

# Présentation de nos services

31.05.2018

**PENTAHO DAY**



# Présentation de mon activité

## **Philippe COHEN**

- Freelance depuis 10 ans
- Développement d'activité principalement autour des solutions Open Source
- Expert de justice IT près la Cour d'Appel Aix en Provence

# Sommaire

1. Contexte et besoin client
2. Facilité de mise en place
3. Fonctionnalités
4. Limitations rencontrées

# 1. Contexte et besoin client

# Contexte et besoin client

- Certaines entreprises n'ont pas conscience des solutions du marché
- Durant plusieurs de mes interventions chez des clients (uniquement dans le privé), certaines de ces entreprises n'avaient pas connaissance de ce qu'était un ETL et un outil de BI.
- Les échanges avec les « key users » et la direction ont permis de mettre en évidence des besoins pouvant être couverts par la Suite Pentaho

# Facteurs clés pour convaincre les clients

- Réalisation d'un POC (Proof Of Concept) permettant de valider les fonctionnalités décrites et mise en avant
- Aucun investissement d'achat logiciel pour la mise en place
- Compétence dans l'équipe IT pour mettre en place la solution proposée
- Facilité de mise en œuvre
- Facilité d'extraction et de manipulation des données
- Facilité de restitution et de mise en forme des données

## 2. Facilité de mise en place

# Facilité de mise en place

1. Mise à disposition d'une machine physique ou virtuelle
2. Environnement sous Linux ou Windows
3. Installation de Java 
4. Téléchargement et installation de la suite Pentaho



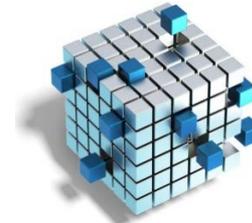
Pentaho  
Server



Pentaho Data  
Integration



Pentaho Report  
Designer



Pentaho  
Workbench

**C\*TOOLS**

CTools

### 3. Fonctionnalités

# Pilotage et automatisation d'envoi de reporting



Définition de la liste des personnes abonnées aux rapports



Fréquence d'envoi des rapports (quotidien, hebdo, mensuel, ...)



Affectation des paramètres dans la génération du rapport

Exemple : Région géographique, Pays, Commercial affecté au client



Choix du format de sortie à envoyer (Excel, PDF, CSV, html)



Personnalisation du mail d'envoi :

