

## Analysys Mason

### Aperçu

#### ■ Secteur :

- Conseil en stratégie aux secteurs des technologies de l'information, des télécoms et des médias

#### ■ Zone géographique :

- Monde entier

#### ■ Les besoins :

- Consolidation et analyse de données multidimensionnelles.
- Planification et prévision.
- Agilité de reporting.
- Restitution en temps réel des résultats de simulation.

#### ■ Solution :

- IBM Cognos TM1

#### ■ Bénéfices :

- Conseils plus pertinents reposant sur une vision détaillée du chiffre d'affaires et de la marge.
- Planification de scénarios pour choisir sans se tromper les tarifs futurs les plus attractifs pour l'utilisateur. et les plus rentables pour l'opérateur.
- Analyse rapide du comportement des clients qui permet de proposer de nouveaux tarifs attractifs et de fidéliser la clientèle.
- Interface intuitive basée sur des feuilles de calcul qui garantit une adoption rapide par les clients.



Le cabinet Analysys Mason propose des prestations de conseil en stratégie, de support opérationnel et technique et d'analyse du marché aux secteurs des télécommunications, des technologies de l'information et des médias. Bien implanté à l'international, il assiste des sociétés privées et des organismes publics de premier plan dans plus de 80 pays.

Le cabinet conseille ses clients opérateurs de téléphonie mobile soucieux d'attirer et de fidéliser une clientèle sur un marché extrêmement concurrentiel. AnalysysMason n'a pas son pareil pour créer des modèles analytiques complexes répondant très

précisément aux besoins spécifiques de chaque client. Dans ce contexte, son modèle d'optimisation des tarifs PriceManager poursuit deux objectifs. Tout d'abord, il aide les clients à analyser un énorme volume de données complexes pour qu'ils puissent comprendre tous les aspects de l'activité téléphone et texte constatée sur le réseau, des tendances globales jusqu'aux besoins de chaque usager. Ensuite, il leur donne l'assurance de pouvoir prendre des décisions avisées quant aux nouveaux tarifs qui seraient à la fois plébiscités par les usagers et rentables pour l'entreprise.

PriceManager s'appuie sur la solution analytique IBM Cognos TM1 qui propose des fonctionnalités analytiques beaucoup plus robustes que les feuilles de calcul utilisées habituellement. La fonction de planification de scénarios permet aux clients de tester facilement chaque combinaison de tarifs possible, pour avoir l'assurance de proposer des offres de téléphonie mobile qui maximisent le profit de leur entreprise et la satisfaction des usagers. Le support analytique et décisionnel amélioré proposé par Analysys Mason a permis à un de ses clients opérateur de téléphonie mobile d'augmenter son chiffre d'affaires de 10 millions de dollars sur une période de trois semaines.

#### **Les besoins**

Le cabinet Analysys Mason propose son expertise en matière de conseil aux équipes de management des opérateurs de réseaux mobiles du monde entier. Il aide les opérateurs à proposer à leur clientèle les tarifs de téléphonie mobile les plus compétitifs mais pas au détriment de leurs objectifs de rentabilité, ce qui constitue un atout stratégique sur ce marché à la fois saturé et extrêmement concurrentiel. « Il ne s'agit pas juste de proposer trois options tarifaires en espérant que les clients les apprécieront », commente David Eurin, Senior manager d'Analysys Mason. « La pression s'accroît de plus en plus sur les opérateurs mobiles pour qu'ils proposent un large éventail d'offres à bas prix. Dans le même temps, les tarifs doivent permettre à l'entreprise de réaliser ses objectifs de performance. »

Analyser le nombre d'appels de longue et de courte durées passés à certaines heures du jour, certains jours de la semaine ou à certains moments de l'année se révèle très compliqué et engendre un énorme volume de données à traiter. « Chaque opérateur a ses spécificités, une clientèle et des objectifs de performance différents, et il n'existe pas de modèle unique », poursuit David Eurin. « Nous devons faire en sorte que les modèles d'analyse que nous créons soient adaptés à chaque client. »

De nombreux modèles existants s'appuient sur des feuilles de calcul. Mais à mesure que le volume de données augmente, et alors que les clients exigent un plus large choix de tarifs, il devient de plus en plus difficile d'adapter ces feuilles aux besoins des clients. « Les modèles basés sur des feuilles de calcul touchaient donc leurs limites. Les opérateurs mobiles voulaient agir rapidement en réponse aux initiatives de la concurrence ou à de nouvelles opportunités du marché et le temps passé à modifier les modèles étaient trop important pour rester agile », poursuit David Eurin. De toute évidence, il fallait trouver une plate-forme plus robuste.

#### **La stratégie adoptée**

Après avoir étudié plusieurs solutions, Analysys Mason a choisi de baser son modèle d'optimisation de tarifs PriceManager sur IBM Cognos TM1, une plate-forme qui permet à la fois de

*« Grâce à IBM Cognos TMI, nos clients peuvent tester en temps réel et facilement l'impact potentiel de structures de tarif différentes sur leur performance. Ils disposent d'une agilité sans précédent pour les faire évoluer rapidement. Et nous sommes assurés de pouvoir continuer à offrir des services de conseil de tout premier ordre, garantir un niveau élevé de satisfaction des clients et développer une source de revenus essentielle à notre activité. »*

*David Eurin,  
Senior manager,  
Analysys Mason*

consolider, de consulter et de modifier en temps réel d'énormes volumes de données multidimensionnelles et de les restituer aussi rapidement.

