

---

## Le groupe SMA s'appuie sur MicroStrategy pour analyser ses datas et piloter ses activités commerciales

---

*L'approche très industrielle et sécurisée de la démarche projet de Microstrategy a été très appréciée des équipes de la DSI tout comme la rapidité de mise en œuvre de la solution et les bénéfices réels. Productivité, temps réel et vision prédictive, un trio gagnant pour les équipes SMA après plusieurs mois d'utilisation.*

Le groupe SMA, assureur de référence des métiers du bâtiment et des travaux publics et assureur des risques d'entreprise, fait le choix MicroStrategy® (Nasdaq : MSTR), leader mondial des plateformes d'analyses décisionnelles, pour piloter ses activités commerciales via une analyse fine et pointue de ses données.

SMA répond aux besoins en assurance de personnes (assurance vie, épargne, retraite, prévoyance, santé, risques sociaux), de responsabilité (construction, responsabilité civile ou professionnelle) et de biens (automobile, engins, habitation, locaux).. Le groupe a réalisé 2,5 M€ de chiffres d'affaires en 2014 et emploie 3300 personnes en Europe. Au sein du groupe, SMA BTP est l'entité spécialiste de l'assurance de biens et de responsabilités de l'assurance construction.

De par son historique de croissance naturelle, le groupe SMA a toujours disposé de données de qualité. Il lui manquait simplement les bons outils pour en tirer pleinement parti. L'objectif était de bénéficier d'une solution unique, intuitive, s'interfaçant aisément dans le SI, accessible également en situation de mobilité et ce quel que soit l'environnement technologique. Après avoir réalisé une phase de PoC (Proof of Concept) avec trois sociétés différentes en 2012, la solution Microstrategy va rapidement s'imposer sur les autres concurrents, grâce à ses nombreux atouts. « Elle était, par ailleurs, la seule à supporter la mobilité de manière native » commente Olivier Oslizlo, directeur des systèmes d'information du groupe SMA et membre du Comité Exécutif. « Parce que le développement de l'entreprise ne repose pas sur une croissance externe, nos données ne sont pas le fruit de fusions et de compilations de bases issues de multiples SI. Notre qualité de données a toujours été exceptionnelle, nos datawares corrects mais nous cherchions à améliorer les capacités de restitution de l'information, » ajoute Olivier Oslizlo.

Un projet pilote est dès lors lancé et mis en production dans des délais très courts. Axé sur le développement commercial, il a permis de mettre en place des tableaux de bord permettant une visualisation à 360° des informations et des portefeuilles clients. L'entreprise, grâce à la puissance de la plateforme MicroStrategy, a ainsi pu capitaliser sur la connaissance pour ses collaborateurs. Ils peuvent désormais accéder en temps réel à des données de qualité et autour d'un référentiel unique pour travailler avec une approche prédictive. Les équipes construisent aisément et rapidement les plans d'actions et surtout, pourront à terme, utiliser les mêmes outils sur tous type de terminaux mobiles. L'approche très industrielle et sécurisée de la démarche projet a été très appréciée des équipes de la DSI tout comme la rapidité de mise en œuvre de la solution puisqu'il s'est écoulé à peine 3 mois entre la genèse du projet et la mise en exploitation.

A ce jour, près de 400 collaborateurs utilisent quotidiennement la solution Microstrategy qui a su remporter très rapidement l'adhésion de ses utilisateurs, même si l'utilisation du nouvel outil a révolutionné les habitudes de l'entreprise. « Nous sommes passés d'une culture de l'indicateur Excel à la celle de la BI, ce qui été une révolution culturelle pour les équipes », se souvient Olivier Oslizlo. « L'approche « drill down » de la BI, qui permet de partir d'une synthèse pour accéder au détail, ainsi que la qualité de la restitution de données nous a permis de gagner en productivité et de mieux anticiper des situations que nous mettions précédemment 6 mois à constater. » L'entreprise, grâce à cette vision prédictive, peut ainsi travailler sur la génération de plans d'actions correctifs et produire en temps réel ses indicateurs, une situation inédite puisque qu'avant le déploiement de la solution Microstrategy, les indicateurs étaient générés manuellement. Le risque d'erreurs a été considérablement réduit tout comme le temps passé à produire ces indicateurs. Du temps qui peut ainsi être consacré à l'analyse et à l'anticipation.

