



## Cas Client Biogaran

Créer de la valeur métier à partir de données en ligne, grâce à une démarche agile autour de Power BI.

### **Périmètre :**

- Mise en place d'un dashboard global pour une analyse générale et efficace de l'activité des grossistes.

### **Solution déployée :**



### **Objectifs :**

- Consolider des données issues de sites extranet de grossistes pilotés par Biogaran au sein d'un même dashboard.
- Optimiser l'impact en ETP de la cellule internationale sur la production des tableaux de bords.

Biogaran dispose d'un pôle data important en regard de son effectif total de collaborateurs. Disposant d'outils et de compétences en BI solides, l'équipe Data Management a été challengée par une de ses cellules internationales. Contrainte d'extraire et de consolider manuellement des données sous forme de tableaux en ligne émanant de différents sites extranet de grossistes, cette cellule étrangère a sollicité l'aide du siège français.

Devant un besoin sortant du cadre habituel, Biogaran a fait confiance à DataValue Consulting pour les aider à **mettre en place une solution agile aux technologies hybrides**.

La combinaison de techniques de Big Data et des capacités de restitution de Power BI ont permis de nombreuses avancées : gain de plusieurs jours de ETP (Équivalent Temps Plein) mensuels, centralisation des données via un dashboard regroupant l'activité de tous les grossistes, optimisation des performances commerciales et, au final, un embarquement des métiers vers un Business Model data-driven.

## **CONTEXTE & ENJEUX**

Acteur historique et reconnu du secteur pharmaceutique, Biogaran est spécialisé dans la vente de médicaments génériques, principalement sur le marché français. Réalisant près d'1 milliard d'euros de chiffre d'affaires avec 200 salariés, l'entreprise réalise une forte performance. La DSI de Biogaran dispose de 15 collaborateurs et d'une équipe Data Management incluant 3 ressources internes. Cette dernière équipe intègre également, sur site, 2 consultants de DataValue Consulting dont un spécialiste de restitution de données sur Power BI.

Une cellule internationale a exprimé auprès de la DSI France des besoins de pilotage pour l'activité d'un marché secondaire en plein développement. Le challenge était de proposer une réponse rapide et fiable afin de collecter des données qui provenaient de tableaux en ligne.

Le cas d'usage consistait pour l'équipe Data Management à **consolider des données issues de sites extranet de grossistes pilotés par Biogaran au sein d'un même dashboard**.

La cellule internationale en question souhaitait optimiser l'impact en ETP sur la production de ces tableaux de bords, réalisés sur Excel au moyen d'extractions manuelles en CSV, à raison d'une heure par jour. Dans un souci d'acuité, les extractions et consolidations étaient réalisées manuellement à chaque requête ou besoin d'analyse.

En effet, ces données provenaient de sites extranets qui étaient mis à jour quotidiennement par les grossistes. Les analyses effectuées à partir de ces extractions étaient assez basiques au niveau des KPI et de la restitution sous Excel : tableaux croisés dynamiques, histogrammes, etc.

En l'absence d'API et d'accès aux bases de données de partenaires (pas toujours équipés de SI structurés), les perspectives étaient limitées. L'enjeu était par conséquent d'automatiser et d'accélérer tous ces processus, en mettant en place un canal de transmission de données alors inexistant.

“ Notre problématique venait d'un besoin qui pourrait paraître trivial pour le métier mais qui, au sein d'un système d'information complexe, se révélait difficile à adresser avec les outils institutionnels. **Le Responsable (BRM) Data**

**Management de Biogaran précise :** La restitution de donnée est plutôt acquise chez nous, Biogaran était bien monté en compétence sur ce sujet. La partie acquisition de données posait davantage de problèmes. C'était donc une opportunité de progresser sur des technologies que nous ne maîtrisions pas encore. ”

## LA RÉPONSE DE DATAVALUE CONSULTING

“ DataValue Consulting a eu la bonne façon de réagir en nous proposant le bon profil et la bonne technologie pour venir compléter l'arsenal que nous allions déployer autour de notre problématique. Tout ceci dans le bon timing et en respectant bien l'impératif de temps de livraison. ” indique le Responsable Data Management de Biogaran.

Après avoir engagé une phase de recueil des besoins métiers et d'analyse technique du problème posé, la solution proposée par DataValue Consulting a combiné deux approches : **une approche Big Data pour s'adapter aux sources de données variées et une approche BI plus classique.**

- La première étape consistait à extraire les données à partir des sites extranets des grossistes. Pour cela, une solution Big Data a été proposée : **le scraping des données**. Il s'agit de développer des scripts Python qui parviennent à se connecter dans un premier temps sur les sites extranets (aux structures hétérogènes), de scanner ensuite les données de ventes puis de les organiser dans des fichiers CSV exploitables. Ces fichiers sont déposés par la suite dans un dossier partagé SharePoint, servant de source de données pour le reporting Power BI.
- La deuxième étape consiste à **mettre en place un modèle de données sur Power BI** permettant la consolidation automatique des données de vente récupérées par les scripts Python, puis à **élaborer un dashboard global** présentant des KPI pour une analyse générale et efficace de l'activité des grossistes. Le dashboard affiche des données en quasi-temps réel, étant donné qu'il se base sur l'exécution automatique des scripts qui sont programmés pour tourner 3 fois par jour.

De cette façon, DataValue Consulting et l'équipe Data Management de Biogaran ont pu outiller une partie de l'activité qui n'était pas dans le Core Model de l'entreprise (l'activité médicaments génériques France).

## BÉNÉFICES

- Tout d'abord un résultat rapide : au niveau technique, **le socle du projet a pu être réalisé en un mois.**
- L'intégralité du process de récupération, de calcul et d'analyse de données en provenance des grossistes est à présent intégralement automatisé et les utilisateurs finaux ont accès à un **dashboard actualisé trois fois par jour.**
- Le Responsable Data Management de Biogaran ne cache pas sa satisfaction : « *Le ROI a été assez radical : le collaborateur qui passait énormément de temps à faire de l'extraction et du formatage (avec des sources d'erreurs potentielles) a gagné rapidement 3 jours par mois d'ETP. Ce temps avait auparavant une valeur ajoutée pratiquement nulle. Tout ceci a été structuré et c'est un vrai gain* ».  
Ce gain a permis de consacrer le temps dégagé à des tâches à plus forte valeur ajoutée, à savoir l'analyse et la prise de décision.
- Avec le dossier SharePoint, chaque équipe métier dispose du **même point d'entrée unique** qu'elle peut enrichir pour compléter les données.
- Les bénéfices sont également de nature commerciale avec **la diminution des ruptures de stock** : les données actualisées en permanence permettent de connaître précisément les états de stock des grossistes. Ils reçoivent ensuite des alertes pour les inciter à commander, ce qui optimise mécaniquement les performances commerciales et l'accroissement du CA.
- Les dashboards Power BI améliorent le pilotage de la performance commerciale, en permettant d'alerter sur les sous-performances éventuelles.
- Enfin, le dernier effet positif (et non le moindre) est **l'impact motivationnel** de ce projet sur les équipes : convaincues par ces résultats, elles ont exprimé une volonté de développer l'offre BI dans cette cellule internationale.



9 Boulevard du Général de Gaulle, 92120 Montrouge  
Tél : 01 81 89 41 70 - [contact@datavalue-consulting.com](mailto:contact@datavalue-consulting.com)