

# **DEALIGENT**

## **Intelligence Platform - Portfolio Stratégique des Analyses**

---

### **Vision**

**Transformer l'information marché en avantage concurrentiel**

Dealigent offre une suite complète d'analyses intelligentes permettant aux entreprises de prendre des décisions stratégiques éclairées, basées sur des données fiables et actualisées.

---

# Executive Summary

## Le Défi

Dans un environnement B2B de plus en plus compétitif, les entreprises doivent:

- **Anticiper** les mouvements de leurs concurrents
- **Comprendre** les dynamiques de leur marché
- **Identifier** les opportunités de croissance
- **Réagir** rapidement aux changements

## La Solution Dealigent

Une plateforme d'intelligence artificielle qui automatise la collecte, l'analyse et la synthèse d'informations stratégiques à travers **11 types d'analyses** couvrant toutes les dimensions de l'intelligence concurrentielle.

## Valeur Créeée

Métrique	Impact
Temps de recherche	-80%
Couverture marché	+300%
Fraîcheur des données	Temps réel
Coût par analyse	-60% vs consulting

---

# Portfolio des Analyses

## Vue d'Ensemble

### **Analyses par Entité (5)**

Focalisées sur un **sujet spécifique** à analyser

### **Analyses par Dimension (6)**

Appliquent un **angle d'analyse** transversal

### **Niveaux de Profondeur (4)**

Du **Flash Brief** au **Deep Dive Report**

---

# 1. COMPETITOR INTELLIGENCE

## Analyse Concurrentielle Approfondie

### Définition

Analyse complète d'une entreprise concurrente pour comprendre son positionnement stratégique, ses forces, ses faiblesses et sa trajectoire de développement.

### Valeur Stratégique

- **Anticiper** les mouvements concurrentiels avant qu'ils n'impactent votre marché
- **Identifier** les vulnérabilités exploitables pour gagner des parts de marché
- **Benchmark** vos performances vs les meilleurs acteurs du secteur

### Décisions Business Supportées

Domaine	Décisions
Commercial	Ciblage des clients insatisfaits, arguments de vente différenciants
Produit	Features prioritaires, gaps à combler, innovations à développer
Pricing	Positionnement tarifaire, stratégie de remise
Marketing	Messages clés, positionnement, canaux prioritaires

### Capacités Clés

1. **Profilage Complet** - Fiche d'identité exhaustive du concurrent
2. **Analyse SWOT** - Forces, faiblesses, opportunités, menaces
3. **Veille Continue** - Alertes sur les mouvements stratégiques
4. **Benchmark Comparatif** - Positionnement relatif sur critères clés

## Structure du Rapport Type

### Template: Competitor Analysis Report

#### Section 1 - Executive Brief (1 page)

- Synthèse en 5 points clés
- Score de menace (1-10)
- Actions recommandées immédiates

#### Section 2 - Profil Entreprise

- Identité et historique
- Chiffres clés (CA, effectifs, croissance)
- Positionnement marché déclaré

### **Section 3 - Analyse Stratégique**

- Modèle économique
- Avantages concurrentiels
- Points de vulnérabilité

### **Section 4 - Offre Produit/Service**

- Portfolio complet
- Pricing et packaging
- Roadmap connue

### **Section 5 - Go-to-Market**

- Canaux de distribution
- Stratégie commerciale
- Clients de référence

### **Section 6 - Recommandations**

- Opportunités d'attaque
- Risques à surveiller
- Plan d'action suggéré

## 2. PRODUCT INTELLIGENCE

### Analyse Produit Approfondie

#### Définition

Analyse détaillée d'un produit ou solution concurrente pour comprendre ses capacités, son positionnement et identifier les opportunités de différenciation.