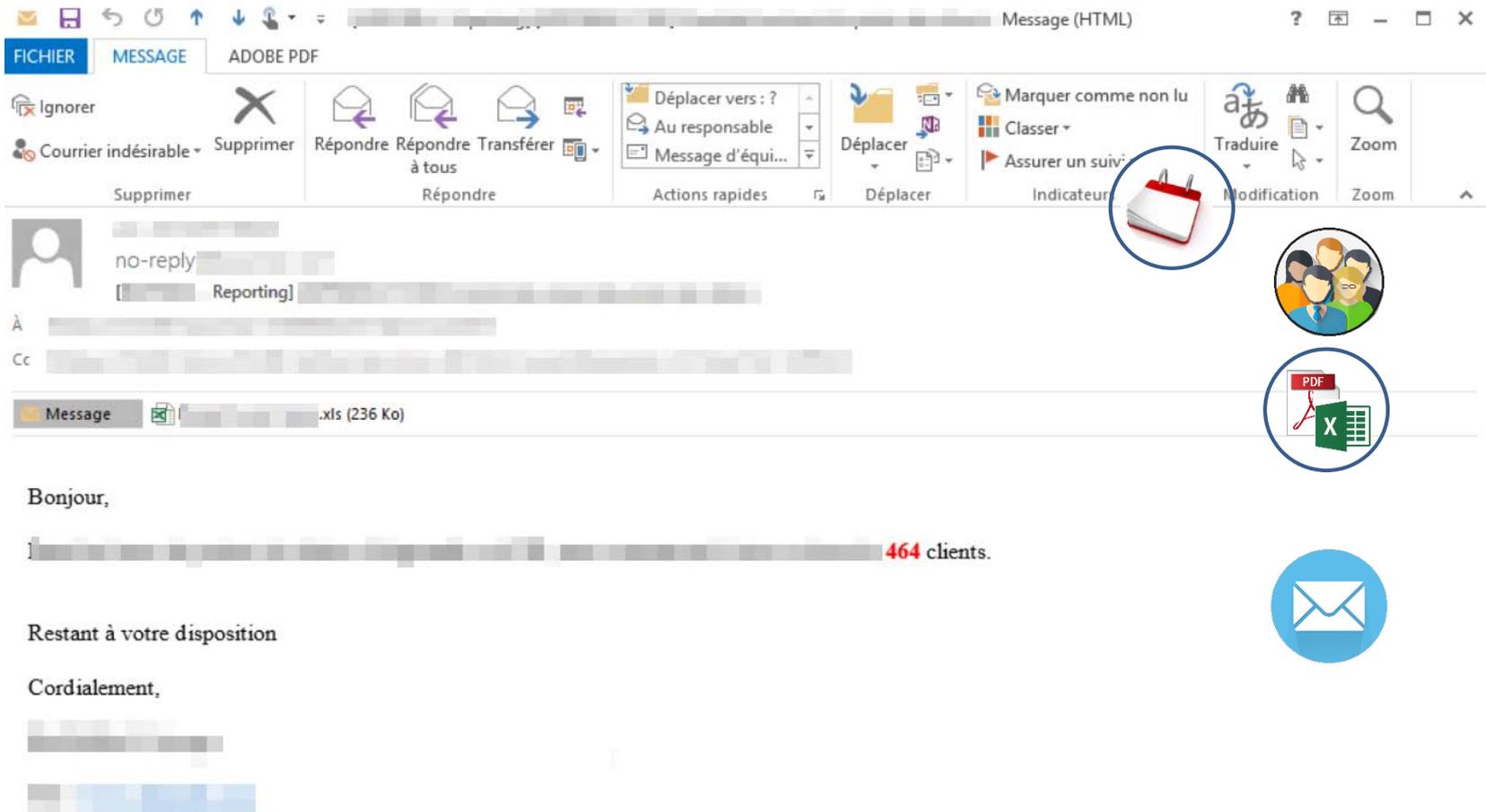
- Objet du mail, Contenu du mail en intégrant des données quantitatives (CA, Volume, ...)



Intelligence de fonctionnement des rapports :

- Pas d'envoi de mail si le contenu du fichier est vide
- Pas d'envoi de mail si un traitement de la nuit a été en erreur (problème base réseau , base de données, ...)

# Exemple de mails automatiques



The screenshot displays an Outlook email window. The title bar indicates it is a "Message (HTML)". The ribbon is set to "MESSAGE" with the "ADOBE PDF" context menu open. The ribbon includes options like "Ignorer", "Courrier indésirable", "Supprimer", "Répondre", "Répondre à tous", "Transférer", "Déplacer", "Marquer comme non lu", "Classer", "Assurer un suivi", "Traduire", and "Zoom".

The email header shows a sender with a profile picture and the name "no-reply [Reporting]". The "À" and "Cc" fields contain redacted email addresses. The attachment list shows a "Message" and an Excel file ".xls (236 Ko)".

The body of the email begins with "Bonjour," followed by a large redacted block of text. The text "464 clients." is visible at the end of the redacted block. Below this, the text "Restant à votre disposition" and "Cordialement," are followed by two more redacted lines of text.

Four callout icons are present on the right side of the interface:

- A red calendar icon circled in blue, positioned over the "Assurer un suivi" button.
- A group of three people icon circled in blue, positioned over the "Zoom" button.
- A PDF document and Excel spreadsheet icon circled in blue, positioned over the "Traduire" button.
- A blue envelope icon circled in blue, positioned at the bottom right of the email content area.

