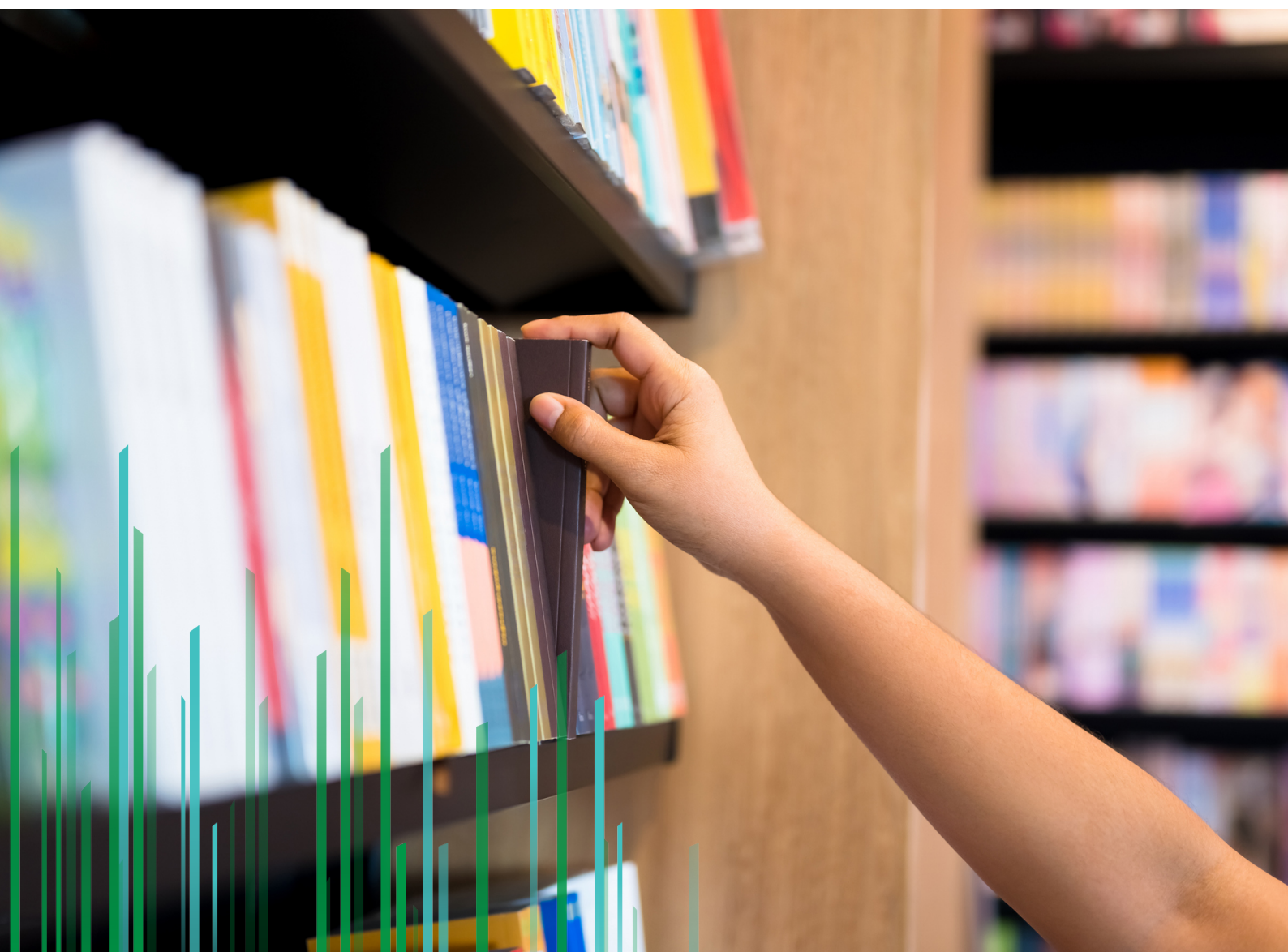


## ANALYTICS



Dilisco partage ses données avec ses clients grâce à Qlik Cloud Analytics®



## A propos de Dilisco

DILISCO, filiale du groupe Albin Michel, est un acteur majeur du secteur du livre qui exerce deux activités principales : la diffusion des ouvrages et leur distribution. Ce positionnement au cœur de la chaîne du livre le met en contact d'une part avec les maisons d'édition, et d'autre part avec les libraires et grandes enseignes de distribution, auprès desquels il apporte conseil et vision marché.

Sur un marché très concurrentiel, Dilisco souhaitait gagner en compétitivité et en efficacité commerciale. Pour y parvenir, l'entreprise a misé sur le partage des données avec ses clients en proposant de nouveaux services attractifs et fidélisants. Elle s'appuie pour cela sur la simplicité et l'agilité de Qlik Cloud Analytics.