#### Valeur Stratégique

- **Comprendre** en profondeur l'offre concurrente
- **Identifier** les gaps fonctionnels exploitables
- **Anticiper** les évolutions produit du marché

#### Décisions Business Supportées

Domaine	Décisions
R&D	Priorisation features, investissements technologiques
Product	Roadmap, différenciation, packaging
Pricing	Structure tarifaire, value-based pricing
Sales	Argumentaires, battle cards

#### Capabilités Clés

1. **Feature Mapping** - Cartographie fonctionnelle complète
2. **Pricing Analysis** - Décryptage des modèles tarifaires
3. **UX Benchmark** - Évaluation de l'expérience utilisateur
4. **Integration Ecosystem** - Analyse de l'écosystème partenaires

### Structure du Rapport Type

#### Template: Product Intelligence Report

##### Section 1 - Synthèse Produit

- Proposition de valeur
- Marché cible
- Maturité et adoption

##### Section 2 - Analyse Fonctionnelle

- Matrice des fonctionnalités (Must-have / Nice-to-have / Unique)
- Comparaison vs notre offre
- Score fonctionnel global

### **Section 3 - Modèle Économique**

- Structure de pricing (tiers, options)
- Analyse de la valeur perçue
- Coût total de possession (TCO)

### **Section 4 - Écosystème**

- Intégrations natives
- Partenaires technologiques
- Marketplace / Extensions

### **Section 5 - Roadmap & Innovation**

- Évolutions récentes
- Roadmap publique
- Brevets déposés

### **Section 6 - Recommandations**

- Opportunités de différenciation
  - Features prioritaires à développer
  - Stratégie de positionnement
-

### 3. CLIENT INTELLIGENCE

#### Analyse de la Base Client

##### Définition

Analyse de la base client d'un concurrent ou d'un segment de marché pour identifier les patterns d'adoption, les opportunités de conquête et les risques de churn.

##### Valeur Stratégique

- **Cibler** les clients les plus susceptibles de switcher
- **Comprendre** les critères de décision par segment
- **Identifier** les comptes stratégiques à conquérir

##### Décisions Business Supportées

Domaine	Décisions
Sales	Target Account Lists, stratégie ABM
Marketing	Personas, messages par segment
CS	Programmes de rétention, upsell
Strategy	Expansion marché, nouveaux segments

##### Capabilités Clés

1. **Segmentation Analysis** - Découpage de la base client
2. **Win/Loss Analysis** - Facteurs de succès et d'échec
3. **Reference Mapping** - Identification des clients de référence
4. **Churn Signals** - Détection des signaux d'insatisfaction

#### Structure du Rapport Type

##### Template: Client Intelligence Report

###### Section 1 - Vue d'Ensemble

- Taille estimée de la base client
- Répartition par segment
- Concentration du revenu

###### Section 2 - Segmentation

- Par industrie verticale
- Par taille d'entreprise
- Par géographie
- Par cas d'usage

### **Section 3 - Profils Types**

- Persona décideur
- Parcours d'achat
- Critères de sélection

### **Section 4 - Opportunités**

- Comptes insatisfaits identifiés
- Segments sous-servis
- Timing de renouvellement

### **Section 5 - Stratégie de Conquête**

- Argumentaire par segment
  - Canaux d'approche recommandés
  - Quick wins identifiés
-

## 4. EXECUTIVE INTELLIGENCE

### Analyse des Dirigeants et Experts

#### Définition

Analyse des personnes clés (dirigeants, experts secteur, influenceurs) pour comprendre les dynamiques de leadership et anticiper les décisions stratégiques.

#### Valeur Stratégique

- **Anticiper** les orientations stratégiques via le profil des décideurs
- **Identifier** les opportunités de networking et partenariat
- **Recruter** les talents clés de la concurrence

#### Décisions Business Supportées

Domaine	Décisions
BD	Partenariats, networking stratégique
HR	Recrutement, talent mapping
Sales	Approche grands comptes, C-level selling
Strategy	Anticipation des pivots concurrents

#### Capabilités Clés

1. **Leadership Profiling** - Profils détaillés des dirigeants
2. **Network Mapping** - Cartographie des relations
3. **Movement Tracking** - Suivi des changements de poste
4. **Influence Assessment** - Évaluation de l'influence sectorielle

#### Structure du Rapport Type

##### Template: Executive Intelligence Report

###### Section 1 - Profil Exécutif

- Parcours professionnel
- Formation et certifications
- Style de management

###### Section 2 - Réseau et Influence

- Connexions clés
- Boards et affiliations
- Publications et thought leadership

### **Section 3 - Track Record**

- Réalisations notables
- Patterns de décision
- Succès et échecs

### **Section 4 - Implications Stratégiques**

- Impact sur la stratégie de l'entreprise
  - Signaux à surveiller
  - Opportunités d'engagement
-

# 5. MARKET INTELLIGENCE

## Analyse de Marché et Région

### Définition

Analyse d'un marché géographique ou sectoriel pour comprendre les dynamiques, opportunités et barrières à l'entrée.

