

Snype annonce le déploiement de ses activités pour Orange Groupe sur la zone Afrique et Moyen-Orient

Dans le cadre du développement de sa collaboration entamée en 2009 avec Orange Groupe, Snype Consulting, société de conseil spécialisée dans le domaine des télécommunications, vient de lancer l'intégration d'une plate-forme de datawarehouse et de marketing analytique destinée aux opérateurs du Groupe au sein des pays de la zone AMEA

Une nouvelle mission pour Snype qui conforte sa position de challenger, acquise sur un marché très concurrentiel, grâce à une approche métier et technique optimisée alliant rationalisation et réalisme opérationnel qui a déjà séduit de grands noms des Télécoms en France comme à l'international

LES OPERATEURS D'ORANGE AMEA BENEFICIERONT DE LA SOLUTION TELCOMIND DE BUSINESS INTELLIGENCE ET DE DATAMINING SPECIALEMENT CONÇUE PAR SNYPE

Après une première collaboration avec Orange Groupe en 2009 dans le Datamining, Snype Consulting vient de lancer le premier déploiement de ses activités consistant à fournir aux opérateurs de la zone AMEA (Africa, Middle East and Asia) une plate-forme de marketing analytique permettant de prédire le churn, d'identifier les potentiels d'up-sell et cross-sell, et d'augmenter la connaissance des clients, tout en fiabilisant les données collectées.

"Une analyse fine des comportements clients constitue un avantage compétitif majeur pour des entreprises avec des modèles clients aussi complexes que ceux des opérateurs télécoms. La plate-forme de marketing analytique implémentée par Snype, couplée aux outils de modélisation statistique de SPSS, permettra à Orange Groupe d'obtenir une analyse homogène entre pays et de capitaliser sur les bonnes pratiques", indique Loïc Malassis, directeur associé de Snype Consulting.

A cet effet, Snype a mis en place sa solution exclusive **TelcoMind, un système complet d'analyse de l'activité (Parc, Usages, Consommations et indicateurs clients) spécifiquement conçu pour les télécoms (fixe, mobile, internet)**, comprenant des tableaux de bord et les modèles prédictifs prédéfinis et garantissant la qualité et l'homogénéité des données recueillies.

L'équipe de 4 consultants, mobilisée par Snype pour cette première mission de 6 mois en Côte d'Ivoire, a déjà permis de fournir les premières analyses sur le Parc d'Abonnés et leurs Usages au bout de 6 semaines. Ce délai d'intégration aussi court est rendu possible grâce à la simplicité d'adaptation de la solution TelcoMind de Snype aux environnements techniques et aux règles de gestion spécifiques du client. Les résultats seront fournis tous les mois sans aucun effet tunnel.

Tout au long de sa mission, l'équipe Snype assurera le transfert de compétences auprès des différents opérateurs pour garantir un passage de relais optimal au départ des consultants.

"Cette collaboration d'envergure contribue à renforcer la légitimité de Snype dans les déploiements de solutions de Business Intelligence et de Datamining pour les opérateurs dans les pays émergents, notamment sur la zone Afrique et Moyen-Orient. D'ailleurs, l'intégration de cette première plate-forme analytique n'est qu'une première étape, d'autres déploiements sont en préparation", précise Loïc Malassis.

SNYPE CONSULTING, PORTRAIT D'UNE SOCIETE A L'APPROCHE RATIONALISEE ET DECOMPLEXEE DU METIER

Combien de fois, vous êtes-vous retrouvé avec un formidable projet sur le papier pour ensuite voir livrer un outil inexploitable ou déjà dépassé en raison d'un trop long délai de développement? Et cela, sans qu'aucun responsable ne soit désigné bien que des quantités importantes d'argent et d'énergie aient été dépensées?

En réponse à ce constat implacable mais pourtant bien réel, **la société Snype Consulting a développé une offre de conseil et de produits fondée sur la rationalisation des projets et la responsabilisation de ses consultants**. En marquant ainsi sa différence, Snype s'est bâti une belle réputation auprès des plus grands opérateurs de télécommunications français et internationaux.

Retour sur les principaux fondements de la stratégie gagnante de Snype Consulting.

▪ Une recherche du profit dans la rationalisation et l'optimisation des actifs

L'euphorie des dernières années a fait place au retour d'un réalisme opérationnel centré sur la réduction des coûts, l'optimisation des revenus et l'analyse des retours sur investissements. Snype accompagne cette tendance, en combattant un certain nombre d'idées reçues: Non, un projet informatique n'est pas forcément cher et compliqué! Non, un projet SI n'est pas condamné à devenir une usine à gaz ! **Snype s'engage à développer des solutions adaptées à l'environnement technique et aux budgets de ses clients, sans rogner sur la qualité.**

Mais si l'installation d'un système informatique ou d'un datawarehouse ne nécessite plus de se lancer dans des projets pharaoniques, encore faut-il ne pas se tromper d'outil...

"Attention, l'intitulé "datawarehouse" peut couvrir des réalités parfois très différentes: Avec d'un côté, la récupération de données entassées sur un serveur qui servent à réaliser des rapports ad hoc, sans contrôle de cohérence. Et puis, de l'autre, des systèmes comme chez Snype où les données sont organisées, les sources de référence identifiées, les règles de gestion métier appliquées", souligne Loïc Malassis.