« Qlik® accompagne l'évolution de l'entreprise en procurant une solution agile et évolutive qui permet de tirer toute la valeur de nos données. »

Marie RIBET, Directrice Etudes et Développement des Ventes, Dilisco



**Secteur :** Services

**Localisation :** France

**Fonctions :** Commerce, Opérations, Supply Chain

**Challenges**

- Proposer des services innovants sur un marché concurrentiel
- Simplifier l'accès à la donnée pour la partager facilement en interne et avec les clients et partenaires
- Piloter les activités avec des données à jour et des informations détaillées

**Solution**

Avec Qlik Cloud Analytics, Dilisco pilote ses activités et peut partager ses analyses avec ses clients éditeurs et libraires.

**Résultats**

- Vision 360° en décroissant les données
- Gain de temps et plus grande efficacité commerciale
- Fidélisation des clients grâce à une collaboration autour de données partagées
- Optimisation des flux d'ouvrages, entraînant une réduction de l'empreinte carbone

## Moderniser le système décisionnel pour répondre aux nouveaux besoins

Dilisco exerce ses activités très spécifiques de diffusion et de distribution d'ouvrages sur un secteur concurrentiel, au sein duquel l'entreprise souhaitait se démarquer. « La diffusion et la transparence de la donnée sont des différenciateurs importants sur notre marché, explique Marie Ribet, Directrice Etudes et Développement des Ventes. Nous voulions offrir à nos clients des données précises et facilement exploitables pour leur prise de décision, en allant plus loin que ce que nos concurrents proposaient. »

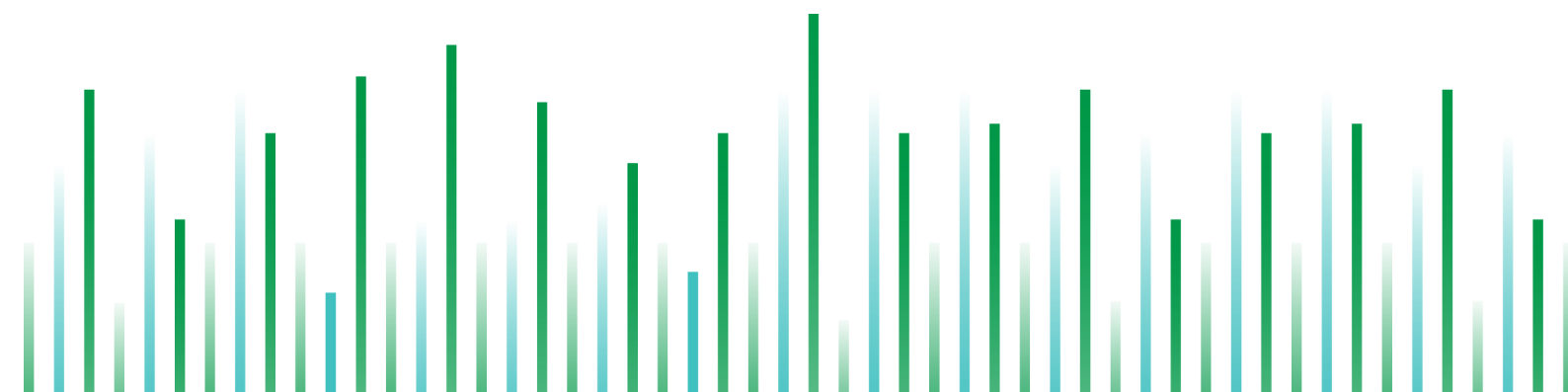
Dilisco utilisait Cognos pour l'analyse de ses données mais le logiciel impliquait une organisation trop cloisonnée de l'information : il était difficile de comparer certaines informations et de réconcilier des données importantes telles que les sorties de caisses, les stocks, le réel et le budget, par exemple. De plus, une mise à jour importante du logiciel était nécessaire, et elle impliquait de nouveaux investissements et une nouvelle interface utilisateurs. Dilisco a décidé de mettre son fournisseur en concurrence, en comparant la nouvelle version de Cognos avec Qlik Sense®, lors d'un POC sur des données réelles. Pour ce processus de choix, Dilisco se fait accompagner par DIMO, et après quelques mois de tests, constate que Qlik répond à tous les besoins, pour un budget qui ne sera pas supérieur à celui de la migration vers la nouvelle version de Cognos. De plus, Qlik Cloud Analytics propose un nouveau type de licence basé sur le temps de connexion, qui se révèle totalement adapté à ce que Dilisco souhaite faire : offrir à ses clients un accès aux applications dédiées à leurs besoins d'analyse des données.

## Une meilleure collaboration autour des mêmes données

La place de Dilisco au cœur de la chaîne du livre lui permet de gérer des informations très utiles pour connaître l'état du marché, les titres plébiscités par le public et l'évolution des segments de clientèle. Les commerciaux sur le terrain partagent ces données avec les libraires pour que ceux-ci puissent prendre les bonnes décisions, en approvisionnant les ouvrages qui ont le plus de chance de plaire à leurs clients. Ce partage d'informations est également très important auprès des éditeurs pour lesquels Dilisco assure la distribution, et qui disposent, eux, de services financiers, commerciaux et de contrôle de gestion très friands de ces données.