IBM Cognos TM1 se distinguait des produits concurrents avec son interface de type feuille de calcul. Un impératif pour permettre à nos clients habitués à travailler avec des tableurs. Nous voulions que PriceManager soit aussi facile à manipuler que possible pour séduire rapidement un maximum d'utilisateurs », poursuit David Eurin. « IBM Cognos TM1 combine un environnement graphique intuitif qui rappelle les feuilles de calcul et des fonctionnalités d'analyse et de planification robustes et flexibles. Nous disposons de la puissance supplémentaire nécessaire aux traitements tout en bénéficiant de l'interface conviviale des feuilles de calcul. »

### **Les bénéfices obtenus**

Les modèles d'optimisation de tarifs comme PriceManager basé sur IBM Cognos TM1 nous permettent de proposer de meilleurs services de conseil à nos clients. « Avec la plateforme IBM Cognos TM1, nous sommes encore plus performants pour aider les opérateurs de téléphonie mobile à mettre en place les tarifs les plus attractifs, à proposer une qualité de service hors pair et à fidéliser un maximum de clients, le tout en atteignant leurs objectifs de rentabilité », reprend David Eurin.

Ainsi, Analysys Mason a aidé un opérateur de téléphonie mobile d'Afrique du Nord à gagner en performance dans deux domaines précis. D'abord, en combinant PriceManager et IBM Cognos TM1, Analysys Mason a pu consolider toutes les informations relatives à la répartition des appels, en comparant leur durée à différents moments de la journée. La solution a permis de mieux comprendre le chiffre d'affaires et les marges par tarif, et les avantages de chaque offre pour l'entreprise et le client. Ensuite, le client a utilisé le modèle d'optimisation des tarifs pour concevoir de nouvelles promotions et de nouveaux tarifs. « Depuis qu'il travaille avec nous et avec le modèle PriceManager optimisé par IBM Cognos, ce client analyse plus aisément les tendances et la performance de ses tarifs, et prend de meilleures décisions stratégiques. Les nouveaux tarifs qu'il a pu mettre en place avec PriceManager lui ont permis de réaliser 10 millions de dollars de profits de plus que prévu », commente David Eurin.

Grâce aux outils d'analyse rapide de la solution, les clients d'Analysys Mason peuvent tester facilement l'impact potentiel de structures de tarif différentes sur leur performance, en prenant chaque structure séparément ou en les combinant les unes aux autres. « Les tests de l'impact potentiel de nouveaux tarifs sur la performance future sont terriblement complexes », explique

David Eurin. « Sans PriceManager avec IBM Cognos TM1, il fallait plusieurs jours aux clients pour les réaliser. Aujourd'hui, quelques minutes suffisent. » IBM Cognos TM1 facilite aussi beaucoup la tâche d'Analysys Mason en matière de suivi de projets.

« Le secteur de la téléphonie mobile évolue en permanence. Beaucoup de clients demandent régulièrement des mises à jour du modèle PriceManager. Il était impossible d'améliorer les modèles basés sur des feuilles de calcul, et nos consultants devaient repartir de zéro à chaque nouvelle demande ». IBM Cognos TM1 fournit une base beaucoup plus souple. Désormais, Analysys Mason peut renforcer le modèle PriceManager d'origine, améliorer ses fonctions ou en ajouter de nouvelles sans tout reprendre depuis le début. « Le modèle d'optimisation de tarifs PriceManager nous permet de proposer aux opérateurs mobiles un service essentiel qui nous démarque de la concurrence. Basé sur IBM Cognos TM1, il garantit une efficacité optimale lors des phases d'analyse et de planification. Grâce à cette technologie, nous pouvons continuer à offrir des services de conseil de premier plan, garantir un niveau élevé de satisfaction des clients et développer une source de revenus essentielle à notre activité », conclut David Eurin.

## A propos d'IBM Cognos

Les solutions de Business Intelligence (BI) et de pilotage de la performance IBM Cognos aident les entreprises à mesurer, comprendre et anticiper leur performance financière et opérationnelle. Alliant technologies, applications analytiques, meilleures pratiques et un large réseau de partenaires, les solutions IBM Cognos offre un système de pilotage de la performance à la fois complet, ouvert et personnalisable. Plus de 23 000 clients dans plus de 135 pays ont choisi les solutions IBM Cognos.

Pour de plus amples informations :  
[www.ibm.com/cognos/fr](http://www.ibm.com/cognos/fr)

## Nous contacter

Un représentant IBM Cognos vous appellera sous deux jours ouvrés pour répondre à votre question ou vous proposer une solution en réponse à votre demande : [www.ibm.com/cognos/fr](http://www.ibm.com/cognos/fr)



IBM France  
Tour Descartes - La Défense 5  
2, avenue Gambetta  
F - 92400 Courbevoie  
[www.ibm.com/fr](http://www.ibm.com/fr)

IBM, le logo IBM, IBM.com sont des marques d'International Business Machines Corporation et sont déposées aux Etats-Unis et/ou dans de nombreux pays. La liste actualisée de toutes les marques d'IBM est disponible sur la page Web [www.ibm.com/legal/copytrade.shtml](http://www.ibm.com/legal/copytrade.shtml). © 2009 IBM Corporation. Tous droits réservés.

Les autres noms utilisés pour désigner des sociétés, des produits ou des services sont des marques ayant leur titulaire respectif.

Cette publication est fournie à titre d'information uniquement. Ces informations peuvent faire l'objet de modifications sans avis préalable. Pour obtenir les informations les plus récentes sur les produits et les services IBM, veuillez contacter votre revendeur ou votre ingénieur commercial IBM.

Les photographies de cette publication peuvent, le cas échéant, représenter des maquettes.

© Copyright IBM Corporation 2009

Tous droits réservés.