

L'organisation des gisements de données est fondée sur une structure à deux dimensions, nationale et régionale, pour assurer la proximité client. Au niveau national, la centralisation des données clients est réalisée dans un datawarehouse central, capable de supporter de fortes volumétries. La CNCE a retenu Teradata pour s'équiper en datawarehouse. « Des tests de performances ont montré que Teradata répondait à nos contraintes », précise Claude Thoumy. Cet entrepôt de données est associé à un ensemble de data-marts spécialisés. La structure ainsi créée, recueille chaque mois des agrégats de données venant de tous les clients du

groupe. Elle supporte les fonctions tournées vers le marketing et le pilotage des activités centrales : rentabilité de l'activité, performances commerciales, prévisions, gestion des campagnes, modèles de risques type Bâle II, détermination des scores clientèle, études statistiques, pilotage du groupe. Le groupe a retenu Business Object et Microstrategy pour effectuer les requêtes nécessaires sur ses bases.

L'autre dimension, régionale, est également fondée sur un datawarehouse, assorti de data-marts associés pour la connaissance du client (base du CRM), le pilotage des Caisse d'Epargne au niveau

financier, marketing, risque. Il constitue le cœur de l'infomatique stratégique de chacune des caisses.

Faire du client Caisse d'Epargne un client du Groupe Caisse d'Epargne

L'ensemble de ces outils d'analyse et de pilotage peut échanger via un nouveau réseau supportant l'ensemble des échanges de flux inter-régionaux et des données groupe. L'architecture fonctionnelle et le

réseau permettent ainsi de faire « du client d'une caisse, un client du groupe caisse d'Epargne », commente Claude Thoumy. « L'information le concernant devient accessible partout à la fois au niveau géographique et des canaux de vente, autant pour le client que pour les équipes commerciales ». Le nouveau réseau est conçu pour supporter les énormes flux engendrés par le développement commercial et l'exploitation des nouveaux modes de communication. Le déploiement s'est terminé en 2003.

A fin 2003, 17 caisses régionales disposent des données opérationnelles issues du nouveau dispositif. Aujourd'hui les

Automate AUTODEP 2000 le dépôt d'espèces valorisé

"Optimisez votre service clients !"

→ Valorisation instantanée des dépôts

Professionnels et particuliers peuvent effectuer leurs versements de pièces en vrac et de billets en liasse. L'automate compte les pièces et les billets et valorise le montant du dépôt instantanément, évitant ainsi tout litige entre le client et la banque. Il peut aussi être équipé d'un module trippa pour le dépôt de valeurs avec traçabilité des enveloppes codibanc. Compact, il s'intègre facilement à un espace LSR.

→ Une offre innovante

Modulaire, l'Autodep 2000 s'adapte en fonction des besoins du réseau bancaire. Nouveau concept d'automatisation des fonctions guichet, il associe rapidité et sécurité de dépôt et vous permet d'enrichir votre service clients.

→ Des solutions complètes

De la fourniture de produits traditionnels de comptage pièces et billets à l'implantation d'automates bancaires, Traidis vous apporte un conseil expert dans l'organisation et l'automatisation libre-service de vos flux d'espèces.

TRAIDIS - Traitement des Espèces

1 avenue du Président Pompidou - 92500 Rueil Malmaison France
Tél. : 01 55 94 28 00 - Fax : 01 55 94 28 01 - www.traidis.com - info@traidis.com

 **TRAIDIS**