### Valeur Stratégique

- **Dimensionner** les opportunités de marché
- **Comprendre** les conditions de succès locales
- **Prioriser** les investissements d'expansion

### Décisions Business Supportées

Domaine	Décisions
Strategy	Expansion géographique, nouveaux marchés
Finance	Allocation budgétaire, business case
Operations	Localisation, partenariats locaux
Legal	Conformité réglementaire

### Capacités Clés

1. **Market Sizing** - TAM, SAM, SOM
2. **Competitive Landscape** - Cartographie des acteurs
3. **Regulatory Analysis** - Cadre réglementaire
4. **Entry Strategy** - Modes d'entrée recommandés

## Structure du Rapport Type

### Template: Market Intelligence Report

#### Section 1 - Vue Marché

- Taille et croissance (TAM/SAM/SOM)
- Drivers de croissance
- Projections 3-5 ans

#### Section 2 - Paysage Concurrentiel

- Acteurs et parts de marché
- Positionnements relatifs
- Dynamiques de consolidation

### **Section 3 - Environnement**

- Cadre réglementaire
- Facteurs culturels
- Infrastructure et maturité

### **Section 4 - Opportunités et Risques**

- Segments porteurs
- Barrières à l'entrée
- Menaces identifiées

### **Section 5 - Recommandations**

- Go / No-Go assessment
- Mode d'entrée suggéré
- Investissement requis
- Timeline recommandée

## 6. INDUSTRY DYNAMICS

### Analyse des Dynamiques Sectorielles

#### Définition

Analyse des forces structurelles qui façonnent une industrie, incluant tendances macro, disruptions et évolutions réglementaires.

#### Valeur Stratégique

- **Anticiper** les transformations du secteur
- **Identifier** les relais de croissance futurs
- **Adapter** la stratégie aux évolutions structurelles

#### Template Rapport

**Section 1** - Forces de Porter (5 forces) **Section 2** - Tendances Macro (PESTEL) **Section 3** - Disruptions en Cours **Section 4** - Scénarios Futurs (3-5 ans) **Section 5** - Implications Stratégiques

## 7. TECHNOLOGY ASSESSMENT

### Évaluation Technologique

#### Définition

Évaluation de la maturité technologique, des stacks techniques et des capacités d'innovation des acteurs du marché.

#### Valeur Stratégique

- **Évaluer** les choix technologiques des concurrents
- **Identifier** les gaps d'infrastructure à combler
- **Anticiper** les disruptions technologiques

#### Template Rapport

**Section 1** - Stack Technologique **Section 2** - Capacités Cloud et Scalabilité **Section 3** - Innovation et R&D **Section 4** - Intégrations et API **Section 5** - Recommandations Tech

## 8. SECURITY & COMPLIANCE

### Analyse Sécurité et Conformité

#### Définition

Évaluation des pratiques de sécurité, certifications et conformité réglementaire des acteurs du marché.

#### Valeur Stratégique

- **Évaluer** les risques de sécurité des partenaires/concurrents
- **Benchmarker** les certifications requises par segment
- **Identifier** les avantages compétitifs liés à la conformité

#### Template Rapport

**Section 1** - Certifications (SOC2, ISO, etc.) **Section 2** - Conformité Réglementaire (RGPD, etc.)

**Section 3** - Architecture de Sécurité **Section 4** - Historique d'Incidents **Section 5** - Gap Analysis et Recommandations

## 9. M&A INTELLIGENCE

### Intelligence Fusions & Acquisitions

#### Définition

Analyse des activités M&A, investissements et mouvements de consolidation dans le secteur.