# Exemples de rapports générés

- Etat des ventes agrégées et détaillées par magasin permettant de faire des actions commerciales correspondantes, croisées avec les objectifs
- Etat des ventes par commercial (chaque commercial reçoit son rapport et chaque directeur des ventes reçoit le rapport ses commerciaux)
- Etat du portefeuille des commandes
- Etat des commandes fournisseurs en retard (avec le calcul des frais de pénalités)
- Etat des stocks en magasin pour permettre d'être alerté pour effectuer des réapprovisionnements
- Etat de la fidélisation client par magasin
- ...

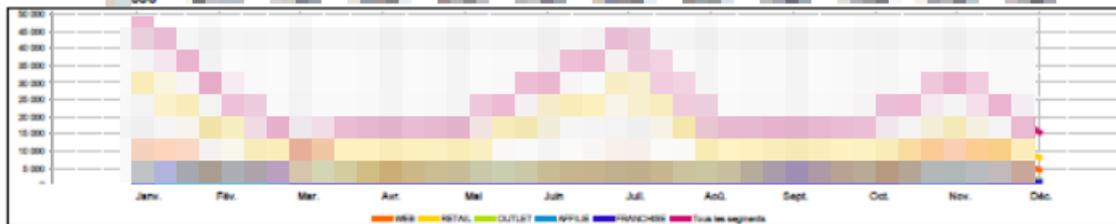
# Exemples de rapports : Recrutement par réseau

## Recrutement par réseau 12 mois glissants

Année n-1	Janv.	Fév.	Mar.	Avr.	Mai	Jun	Jul.	Aoû.	Sept.	Oct.	Nov.	Déc.	TOTAL N-1	Variation 12 mois glissant vs N-1	TOTAL N-2
WEB	310	998	497	852	176	059									
RETAIL	567	982	918	378	398	752									
OUTLET	463	130	673	036	896	003									
AFFILIE	962	160	94	186	156	315									
FRANCHISE	370	120	138	232	887	861									
<b>TOTAL</b>	<b>672</b>														

Année n	Janv.	Fév.	Mar.	Avr.	Mai	Jun	Jul.	Aoû.	Sept.	Oct.	Nov.	Déc.	TOTAL N	Variation 12 mois glissant vs N-1	TOTAL N-1
WEB	524	155	182	388	062	5 348									
RETAIL	562	935	547	908	680	306									
OUTLET	789	585	383	180	712	421									
AFFILIE	298	121	68	157	175	375									
FRANCHISE	817	376	438	610	765	845									
<b>TOTAL</b>	<b>990</b>														