La prochaine étape du déploiement de la solution est la mise en œuvre de la solution sur des terminaux mobiles. « Les tests sur l'Ipad ont déjà commencé et nous sommes confiants car Microstrategy intègre en natif les problématiques de mobilité », nous confie Olivier Oslizlo. « En outre, nos utilisateurs actuels étant très satisfaits de la solution, nous souhaitons élargir l'utilisation de Microstrategy à l'ensemble des sujets de restitution. »

Fort du succès de ces premiers développements, les équipes informatiques travaillent à l'élargissement progressif de l'utilisation de MicroStrategy dans les autres départements où la restitution fiable des données devient indispensable. La prochaine étape concernera le SIRH où le volume de données ne cesse de croître et où l'évolution des réglementations nécessite un traitement et

une analyse des informations pointus, même si le fil conducteur est de généraliser dans le futur, l'utilisation de MicroStrategy dans tous les domaines nécessitant une restitution fine des données. « *Non seulement les contraintes réglementaires nous poussent à industrialiser la gestion des données RH autour d'une base unique, mais nous avons aussi à cœur d'encourager l'utilisation des meilleures technologies au sein de l'entreprise,* » ajoute Olivier Oslizlo avant de conclure : « *j n'ai reçu que des éloges de la part des collaborateurs sur l'utilisation de MicroStrategy et je recommande vivement cette solution..* »

Les équipes projets de MicroStrategy se félicitent de cette réalisation qui pour elles, est un cas d'école de par sa rapidité de mise en œuvre. En effet, le transfert de compétences a été rapide, efficace et très rapidement les équipes de la Direction des Systèmes d'Information du groupe SMA ont pu agir en complète autonomie. « *Chez MicroStrategy, nous avons suivi de près tous les développements et nous sommes particulièrement fiers d'avoir pu former rapidement leurs équipes à notre solution. La rapidité de prise en main a été remarquable, démontrant ainsi que nous avons une offre solide qui s'adapte à tous les secteurs d'activités et des consultants à forte valeur ajoutée capables d'assurer un transfert total de compétences dans des délais très courts.* » conclut Jean-Pascal ANCELIN, vice président Europe du Nord chez MicroStrategy.

### **À propos de MicroStrategy Incorporated**

Fondée en 1989, MicroStrategy (Nasdaq : MSTR) est le leader mondial des plateformes logicielles d'entreprise. La mission de la société est de fournir des plateformes d'analyse, de mobilité et de sécurité d'entreprise flexibles, puissantes, évolutives et conviviales. Pour en savoir plus, consultez le site de [MicroStrategy](http://www.MicroStrategy.fr) ou suivez la société sur [Facebook](https://www.facebook.com/microstrategy) et [Twitter](https://twitter.com/microstrategy).

MicroStrategy, MicroStrategy Analytics Platform, MicroStrategy Mobile, MicroStrategy Usher et MicroStrategy 9s sont des marques commerciales ou déposées de MicroStrategy Incorporated aux États-Unis et dans d'autres pays. Les autres noms de produits et de sociétés cités sont des marques déposées de leurs propriétaires respectifs.

### **Contact presse :**

Véronique PIGOT - Agence Kani RP pour MicroStrategy - Tél. : 33 (1) 49 52 60 64 – Email : [microstrategy@kanirp.com](mailto:microstrategy@kanirp.com)

Retrouvez toutes les actus de MicroStrategy sur [www.MicroStrategy.fr](http://www.MicroStrategy.fr) et sur <http://www.kanirp.com/2659/MicroStrategy>