A partir des mêmes sources de données, Dilisco a donc créé 3 applications avec Qlik : une pour ses clients éditeurs de livres, une pour ses équipes siège et une pour les commerciaux sur le terrain. Elles partagent de nombreux indicateurs de performance, mais peuvent accéder à des périmètres personnalisés, et à certains KPIs créés pour répondre à leurs propres besoins. En offrant à ses clients un accès aux analyses de Qlik Cloud Analytics, Dilisco se démarque de ses concurrents grâce à la transparence et à la profondeur des analyses permises par les applications. De plus, l'entreprise gagne du temps en évitant de devoir répondre aux questions que les clients leur posaient auparavant.

En interne, les applications Qlik sont utilisées aussi bien au siège, par la direction commerciale, que sur le terrain, puisque les commerciaux ont accès aux données de vente, et peuvent effectuer des benchmarks, pour mieux challenger leurs clients et leur proposer l'offre la plus adaptée à leurs besoins.





## Un système vertueux qui enrichit la relation commerciale et améliore les prévisions

Grâce à cette application de partage de données et d'analyses, les clients éditeurs ont accès en temps réel à toute l'information utile. Ils n'ont plus à se diriger vers leur interlocuteur commercial pour obtenir cette information, et les échanges sont maintenant axés sur des prises de décision. La puissance de calcul de Qlik permet en effet d'obtenir un niveau de détail fin, à la journée de facturation.

Dilisco peut également gagner en efficacité commerciale grâce à une meilleure exploitation des données. En agrégeant les données internes et externes et en analysant finement les ventes, il est possible d'anticiper les flux et de mieux gérer les stocks de livres.

« Les analyses nous permettent de mettre le bon livre au bon endroit, pour optimiser les ventes en magasin et éviter les retours, explique Marie Ribet. Cette sobriété sur les flux physiques est importante également pour gagner en performance au niveau RSE. »

## Une solution évolutive qui donne plus d'autonomie

Après ces premiers mois d'utilisation, Marie Ribet dresse un bilan très positif de son projet. « Qlik est un outil moderne, ergonomique et puissant, qui nous laisse de l'autonomie pour intégrer les besoins des métiers, » constate-t-elle.

Dilisco est également très satisfait de l'accompagnement de DIMO sur le projet, que ce soit au moment de la validation des besoins, lors de la réalisation des maquettes, et pour le transfert de compétences. Les métiers se sont approprié le projet rapidement et ont fait très peu appel au service informatique.

« Les consultants de DIMO ont su nous challenger dès l'étape du cahier des charges et leur expertise nous a permis de devenir rapidement autonomes. »

Le chef de projet de l'activité diffusion chez Dilisco est monté rapidement en compétences et peut prendre en charge une grande partie des adaptations des applications, en s'appuyant si besoin sur l'accompagnement de la TMA de DIMO. Autre avantage pour créer de nouvelles analyses : il est possible d'intégrer de nouvelles sources de données rapidement dans Qlik, sans faire appel à la DSI ni se connecter au datawarehouse. Pour Marie Ribet : « C'est très utile pour créer de nouvelles segmentations ou intégrer des tables de correspondance, par exemple. »

## Des clients convaincus et de nouveaux projets en perspective

Du côté des clients de Dilisco, les retours sur l'utilisation des applications qui leur sont dédiées sont enthousiastes. Ils apprécient la facilité d'utilisation et la clarté des visualisations et certains remercient d'ailleurs leur partenaire fournisseur de « leur mettre ce magnifique outil à disposition » ! Un pari gagné, donc, pour Dilisco qui souhaitait convaincre ses clients de l'intérêt de l'exploitation des données pour une prise de décision efficace.

Pour les prochains mois, Dilisco prévoit d'intégrer de nouvelles données pour enrichir les tableaux de bord (datasharing des enseignes, données de caisses Gfk, etc.), et souhaite créer de nouvelles applications métiers ad-hoc, notamment pour l'automatisation des business reviews des éditeurs et des enseignes.

Découvrez-en plus sur  
**Qlik Cloud Analytics**

En Savoir Plus

« Grâce à Qlik, nous envoyons un signal fort à nos clients en leur partageant des données utiles de manière simple et attractive. Pour eux, c'est une véritable révolution. »

Marie RIBET, Directrice Etudes et Développement des Ventes, Dilisco



### À propos de Qlik

Qlik transforme les données issues d'environnements complexes en insights exploitables. Notre portefeuille, riche de capacités de qualité de données et d'IA/ML avancées, contient des solutions d'intégration et de gouvernance supportant diverses sources. Nos analyses intuitives, en temps réel révèlent des modèles cachés, permettant aux équipes de relever des défis et saisir de nouvelles opportunités.

[qlik.com](https://www.qlik.com)



### À propos de DIMO Data Performance

Depuis plus de 20 ans, DIMO Data Performance – filiale du groupe DIMO Software – accompagne ses clients dans la réflexion et la réalisation de projet Business Intelligence et de gestion de données avec une maîtrise et expertise reconnue sur les solutions Qlik.

<https://www.dimo-analytics.fr/>