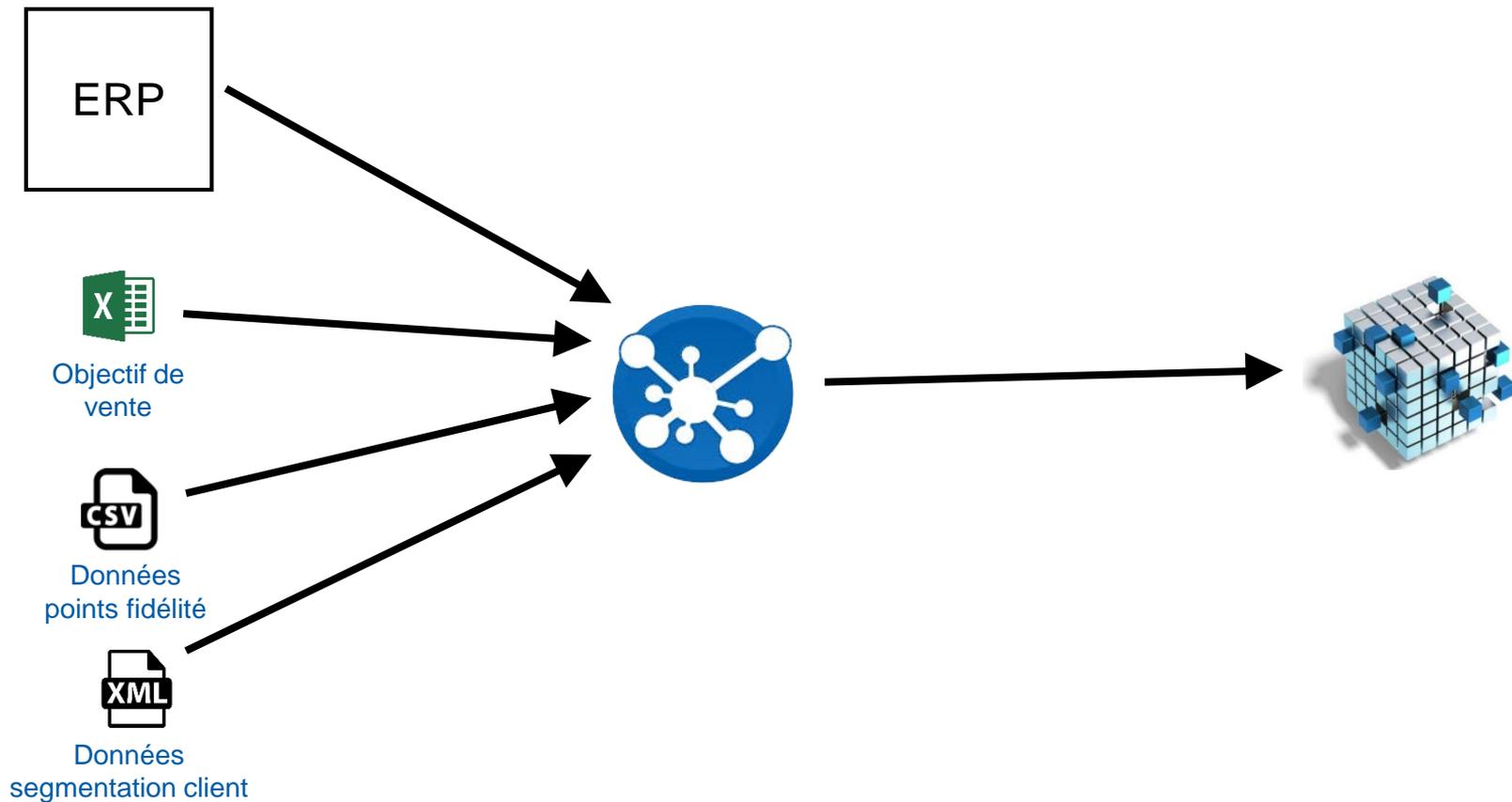
# Exemples de rapports : Taux d'affectation transaction

