

## PHARMA : SANOFI-AVENTIS BELGIQUE



**sanofi aventis**

L'essentiel c'est la santé

### STATS

BASE DE DONNEES : SQL SERVER

TAILLE : 30 GO

# UTILISATEURS : 200

ENVIRONNEMENT : INTRANET

### APPLICATIONS

ANALYSE DES VENTES

REPORTING

ANALYSES MARKETING ET COMMERCIALES

« NOUS ETIONS A LA RECHERCHE D'UN OUTIL QUI PUISSE CONSOLIDER L'ENSEMBLE DE NOS INFORMATIONS, D'UN OUTIL DEDIE UNIQUEMENT A L'ANALYSE. GRACE A MICROSTRATEGY, NOUS DISPOSONS DESORMAIS D'UNE SEULE ET UNIQUE VERSION DE LA VERITE. » JEAN JACQUES HERTSENS, RESPONSABLE SALES INTEGRATION MANAGEMENT SYSTEM ET COORDINATEUR DU SERVICE BUSINESS INTELLIGENCE

#### Numéro 1 en Europe de l'industrie pharmaceutique

Sanofi-aventis est un des leaders mondiaux de l'industrie pharmaceutique et le numéro 1 en Europe. La société se distingue à travers sept domaines thérapeutiques majeurs : cardiovasculaire, thrombose, maladies métaboliques, oncologie, système nerveux central, médecine interne et vaccins.

Aujourd'hui, Sanofi-aventis compte près de 100 000 collaborateurs dans le monde, une force de vente de 35 000 visiteurs médicaux et 17 600 collaborateurs en Recherche & Développement.

Présent dans 100 pays sur les 5 continents, Sanofi-aventis consolide un chiffre d'affaire de 28,3 milliards d'euros et un budget en Recherche & Développement de plus de 4,4 milliards d'euros, atteignant ainsi une part de marché mondiale de 5.3%.

#### Le challenge

En 2002, Sanofi-aventis Belgique a décidé d'opter pour un véritable outil d'analyse fonctionnel. Cet outil, destiné à l'ensemble des services de la filiale (aux forces de vente, au

service Marketing, aux districts managers, aux responsables de la filiale), avait pour but d'améliorer la performance des activités au travers d'une analyse plus fine des données et d'un reporting plus efficace.

« Faciliter et développer la démarche d'analyse pour soutenir la prise de décisions en conformité avec la stratégie, tel était l'enjeu que nous nous étions fixés » déclare Jean Jacques Hertsens. En parallèle des outils SAP et ETMS déjà existants (l'ETMS est un outil spécifique dédié au call reporting), la plate-forme MicroStrategy devait satisfaire aux objectifs de consolidation des données commerciales destinées aux commerciaux ainsi qu'aux besoins de récupération des informations de la concurrence en vue de suivre les évolutions du marché par le service Marketing.

En récoltant le maximum d'informations dès le premier niveau hiérarchique, Sanofi-aventis Belgique met à disposition des données consistantes et cohérentes définies dans un modèle unique et central.

L'outil décisionnel a permis de définir les bons KPI (Key Performance Indicators) pour le suivi des ventes notamment, tant au niveau régional que national. Au final l'objectif visé était de disposer d'une information stratégique au cœur du métier de Sanofi-aventis Belgique.

Avec MicroStrategy, Sanofi-aventis Belgique dispose d'un système solide complètement dédié à l'analyse.

### Pourquoi MicroStrategy ?

Après avoir fait une étude approfondie des offres du marché du décisionnel, Sanofi-aventis Belgique a suivi le choix groupe, MicroStrategy. MicroStrategy a été perçue comme étant la solution de Business Intelligence la plus adaptée à ses exigences: pouvoir créer rapidement des mesures complexes dimensionnelles, avoir un accès dynamique via le web interactif, avoir une navigation intuitive, pouvoir effectuer des requêtes sans limites dans le datawarehouse (drill anywhere) et disposer d'une architecture technique évolutive.

### L'architecture décisionnelle

Le projet SIMS (Sales Integration Management System), destiné à la filiale belge, a débuté au second semestre 2002, avec des contraintes techniques importées (incluant des mesures complexes, une gestion des données externes et un modèle multidimensionnel à prendre en compte). La mise en œuvre de l'application entre la phase d'achat et la livraison a duré environ 3 mois. Son utilisation est interne à l'entreprise. Deux niveaux d'utilisateurs finaux ont été définis dont une majorité pour de la consultation unique et une autre partie disposant de droits de création de filtres et de rapports

pour du requêtage Ad hoc. Par ailleurs, les utilisateurs reçoivent une formation annuelle afin de suivre les évolutions de la plate-forme.

Grâce à Narrowcast Server, les rapports peuvent être délivrés et envoyés quotidiennement dans les boîtes emails des utilisateurs.

En déployant la plate-forme standard MicroStrategy, Sanofi-aventis Belgique a pu développer rapidement les applications suivantes:

- Reporting sur les données quotidiennes de ventes (le suivi de la performance de la filiale, le suivi des ventes hospitalières...)
- Analyse de la performance (performance face à la concurrence, analyse des données du marché, impact des investissements par région et sous région, calculs de ROI)
- Analyse cartographique

Plus de 1000 requêtes sont réalisées par jour via MicroStrategy Web. Les utilisateurs ont la possibilité d'utiliser toutes les fonctions d'analyses et de présentations disponibles dans web comme le pivot, l'export vers excel et en PDF, la modification du design et des filtres, la création de graphiques...). Le projet compte entre 250 000 et 300 000 requêtes annuelles, dont environ 25 000 requêtes mensuelles. En outre, la plate-forme permet de garder et consulter un historique plus ancien alors qu'auparavant.

### Bénéfices et orientation future

Sanofi-aventis Belgique a mis en œuvre une nouvelle approche de la gestion des informations. L'intégration de multiples sources avec une seule version finale de la vérité permet la distinction d'un unique outil pour l'ensemble de l'information stratégique et des calculs de

KPI (Key Performance Indicators) en temps réels.

« Des hiérarchies, des mesures complexes, la sécurité et le droit d'accès, la technologie utilisée (Intelligence Server et Web Server), la simplicité d'utilisation de l'interface web, la puissance de l'outil, ainsi que le Drill Anywhere, sont tous autant de points forts de MicroStrategy » déclare Jean Jacques Hertsens.

Aujourd'hui, la Business Intelligence est devenu indispensable au sein de la filiale. Afin d'amplifier la simplicité d'utilisation de l'outil MicroStrategy, des projets de déploiement de tableaux de bord dynamiques sont à l'étude.