

## ÉTUDE DE CAS

# MOAÏ

L'AGENCE DÉCOUVRE FACILEMENT  
CE QUE CACHENT LES DONNÉES  
DE SES CLIENTS

### DANS QUEL CONTEXTE AVEZ-VOUS TRAVAILLÉ AVEC MATLO ?

MOAÏ travaille depuis de nombreuses années sur la compréhension des parcours d'achat des clients d'une marque et le rôle des points de contacts dans ces parcours. Pour cela nous interrogeons des clients et prospects de la marque étudiée pour comprendre les stratégies mises en œuvre par les consommateurs. Nous travaillons actuellement sur un projet de R&D pour passer d'une logique déclarative des clients au travers de push questionnaires à un parcours observé, s'appuyant sur des données de tracking on et off line.

Sur la base de ces nouvelles données analytics collectées par un client, nous avons identifié des personae (profils de prospects et clients) qui permettent de segmenter les comportements omnicanaux sur le marché de la cuisine équipée. Nous avons pris appui sur Matlo pour analyser ces nouvelles données.

### QUELS TYPES DE DONNÉES AVEZ-VOUS ANALYSÉ AVEC MATLO ?

La base de données de notre client recense le comportement on line (tracking du site) et off line (informations issues du CRM) de plus de 100 000 prospects identifiés. Nous avons importé ces données comportementales des consommateurs dans Matlo, ainsi que leur affectation à l'un des groupes de personae issus de notre modélisation statistique.



*Tout est fait pour simplifier  
l'utilisation de Matlo.*



INSTITUT D'ÉTUDES



**HERVÉ BONNET**

Directeur de production des Études  
MOAÏ

Comparativement à d'autres plateformes, c'est un réel bonheur d'importer ses données dans Matlo ! Tout est fait pour simplifier l'utilisation de Matlo. En partant d'un fichier .csv, c'est vraiment facile et bien pensé.

### COMMENT AVEZ-VOUS MIS EN PLACE MATLO POUR RÉPONDRE À VOTRE PROBLÉMATIQUE ?

MOAÏ travaille avec l'équipe Matlo depuis 2012. Nous avons eu la chance de participer à l'aventure d'Atelier Iceberg et maintenant de Matlo. Il était naturel pour nous d'intégrer le groupe des Alpha testeurs en 2016 pour participer à la construction de la plateforme Matlo. Nous avons donc pris l'outil en main progressivement.



*Travailler avec Matlo,  
c'est accepter de changer  
ses habitudes de travail.*



Travailler avec Matlo, c'est accepter de changer ses habitudes de travail. Il faut oublier sa logique d'étude basée sur des a priori. Avant, nous anticipions des résultats et nous faisons donc des tris et des analyses pour corroborer nos hypothèses d'analyse. Matlo nous a permis de changer de paradigme : oubliées les idées préconçues, il faut accepter de se laisser porter par le flot de ses données, pour mieux naviguer au sein de celles-ci. En travaillant avec Matlo, il faut être prêt à abandonner ses réflexes. A défaut, l'utilisation de Matlo pourrait apparaître décevante.

## QUELS BÉNÉFICES TIREZ-VOUS DE L'UTILISATION DE MATLO ?

Dans notre contexte de R&D, nous travaillons sur de nouvelles données que nous ne maîtrisons pas encore totalement. Matlo nous aide à découvrir facilement ce que cachent les données de nos clients.



*Matlo nous aide à découvrir facilement ce que cachent les données de nos clients.*



La force de l'outil, c'est d'être à la fois un compagnon d'analyse des données mais aussi de restitution. Dans le cadre de notre projet, nous allons mettre en place un tableau de bord de pilotage de la politique de prospection de notre client en nous appuyant sur Matlo.

## RECOMMANDEZ-VOUS MATLO ?

C'est déjà fait ! A deux reprises, j'ai argumenté auprès de clients sur l'intérêt de l'utilisation de l'outil au regard de leur contexte. Nous travaillons actuellement sur l'analyse du portefeuille clients d'une mutuelle. Nous avons importé sa base de données dans Matlo, mais cela fera l'objet d'une autre étude de cas...



*Matlo nous rend plus agiles.*



Je recommande Matlo car c'est pour nous une traduction opérationnelle de notre philosophie de co-construction avec nos clients. Pouvoir opérer ses filtres, annoter les graphes, les partager facilement ou les exporter vers les outils de bureautique nous facilite le partage d'informations avec nos clients. Matlo nous rend plus agiles !

Les équipes de Matlo sont à notre écoute. Lorsque nous identifions un besoin d'évolution fonctionnelle, on leur en parle et rapidement, ils l'intègrent dans leur plan de développement. Les prochaines évolutions attendues de notre côté : pouvoir appliquer un modèle de couleur sur tout un projet, rendre optionnel le tri automatique et pouvoir ainsi personnaliser les affichages, besoin plus prégnant pour la restitution des données.



## LE RADAR MATLO

Comme tous les clients de Matlo, Hervé s'est prêté au jeu du radar en notant les critères de qualité de Matlo.

Critères d'évaluation	Notes
Rapidité d'installation du logiciel	5
Rapidité de prise en main	3
Facilité d'usage	4
Volumes de données acceptés	5
Souplesse et personnalisation	2
Connecteurs disponibles	-
Sécurité informatique	5
Accompagnement	5
Rapport qualité/prix	5
Clarté de la communication	4

- : non testé | 1 : nul | 2 : pas terrible  
3 : moyen | 4 : bien | 5 : excellent

**Note générale** 4/<sub>5</sub>