



Aider les entreprises à exploiter
leur Potentiel

INTELLIGENCE D'AFFAIRES • GESTION DE LA PERFORMANCE D'ENTREPRISE • GESTION DE LA RELATION CLIENT

Depuis 1996, le Groupe **Keyrus** accompagne ses clients, à titre de spécialiste, dans la mise en œuvre de solutions en intelligence d'affaires (**BI**), en gestion de la performance d'entreprise (**EPM**) et en gestion de la relation client (**CRM**). En adressant adéquatement vos besoins d'affaires, **Keyrus** vous propose les solutions d'affaires qui rendent votre entreprise plus performante.

138 M€

Chiffre d'affaires 2011

Les infrastructures et les processus (qualité / RH) d'un grand groupe de services professionnels

Une gouvernance simple et formalisée pour conserver l'agilité

Un centre de décision proche des clients

Société cotée au NYSE-Euronext Paris

+350

Clients Grands Comptes*
*dont 80 Global Fortune 500

Une capacité d'action sur les organisations et les systèmes de Gestion de la Performance

Une organisation adaptée par typologie de clients (Grands Comptes et PME)

Des compétences fonctionnelles, sectorielles et technologiques

1600

Collaborateurs

L'esprit d'entreprise diffusé par un fondateur toujours aux commandes

Une forte proximité clients

La qualité de service comme base de construction de notre marque

La culture de l'innovation au cœur de nos modes de fonctionnement

La diversité, vecteur clé de notre politique RH

11 pays

4 continents

Une expertise des déploiements de projets internationaux

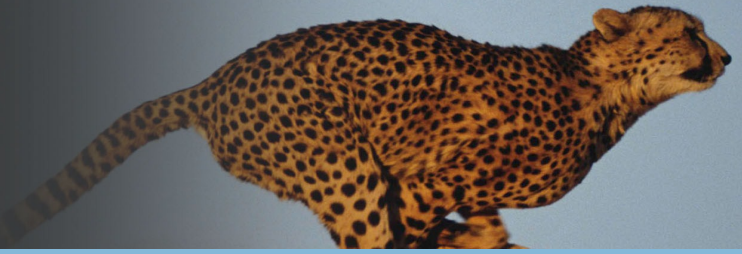
De fortes capacités nearshore & offshore



Keyrus Canada, la division Nord Américaine du Groupe **Keyrus**, dispose d'équipes d'experts-conseil capable de vous guider d'un point de vue technologique et fonctionnel — Finance, Ventes, Marketing, etc., le tout en s'appuyant sur une forte connaissance sectorielle — Commerce de détail et produits de grande consommation, Banques et Assurances, Pharmaceutiques, Médias, Gouvernement et services publics etc.

Avec plus de 100 conseillers au Canada — Montréal, Québec et Toronto, **Keyrus Canada** est reconnu comme l'un des chefs de file sur son marché. Les clients de **Keyrus Canada** bénéficient d'une expertise locale tout en ayant accès au savoir-faire international du groupe.





PARTENAIRES



Microsoft Partner
Gold Business Intelligence
Gold Customer Relationship Management



Advanced Business Partner
Authorized Software Value Plus
Business Analytics

Cognos
software

SAP BusinessObjects

MicroStrategy
The Power of Intelligent E-Business

ORACLE | Hyperion

sas

QlikView

MEMBRE DE



La combinaison de notre expertise technologique, de notre savoir-faire fonctionnel et de notre connaissance sectorielle procure à notre clientèle un réel avantage compétitif.

SERVICES

L'INTELLIGENCE D'AFFAIRES

(BI: Business Intelligence)

- Conseil BI : stratégie, qualité des données, étude d'opportunité, diagnostique post-implantation
- Mise en œuvre et gestion de projets BI (tableaux de bord, entrepôts de données, rapports analytiques et ad-hoc)
- BI en sous-traitance

L'intelligence d'affaires vous permet :

- Piloter les processus clés de l'organisation en lien avec les objectifs stratégiques et tactiques
- Suivre et mesurer vos activités à l'aide d'outils analytiques puissants
- Identifier et analyser de nouvelles tendances
- Obtenir des informations clés sur vos activités

GESTION DE LA PERFORMANCE D'ENTREPRISE

(EPM: Enterprise Performance Management)

- Transformation et diagnostic de la fonction finance
- Planification budgétaire et prévisions
- Consolidation financière et reporting réglementaire
- Indicateurs clés de performance et carte de pointage

La gestion de la performance vous permet :

- Définir des indicateurs clés de gestion en lien avec votre plan stratégique
- Gérer de manière plus flexible et efficace vos processus de planification budgétaire
- Gérer et de consolider rapidement l'information en provenance de vos filiales

GESTION DE LA RELATION CLIENT

(CRM: Customer Relationship Management)

- Gestion de l'activité commerciale
- Gestion de l'activité marketing
- Gestion du service à la clientèle

La gestion de la relation client vous permet:

- Obtenir une vision complète de vos clients
- Gérer adéquatement la relation avec vos grands clients
- Intensifier les contacts commerciaux avec des clients à fort potentiel