Taux affectation transaction à un client par point de vente 12 mois glissants

Région	Segment Magasin	Code Magasin	Nom Magasin	Janv.	Fév.	Mar.	Avr.	Mai	Juin	Juill.	Août.	Sept.	Oct.	Nov.	Déc.	TOTAL N	Variation 12 mois glissant vs N-1	TOTAL N-1	
			TOTAL	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	99,9 %	99,8 %	99,7 %	99,7 %	99,9 %	0 %	99,8 %	
	TOTAL		TOTAL	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	99,9 %	99,8 %	99,7 %	99,7 %	99,9 %	0 %	99,8 %	
EST				70,0 %	65,4 %	78,9 %	81,8 %	78,5 %	80,0 %	87,8 %		29,3 %	71,0 %	66,9 %	67,4 %	69,8 %	84,8 %	37,8 %	
EST				90,3 %	89,9 %	90,0 %	89,8 %	90,1 %	90,0 %	79,8 %	73,8 %	88,7 %	90,0 %	87,8 %	86,3 %	87,1 %	76,8 %	1,5 %	85,8 %
EST				95,3 %	93,6 %	89,1 %	88,7 %	92,4 %	90,0 %	86,1 %	73,6 %	79,8 %	84,4 %	77,7 %	82,8 %	87,8 %	-3 %	90,6 %	
EST				93,4 %	89,9 %	95,4 %	90,0 %	87,3 %	90,9 %	99,7 %	98,1 %	87,3 %	94,9 %	84,2 %	83,2 %	94,5 %	14,9 %	82,3 %	
EST				47,8 %	70,4 %	73,5 %	75,8 %	81,5 %	70,2 %	83,6 %	89,5 %	74,9 %	81,8 %	68,7 %	74,8 %	65,8 %	23,6 %	53,1 %	
EST				79,7 %	86,3 %	89,9 %	91,0 %	93,3 %	83,8 %	73,4 %	73,0 %	85,9 %	82,3 %	73,7 %	68,1 %	80,1 %	38,8 %	57,2 %	
EST				82,7 %	84,1 %	79,4 %	83,8 %	83,8 %	82,1 %	77,7 %	87,1 %	80,8 %	83,0 %	81,9 %	84,2 %	90,7 %	10,1 %	73,2 %	
EST				72,9 %	84,8 %	82,7 %	88,3 %	91,9 %	94,0 %	89,8 %	90,4 %	83,4 %	96,2 %	95,9 %	96,9 %	87,8 %	32,4 %	66,3 %	
EST				70,0 %	69,3 %	82,8 %										69,3 %	24,1 %	88,8 %	
EST				83,7 %	78,9 %	77,4 %	82,6 %	84,1 %	83,0 %	88,0 %	81,3 %	81,4 %	78,7 %	72,2 %	87,2 %	76,8 %	14,9 %	66,7 %	
EST				85,4 %	84,2 %	86,1 %	85,7 %	85,8 %	85,0 %	79,4 %	81,3 %	85,4 %	85,7 %	83,6 %	88,2 %	83,9 %	0,3 %	83,7 %	
EST				99,5 %	99,4 %	99,3 %	98,4 %	98,8 %	99,2 %	98,1 %	98,8 %	100,0 %	99,8 %	99,2 %	99,0 %	99,1 %	2 %	97,1 %	
EST				75,8 %	69,7 %	78,8 %	75,8 %	84,2 %	79,1 %	70,9 %	68,7 %	78,2 %	78,9 %	87,4 %	75,8 %	73,9 %	1,7 %	72,7 %	
EST				90,9 %	83,5 %	87,5 %	89,2 %	88,0 %	87,5 %	84,4 %	78,2 %	90,7 %	87,1 %	72,0 %	79,9 %	84,8 %	1 %	84,0 %	
EST				79,9 %	79,9 %	86,8 %	83,2 %	87,3 %	89,8 %	87,1 %	88,7 %	79,9 %	78,8 %	88,1 %	83,4 %	76,1 %	58 %	48,8 %	
EST																			
EST				88,3 %	96,5 %	96,8 %	83,1 %	84,0 %	85,0 %	86,4 %	88,9 %	82,2 %	82,9 %	87,6 %	90,2 %	91,1 %	-5,8 %	96,7 %	
EST				88,0 %	85,8 %	92,7 %	94,6 %	89,3 %	84,8 %	87,1 %	81,9 %	90,1 %	90,1 %	89,0 %	94,5 %	88,3 %	11,1 %	79,5 %	
EST													71,9 %	80,0 %	85,2 %				
EST			TOTAL	80,0 %	82,9 %	86,0 %	85,6 %	88,9 %	86,1 %	78,3 %	77,5 %	82,9 %	85,3 %	79,8 %	81,5 %	81,8 %	17,3 %	69,8 %	
EST				91,1 %	88,5 %	84,1 %	86,1 %	72,2 %	68,7 %	82,0 %	88,2 %	77,8 %	58,8 %	47,7 %	64,8 %	76,9 %	81 %	42,5 %	
EST																	-100 %	8,4 %	
EST				88,4 %	86,0 %	86,3 %	80,2 %	74,8 %	68,5 %	80,4 %	89,8 %	73,0 %	88,1 %	82,0 %	84,5 %	78,1 %	-13,1 %	87,6 %	

