

CAS CLIENT

FIC optimise le pilotage de ses actions commerciales avec l'aide d'Ellisphère

RETOUR SUR UNE COLLABORATION RÉUSSIE EN DATA ET BUSINESS INTELLIGENCE



Le groupe FIC : un acteur majeur du négoce de matériel pour le bâtiment

Le groupe FIC est une référence économique régionale depuis plus de 40 ans dans la distribution de produits de 2nd œuvre pour le bâtiment, comme la plomberie, les systèmes thermiques, la métallurgie, ou encore le carrelage...

En quelques chiffres



28 agences dans les régions PACA et Languedoc-Roussillon



150 millions d'euros de chiffre d'affaires annuel



500 salariés dont 35 commerciaux

Depuis de nombreuses années, Ellisphere accompagne le groupe FIC :

- dans le cadre de la **gestion de ses risques financiers** ;
- pour une **veille sur la création de nouvelles entreprises** dans des secteurs d'activités stratégiques pour son développement commercial.

FIC est donc bien au fait des offres de Risk Management et de Data Marketing d'Ellisphere, et c'est vers ces derniers que le groupe se tourne pour réaliser son **outil de Business Intelligence**.

Découvrez comment Ellisphere a aidé FIC à **mieux positionner son réseau commercial** auprès d'entreprises à fort potentiel.

1 Le défi : cartographier les prospects solvables de FIC

FIC souhaite mettre en place une cartographie de ses clients et prospects situés dans sa zone de chalandise. Celle-ci doit servir à identifier les **entreprises solvables** à prospecter et mieux orienter l'activité des équipes commerciales.

L'entreprise met l'accent sur une présentation visuelle et intuitive des données. Pour soutenir les commerciaux sur le terrain, la cartographie doit être dotée de **3 fonctionnalités** clés :

- une présentation des prospects potentiels sous forme de **carte interactive** ;
- une vue de l'**évolution du portefeuille** de clients dans le temps ;
- des **outils de segmentation avancés** (par région, solvabilité, code APE, taille des entreprises ou localisation géographique).

Ludique et aisé à prendre en main, la solution développée doit permettre une analyse approfondie, plus facile et plus visuelle des données. L'objectif : offrir aux commerciaux les outils pour construire une stratégie plus fine et améliorer leur efficacité. On parle de **Business Intelligence (BI)**.

Qu'est-ce que la Business Intelligence ?

La BI désigne les processus technologiques de présentation de la data visant à faciliter la prise de décision éclairée (optimisation de campagnes, détection d'opportunités business...). Elle englobe les outils et méthodes de **recupération**, d'**analyse** et de **visualisation** des données internes et externes.

2 Le déroulé du projet : le développement d'une solution sur mesure et évolutive

1



Cadrage du projet via un atelier

Précision des spécificités et des attentes de FIC afin d'établir les périmètres (zone géographique, types de prospects...) et de valider la méthodologie d'Ellisphere.

2



Développement de la solution

Mise en place via l'outil Qlik Sense d'une solution BI incluant l'extraction et le paramétrage d'affichage des données clients, le ciblage des prospects et la cartographie des zones de chalandise.

3



Réalisation d'un POC (Proof of Concept)

En simultanée de l'audit des données confiées, mise en place d'un POC de la solution en situation réelle sur la base d'un échantillon de la base clients de FIC.

4



Nettoyage et enrichissement

Suite au succès du POC, enrichissement des informations initialement fournies (coordonnées géographique, données propriétaires Ellisphere...) et nettoyage des données (données obsolètes, doublons, etc.).

5



Rapprochement avec les bases de données des entreprises

Croisement des informations internes de FIC avec celles fournies par Ellisphere sur la solvabilité des entreprises.

6



Recettage de la solution

Validation de la solution et de son fonctionnement par les équipes commerciales, pour garantir une utilisation fluide et intuitive.

7

Début 2024



Lancement et amélioration continue

Mise en service de la solution et mises à jour régulières selon les retours des utilisateurs et les besoins exprimés.



Ellisphere, acteur de l'amélioration continue

Dans un souci d'adaptation constante aux réalités du terrain, nous nous assurons de faire évoluer la solution tout au long du projet.

- **Dès les premiers tests**, nous ajustons les fonctionnalités selon les retours des commerciaux.
- **Après la mise en service**, nous continuons de collaborer avec eux afin d'affiner les critères de sélection des prospects et des filtres de risque.
- **Dans le temps**, nous accompagnons FIC et assurons un suivi régulier pour vérifier que l'outil continue de répondre à leurs besoins. Les derniers retours des équipes commerciales et les ajustements correspondants ont eu lieu en octobre 2024.

3 Le résultat : des commerciaux plus performants

La cartographie développée fournit aux commerciaux de FIC une vue globale des prospects solvables, mais aussi de leur part de marché par zone géographique et par type de client – et ce, même sans CRM.

”

J'aime bien le montrer autour de moi. Il suffit de trois clics pour prouver à quel point le logiciel est ludique et intéressant. Pour nous, c'est un véritable atout !

Christophe BAILET,
Directeur administratif et financier

Résultat : ils identifient facilement les **zones à conquérir**, se concentrent sur les **prospects les plus qualifiés**, et améliorent leur **taux de pénétration du marché**. Au quotidien, les équipes en retirent **3 bénéfices clés**.



Elles **gagnent du temps** et optimisent leur travail grâce à un accès rapide aux bonnes informations.



Disposant de données fiables pour orienter leurs actions, elles prennent de **meilleures décisions**.



Cette visibilité accrue les rend plus efficaces. Résultat : elles gèrent mieux leur **portefeuille client** !

Que réserve la suite ?

FIC et Ellisphere **collaborent en continu** autour de cet outil. Deux mots d'ordre : **perfectionnement** et **développement**.



Il est prévu d'intégrer des **filtres supplémentaires** pour segmenter encore plus précisément les prospects, et d'**automatiser encore plus** les processus commerciaux pour maximiser leur efficacité.



Des sessions de formation vont être menées auprès de la direction commerciale et de la direction marketing. L'objectif ? **Affiner le profil** des entreprises en croissance qu'il est pertinent d'approcher, pour aider les commerciaux à améliorer leurs actions de prospection auprès de ces dernières.

Business Intelligence : et si vous vous lanciez ?



SUIVEZ

L'ACTUALITÉ D'ELLISPHERE



www.ellisphere.com



@ellisphere



@ellisphere



@_ellisphere_



Découvrez nos publications :

www.ellisphere.com

ellispherē

Pour un monde économique fiable et une croissance durable

www.ellisphere.com

Siège social : Tour Franklin - 100-101 Terrasse Boieldieu - 92042 Paris La Défense Cedex
Adresse postale : 37 rue Sergent Michel Berthet - CS 99063 - 69255 Lyon Cedex 09
S.A.S. au capital de 2 519 229 euros - 482755741 RCS Nanterre