ÉQUIPES DE JCDECAUX DE MANIPULER DES INDICATEURS HOMOGENES, OFFRANT UNE VUE GLOBALE DE LEUR ACTIVITÉ COMMERCIALE.

Le projet 4D offre à JCDecaux des outils de pilotage commercial global permettant d'avoir une vision à 360 degrés des activités d'affichage du groupe. Les analystes de JCDecaux interrogent, vérifient et analysent leurs données en quelques jours seulement, contre plusieurs semaines précédemment.

En plus d'être le numéro un du mobilier urbain dans le monde, JCDecaux a développé depuis longtemps une très importante activité de régie de communication. Le groupe gère ainsi aujourd'hui plus de 630.000 faces publicitaires au sein de 1.500 villes, dans 43 pays. Le parc d'affichage de l'industriel, devenu troisième mondial sur ce secteur (numéro un en affichage extérieur), ne bénéficiait cependant pas, jusqu'en 2004, d'outils de pilotage commercial global permettant d'avoir une vision à 360 degrés des activités d'affichage du groupe. Ce besoin est devenu prépondérant à la suite du rachat d'Avenir par JCDecaux en 1999, et l'obligation d'avoir une vue unifiée sur deux entreprises différentes. Le besoin d'un pilotage commercial au plus près est devenu crucial après l'introduction du groupe en bourse en 2001.

AVOIR UNE VISION D'ENSEMBLE HOMOGENE

JCDecaux a donc lancé le projet 4D (Decision Data Delivery for Decaux), destiné à offrir au groupe une approche décisionnelle globale

et unifiée de ses activités commerciales. Le projet 4D avait ainsi pour but de permettre au groupe d'adapter ses actions et celles de ces clients en fonction d'indicateurs précis (inventus, nombre de panneaux disponibles, gestion des panneaux en face à face, etc.) pour améliorer sa performance commerciale.

"Bien entendu, les équipes commerciales disposaient déjà d'indicateurs, insiste Patrick Cardinaël, directeur de la stratégie et de l'industrialisation pour l'informatique chez JCDecaux. Mais ceux-ci n'offraient que des informations parcellaires, et uniquement par division métier. Ces indicateurs marquaient d'ailleurs de plus en plus le pas, au fur et à mesure de la complexification de nos activités. Il devenait extrêmement difficile de mesurer précisément la rentabilité d'une opération de communication, avec des croisements d'informations entre différents systèmes et sur d'énormes volumes de données, ou de répondre à des critères fins de géomarketing. Nous voulions mettre en place un outil permettant d'avoir des indicateurs homogènes pour le groupe".

LES VENTES HEBDOMADAIRES FONT EXEMPLE

Un appel d'offre a donc été initié pour une étude de faisabilité et de dimensionnement global du projet décisionnel qui serait mis en œuvre.

Cet appel d'offre a été remporté par CSC, qui avait déjà collaboré sur le back-office du groupe quelque temps auparavant. "L'arrivée de CSC nous a permis d'étudier l'existant afin de pouvoir définir les bons indicateurs", se souvient Patrick Cardinaël.

Le projet avance vite et, très rapidement convaincu par une première maquette portant sur la remontée des ventes hebdomadaires de l'ensemble des filiales étrangères, le groupe décide de passer à la modélisation. Les choix techniques sont faits par JCDecaux : des SGBD Oracle, un ETL d'alimentation Genio, et l'offre Business Objects pour la restitution des données.

CSC intervient en maîtrise d'ouvrage et en assistance à maîtrise d'œuvre sur la réalisation du datawarehouse, des datamarts, et des tableaux de bord, prenant à sa charge l'ensemble de la documentation du projet, en accompagnement et coordination de l'équipe Business & Decision pour le développement.

LES BESOINS DES ÉQUIPES MOTIVENT LES CHOIX

"À l'issue de cette modélisation, nous avons voulu pousser plus loin le reporting en nous dotant d'un système d'analyse multi-dimensionnel", explique Patrick Cardinaël. Le but était de pouvoir mesurer l'impact d'un paramètre

RÉSULTATS

Des indicateurs précis et homogènes

Amélioration de la gestion des supports et des réservations

Adhésion des collaborateurs

Amélioration de la performance commerciale

“L’arrivée de CSC nous a permis d’étudier l’existant afin de pouvoir définir les bons indicateurs. À l’issue de cette modélisation, nous avons voulu pousser plus loin le reporting en nous dotant d’un système d’analyse multidimensionnel. Le choix de la solution s’est fait avec l’aide des équipes opérationnelles chez JCDecaux, qui voulaient disposer d’un vrai tableau de bord pour les aider dans la production de rapports toujours plus nombreux”.

PATRICK CARDINAËL - DIRECTEUR DE LA STRATÉGIE ET DE L’INDUSTRIALISATION POUR L’INFORMATIQUE JCDECAUX.



A PROPOS DE JCDECAUX

En 1964, Jean-Claude Decaux invente le concept de mobilier urbain, associant service public et publicité et installe les premiers abribus à Lyon.

Le groupe JCDecaux compte aujourd’hui plus de 80.400 abribus dans 30 pays.