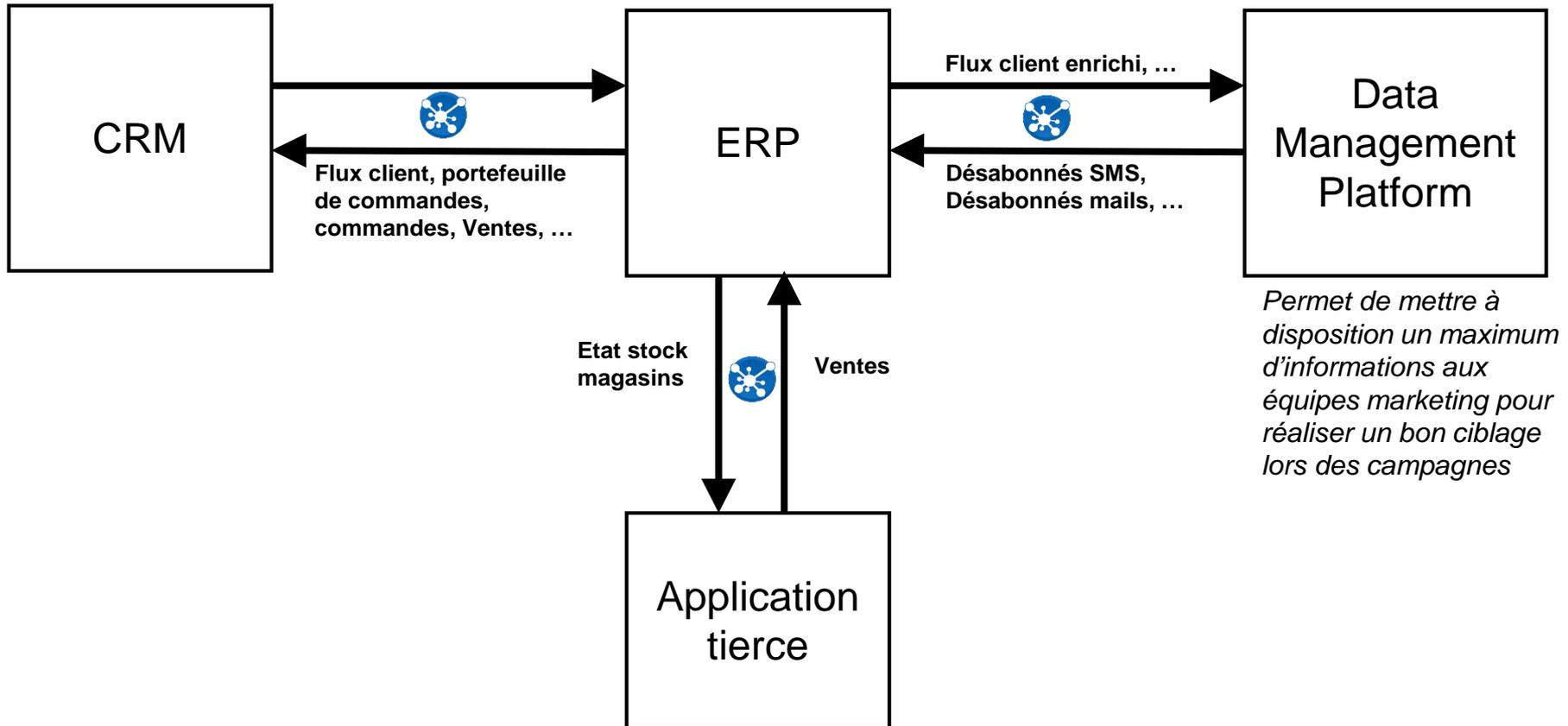
# Mise à disposition d'un Cube

- Construction de cubes
  - Mise en place de dimensions illustrant la saisonnalité de produit