"Par ailleurs, la machine et le système d'exploitation ne sont pas une fin en soit. Il faut aussi savoir s'adapter à l'environnement technique du client. Ce qui compte, ce sont les modèles de données prédéfinis et éprouvés, conçus et réfléchis pour le métier avec les règles de gestion adaptables aux besoins de nos clients, ainsi que des tableaux de bord prédéfinis et une méthodologie de test de la qualité des données pour obtenir un système opérationnel. Une fois ce modèle mis en place et les données fiabilisées, le Marketing est en mesure de les exploiter pour réduire le churn et optimiser les ventes", complète Loïc Malassis.

Avec Snype, le datawarehouse passe de centre de coûts à centre de profit avec le datamining.

▪ Une responsabilisation des équipes au service de l'efficacité opérationnelle et relationnelle

Snype propose une approche optimisée du conseil avec la mise à disposition de consultants qui gèrent les projets dans leur globalité, grâce à leur connaissance des spécificités et des enjeux métier (Marketing, Vente, Service Client, Finance) et leur maîtrise de l'environnement technique et réseau d'un opérateur.

"Un projet SI ne nécessite pas forcément de mobiliser 25 personnes avec des rôles bien segmentés. Dans la plupart des cas, une équipe de 2 à 3 consultants dotés des compétences transverses est tout à fait en mesure de mener à bien la mission, pour un coût global bien inférieur. Chez Snype, nous capitalisons sur les acquis en mettant à disposition de nos clients des interlocuteurs maîtrisant tous les aspects du dossier. En s'appuyant sur des méthodologies éprouvées, nos consultants sont ainsi responsables de la bonne exécution des projets de bout en bout", ajoute Loïc Malassis.

Les consultants Snype accompagnent leurs clients dans l'expression de leurs besoins, les aident à rédiger les spécifications fonctionnelles et analysent en parallèle la faisabilité technique, les coûts et les durées associées. Ils sont ainsi en mesure de proposer des alternatives afin de respecter les budgets impartis, puis de réaliser les déploiements, l'intégration et les tests, et d'assurer le transfert des compétences métier et techniques auprès de leurs interlocuteurs clients.

"La plupart de nos projets sont réalisés en mode forfaitaire, garantissant ainsi à nos clients le respect de leur budget" souligne Loïc Malassis.

Quelle que soit la mission, les garanties offertes par Snype restent identiques: pas de déperdition d'information entre les différents intervenants sur un projet, des responsabilités clairement définies et une meilleure maîtrise budgétaire.

À propos de Snype Consulting

Créée en 2004 à Paris, Snype est une société de conseil spécialisée dans le domaine des télécommunications (Fixe, Mobile, Internet, VOD). Snype intervient sur toutes les étapes de la gestion de projets, de la définition d'une stratégie en réponse aux besoins de ses clients au développement et à l'intégration de produits dédiés.

Unique société sur le marché à disposer d'une équipe pluridisciplinaire (métier et technique), dotée d'une expérience opérationnelle à l'international, Snype accompagne ses clients - grâce à des solutions et méthodologies éprouvées - dans les domaines et sur les problématiques suivantes :

- Marketing : analyse du comportement client, segmentation, analyses prédictives (churn, up-sell ...), parts de marché
- Commercial : système d'activation, commissionnement, claw-back, fidélisation, gestion du stock distributeur
- Service Client : qualité des données clients, intégration de CRM et de billing, gestion de campagnes
- Finance : automatisation des clôtures comptables, revenue assurance & fraude, facturation de l'interconnexion, fiabilisation du CA

-

- Technique & Rseau : provisioning, fiabilisation des flux de collecte, analyse de la signalisation

Plus d'infos sur [-consulting.com](http://www.snype-consulting.com)

Pour tout complé

é et demande d'interview de Loïc Malassis, Directeur associé de Snype Consulting,

:

► Snype, en bref

Fondée en 2004 par Loïc Malassis, SUPELEC, Tokyo Institute of Technology, la société avec formation et expérience, la société compte aujourd'hui une quinzaine de collaborateurs, tous issus de mathématique, statistique ou ingénieur, de 3 à 30 ans d'expérience, gérant un portefeuille clients de composés d'opérateurs fixes, mobiles et Internet à l'international (Caraïbe, Afrique, Europe de l'Est).

► Snype, quelques dates clés

2004 - Création de la société

2005 - Lancement de TelcoMind v1 - Premiers déploiement en Guadeloupe et en Roumanie

2006 - Lancement de Snype Suite v1 - Premier déploiement en République Dominicaine

2007 - Lancement de TelcoRAF v1

2008 - Prise de participation dans EPO, société spécialisée dans le datamining

2009 - Partenariats stratégiques avec les éditeurs de Datamining KXEN et SPSS et ETL Talend.

- Lancement de TelcoMind v2 : modèles de Datamining pré-intégrés pour augmenter l'ARPU et réduire le churn

- France Télécom adopte la solution de reporting Snype : Report'Center

2010 - Lancement de TelcoMind v3 porté sur tous les systèmes (Unix, Linux, Windows) et sur les bases (Oracle, TeraData, Sybase)

- Orange Groupe adopte TelcoMind pour les pays émergents

- Snype Suite v2 pour les MVNO Européens