JCDecaux est n°1 mondial du mobilier urbain, n°1 européen de l’affichage grand format et n°1 mondial de la publicité dans les aéroports avec 155 aéroports.

sur la rentabilité d’une opération globale. JCDecaux s’est alors tourné vers l’offre Dashboard Manager de Business Objects.

La démarche était originale car, placée au dessus du datawarehouse, cet outil permettait de définir les axes d’analyse de façon dynamique. “Le choix de la solution s’est fait avec l’aide des équipes opérationnelles chez JCDecaux, qui voulaient disposer d’un vrai tableau de bord pour les aider dans la production de rapports toujours plus nombreux”, souligne Patrick Cardinaël.

DES RAPPORTS SUR MESURE AU SEIN D’UNE ARCHITECTURE AUTOMATISÉE

Le chantier du projet 4D aura duré un an. Véritable succès, il permet aux analystes de JCDecaux de bénéficier d’un portail décisionnel complet leur permettant de créer et d’analyser leurs propres indicateurs clés de rentabilité et de les suivre dans le temps. Les utilisateurs ont ainsi la possibilité de naviguer région par région, produit par produit, et peuvent bâtir des rapports ad hoc puisque les solutions analytiques et les solutions d’interrogation et d’analyse communiquent parfaitement entre elles. “Les analystes de JCDecaux interrogent, vérifient et analysent leurs données en quelques jours seulement, contre plusieurs semaines

précédemment. Ils identifient également plus vite les tendances en cours et leurs causes, ce qui permet une plus grande réactivité dans la gestion dynamique des panneaux publicitaires et la gestion des réservations”, analyse Jean-Louis Gross, vice-président chez CSC.

Qui plus est, les solutions techniques retenues ont été bien acceptées par des populations qui n’étaient pas spécialement technophiles. Ce succès est dû non seulement à une très bonne ergonomie de l’outil mais aussi à une politique d’accompagnement du changement bien orchestrée à destination des utilisateurs (responsables produits, commerciaux, équipes marketing, financiers, direction générale). Par ailleurs, le succès du projet est en partie dû à la qualité de la modélisation du datawarehouse qui est à la fois générique, techniquement optimisé et évolutif. La solution décisionnelle 4D de JCDecaux a ainsi été déployée en France, au Royaume-Uni, en Espagne, en Allemagne, aux États-Unis, et en Asie du Sud Est.

Gage de sa parfaite réalisation, le système a été primé et a reçu une récompense de Business Objects pour la meilleure solution décisionnelle pour le commercial et le marketing en 2004.



EMEA South & West Region

Regional Head Office

Immeuble Balzac - 10, Place des Vosges
92072 Paris La Défense Cedex
+33 1 55 70 70 70

France

Axe Liberté - 14, Place de la Coupole
94227 Charenton Cedex
+33 1 43 53 57 57

Aéropole - Bâtiment 5
5, Avenue Albert Durand
31700 Blagnac
+33 5 67 69 89 00

Belgium

Hippokrateslaan 14
B-1932 Sint-Stevens-Woluwe
+32 2 714 7111

Luxembourg

Bâtiment Goldbell - Tour C 5, Rue Eugène
Ruppert L-2453 Luxembourg
+352 248 341

Spain

Av. Diagonal, 545, Pl.6 Edifici L'Illa
08029 Barcelona
+34 93 493 09 00

Italia

Centro Direzionale Milanofiori
Stada 3, Palazzo B1 20090 Assago (MI)
+39 0257775.1

Portugal

Lagoas Park - Edificio 1,3°
2740-264 Porto Salvo
+35 1 2100 40 800

Corporate headquarters

America

3170 Fairview Park Drive Falls Church, VA.
22042 United States
+1 703 876 1000

Europe, Middle East, Africa

Royal Pavilion
Wellesley Road Aldershot
Hampshire GU1 1PZ
United Kingdom +44 1252 534000

Australia/New Zealand

460 Pacific Highway
St. Leonards NSW 2065 Australia
+61 2 9901 1111

Asia

139 Cecil Street
#08-00 Cecil House Singapore 069539
Republic of Singapore +65 221 9095

A propos de CSC

CSC a pour mission d'être un des leaders mondiaux dans la mise en œuvre de solutions et de services pour les entreprises fondées sur des technologies de pointe.

Grâce à sa large gamme de compétences, CSC fournit à ses clients des solutions sur mesure pour gérer la complexité de leurs projets afin de leur permettre de se concentrer sur leur cœur de métier, collaborer avec leurs partenaires et clients, et améliorer leurs performances opérationnelles.

CSC met un point d'honneur à comprendre les problématiques de ses clients et mobilise ses experts, forts d'une longue expérience de leurs métiers et de leurs secteurs d'activité, pour collaborer avec leurs équipes. Totalement indépendant à l'égard de tout fournisseur, CSC livre ainsi des solutions qui répondent au mieux aux besoins spécifiques de chaque client.

Depuis plus de 45 ans, des clients, tant privés que publics, confient à CSC l'externalisation de leurs processus de gestion et de leur informatique, ainsi que l'intégration de leurs systèmes. Partout dans le monde, ils témoignent également de leur confiance en sollicitant les collaborateurs de CSC pour des missions de conseil.

La société est cotée à la Bourse de New York (NYSE) sous le symbole "CSC".

For further information concerning this publication or CSC's solution,
contact the communication and marketing department : +33 1 55 70 70 70