# Echange de flux de données avec des partenaires

- Flux pilotés et gérés via Pentaho Data Integration



*Permet de mettre à disposition un maximum d'informations aux équipes marketing pour réaliser un bon ciblage lors des campagnes*

*Exemple d'application OneStock : permet de mettre en ligne les stocks des magasins en temps réel*

# Mise en place de Dashboard avec CTools

- Création de « dashboards » interactifs et personnalisés avec différents choix de composants :
  - Listes déroulantes
  - Case à cocher
  - Bouton radio
  - Liste déroulante avec cases à cocher
  - Graphiques dynamiques
  - Carte géographique
  - ...

# Illustration d'un dashboard avec CTools

- Création de dashboard avec une vingtaine de filtre interdépendant entre eux (Similaire au fonctionnement de Qlikview) :
  - La mise à jour d'un filtre met à jour la liste des résultats
  - Les valeurs possibles de ce même résultat vont mettre à jour l'ensemble des filtres permettant de pouvoir n'utiliser que des valeurs de filtres pertinents

The screenshot shows a dashboard interface with a menu bar at the top (Fichier, Afficher, Outils, Aide) and a window title 'Ouvert'. The main content area is titled 'Tableau de bord' and contains several filter sections:

- Rion de paiement**: 1 / 22, Société: All, Type d'utilisation: All, Utilisateur: All
- Famille**: All
- Genre**: Tous (\*), AI, AR, BH
- Spéciaux**: Tous (\*), Uniquement, Exclusion (218 268)
- Type Droit**: Tous (\*), Droit d'exécution (DE), Droit de reproduction lié au DE (DR), Droit de reproduction mécanique (PH)
- Rubriques et codes (1 830)**: [Empty input field]
- Titre (929 350)**: [Empty input field]
- Numéro personne**: [Empty input field]
- Destination**: Tous (\*) x

Below the filters, there are buttons for 'Répartition des rôles AD', 'Représentation graphique', 'Exporter les données', and 'Réinitialiser les filtres'.

Summary statistics:

- Montant net : 112 943 163,62 €
- Montant brut : 126 955 551,65 €
- Nombre : 218 268
- Nombre d' : 1 411 451
- Nombre de personnes : 211 892

At the bottom, there is a table with columns: ANNEERIONPAIEM, MONTANT\_NET, MONTANT\_BRUT, NB\_COAD, NB\_OEUVRE, NB\_PERSONNE. The first row shows data for 2018.

ANNEERIONPAIEM	MONTANT_NET	MONTANT_BRUT	NB_COAD	NB_OEUVRE	NB_PERSONNE
2018	112 943 163,62 €	126 955 551,65 €	218268	1411451	211892

Additional elements include '25 résultats par page', a search bar, and navigation buttons 'Précédente', '1', and 'Suivante'.

## 4. Limitations rencontrées

# Mobilité et mode déconnecté

- CTools permet de couvrir plusieurs besoins concernant les dashboards mobile. Certains clients souhaitent pouvoir « naviguer » dans les chiffres ou pouvoir changer aisément de représentations graphiques depuis leur mobile via une application embarquée. A ce titre, j'ai pu construire des reporting avec 2 applications :
  - Roambi
  - Report Plus

# Démonstration de Roambi et Report Plus



## Roambi

- Banking Call Centre Staff Analysis Layers
- Sample – Card Dashboard



## Reportplus

- Sales Performance
- Building Management (Operations)

# Contactez-nous



7 Boulevard Jacquand

13008 Marseille

Tél. : 04 84 25 83 01

Mob. : 06 81 96 53 21

[www.commerceefficace.fr](http://www.commerceefficace.fr)

[philippe.cohen@commerceefficace.fr](mailto:philippe.cohen@commerceefficace.fr)

***Les références clients seront fournies sur demande.***