

# pH Group (Groupe Experian)

## aide ses clients à anticiper les tendances avec Coheris SPAD



### En bref...

- pH Group est un cabinet de conseil en stratégie qui fait partie du groupe Experian
- Sa mission : amener ses clients à mieux comprendre leur base de clientèle, et à identifier de nouvelles opportunités de développement

### Contexte

- Mettre en place une approche statistique plus sophistiquée et industrialiser les modèles

### Solution

Coheris SPAD

### Bénéfices

- Simplicité d'utilisation de la solution grâce à une interface graphique, intuitive et puissante
- Possibilité d'exprimer les résultats sous forme de règles faciles à interpréter, récupérables et applicables à d'autres données
- Gain de temps dans les modèles de régression lors de modifications de critères

Comment tirer les leçons du passé, contrôler le présent et répondre rapidement au changement ? C'est ce que propose pH Group, société spécialisée dans le conseil en stratégie pour les grandes entreprises. Une activité pointue qui s'appuie sur des outils informatiques sophistiqués dont Coheris SPAD, logiciel d'analyse de données et de datamining.

Fondé en 1987, le cabinet de conseils pH Group, s'est spécialisé dans l'analyse B2B marketing en utilisant sa base de données de référence (Mégafichier pH) des entreprises en France, Grande-Bretagne et Irlande principalement. « Notre mission ? Amener nos clients à mieux comprendre leur clientèle, et à identifier de nouvelles opportunités de développement », explique Thomas Harry, Directeur de clientèle. Pour atteindre ces objectifs et réaliser les diagnostics de leurs clients implantés dans le secteur bancaire, les télécommunications ou l'industrie, les analystes du pH group s'appuient sur des outils spécifiques de traitement de la donnée, permettant par exemple de rapprocher plusieurs fichiers clients entre eux ou au Mégafichier pH.

En 2007, l'activité du cabinet de conseil est en pleine croissance. « Nous sommes convaincus que le marché des entreprises ne se résume pas à une dizaine de segments prédéfinis. Au contraire, nous développons des modèles, qui reflètent l'empreinte spécifique d'un client donné sur son marché, et ce pour chaque produit » résume Thomas Harry. Une approche qui impose de revoir les applications statistiques utilisées pour aller plus loin en terme de segmentation, de profils, etc, et en même temps permettre l'industrialisation de modèles statistiques. Très rapidement le choix se porte sur Coheris SPAD, la référence française en statistique, analyse de données et data mining.

« Notre premier critère de choix a été la simplicité d'utilisation de la solution. Coheris SPAD est le seul logiciel dédié au Data Mining et à l'analyse prédictive qui propose une interface totalement graphique, intuitive et aussi puissante. Il permet d'exprimer les résultats sous forme de règles faciles à interpréter, récupérables et applicables à d'autres données, en particulier sous forme de requêtes dans les grosses bases de données » constate Stéphane Martineau, Chef de Projet chez pH Group.



**Stéphane Martineau**  
Chef de Projet  
chez pH Group

### L'analyse prédictive pour mieux comprendre les comportements

Les outils et technologies classiques de la business intelligence (BI), à savoir les fonctions de reporting, les cubes multidimensionnels, les tableaux de bord, etc, ne permettent qu'une exploitation partielle des gisements de données. L'approche du data mining et de l'analyse prédictive permet d'aller au-delà de ces aspects. Grâce à des méthodes statistiques avancées, il devient possible d'anticiper certaines tendances, de mieux comprendre certains comportements ou d'optimiser certaines opérations ou processus.



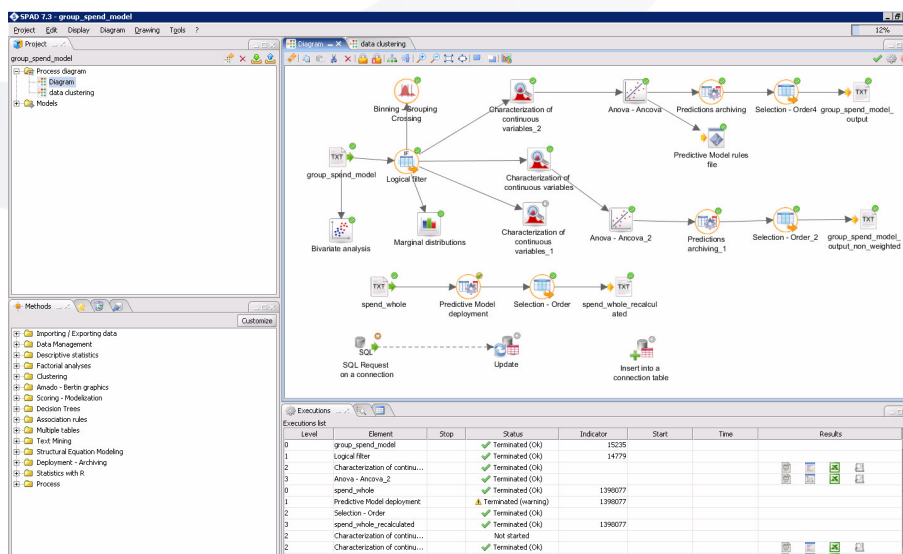
**Thomas Harry**  
Directeur de clientèle  
chez pH Group

« Nous utilisons Coheris SPAD pour des campagnes marketing plus ciblées. L'outil permet de mieux connaître les caractéristiques clients de nos clients, de définir et d'identifier les plus stratégiques, de traiter les segments de plus en plus finement. L'approche statistique du problème se révèle une source d'avantage compétitif significative pour le cabinet » précise Thomas Harry.

### La modélisation « agile », un gain de temps précieux

Mais ce qui séduit les deux chefs de projets est sans aucun doute les possibilités de pouvoir modifier les critères d'un modèle en toute simplicité. « En effet, sur certains projets, lorsque le client nous demande de changer certains critères, Coheris SPAD permet de réaliser les modifications rapidement et nous permet de garder une approche itérative apprécié par nos clients » note Stéphane Martineau.

Aujourd'hui, les clients de pH Group sont séduits par cette approche. « Ils ne viennent pas seulement acheter chez nous le résultat final et les échelles de scores mais tout un processus de découverte et d'analyse de données afin d'activer de réels leviers de croissance auprès de leurs propres clients » conclut Thomas Harry.



### Régression logistique dans SPAD