#### Valeur Stratégique

- **Identifier** les cibles d'acquisition potentielles
- **Anticiper** les mouvements de consolidation
- **Évaluer** les valorisations de marché

#### Template Rapport

**Section 1** - Deal Flow Récent (12 mois) **Section 2** - Analyse des Transactions Clés **Section 3** - Multiples et Valorisations **Section 4** - Cibles Potentielles **Section 5** - Synergies et Risques

## 10. INNOVATION TRACKING

### Suivi de l'Innovation et Roadmaps

#### Définition

Suivi des roadmaps produits, dépôts de brevets et investissements R&D pour anticiper les évolutions du marché.

#### Valeur Stratégique

- **Anticiper** les futures fonctionnalités concurrentes
- **Identifier** les zones d'innovation prioritaires
- **Protéger** son avance technologique

#### Template Rapport

**Section 1** - Roadmaps Publiques Analysées **Section 2** - Brevets Récents Déposés **Section 3** - Investissements R&D **Section 4** - Partenariats Innovation **Section 5** - Radar d'Innovation (What's Next)

## 11. ECOSYSTEM MAPPING

### Cartographie de l'Écosystème

#### Définition

Vue d'ensemble complète d'un écosystème concurrentiel et partenarial, incluant tous les acteurs et leurs relations.

#### Valeur Stratégique

- **Visualiser** le paysage concurrentiel complet
- **Identifier** les opportunités de partenariat
- **Comprendre** les dynamiques d'écosystème

#### Template Rapport

**Section 1** - Market Map (Cartographie visuelle) **Section 2** - Matrice de Positionnement **Section 3** - Réseau de Partenariats **Section 4** - Chaîne de Valeur **Section 5** - Opportunités d'Alliance

# Niveaux de Rapport

## 4 Niveaux de Profondeur

Chaque analyse peut être générée à 4 niveaux de détail selon l'usage:

### NIVEAU I - Flash Brief

Caractéristique	Détail
Temps de lecture	2-3 minutes
Format	5-7 bullet points
Usage	Daily standup, quick update, mobile
Contenu	Faits clés uniquement

**Idéal pour:** Mise à jour quotidienne, briefing pré-meeting

### NIVEAU II - Executive Summary

Caractéristique	Détail
Temps de lecture	10 minutes
Format	2-3 pages structurées
Usage	Weekly review, team meeting
Contenu	Synthèse + points d'attention

**Idéal pour:** Revue hebdomadaire, préparation de réunion

### NIVEAU III - Strategic Analysis

Caractéristique	Détail
<b>Temps de lecture</b>	20 minutes
<b>Format</b>	5-8 pages avec sources
<b>Usage</b>	Board prep, investment decision
<b>Contenu</b>	Analyse approfondie + recommandations

**Idéal pour:** Préparation board, décision d'investissement

## NIVEAU IV - Deep Dive Report

Caractéristique	Détail
<b>Temps de lecture</b>	45+ minutes
<b>Format</b>	15-25 pages exhaustives
<b>Usage</b>	Due diligence, strategic planning
<b>Contenu</b>	Analyse complète + annexes + data

**Idéal pour:** Due diligence M&A, planification stratégique annuelle

# Matrice de Valeur

## Impact Stratégique x Priorité d'Implémentation

Analyse	Impact Business	Priorité	Quick Win
Competitor	★★★★★	P0	<input checked="" type="checkbox"/> Existant
Product	★★★★★	P1	Haute
Market	★★★★☆	P1	Haute
Client	★★★★☆	P2	Moyenne
Ecosystem	★★★★☆	P2	Moyenne
M&A	★★★★☆	P2	Moyenne
Innovation	★★★☆☆	P3	Basse
Executive	★★★☆☆	P3	Basse
Industry	★★★☆☆	P3	Basse
Technology	★★☆☆☆	P4	Basse
Security	★★☆☆☆	P4	Basse

## Recommandation de Roadmap

### Phase 1 (M1-M2)

Competitor + Product + Market

### Phase 2 (M3-M4)

Client + Ecosystem + M&A

### Phase 3 (M5-M6)

Innovation + Executive + Industry

### Phase 4 (M7+)

Technology + Security



# Prochaines Étapes

## Actions Recommandées

1. **Validation** - Revoir et valider les 11 types d'analyses proposés
2. **Priorisation** - Confirmer l'ordre d'implémentation
3. **Personnalisation** - Adapter les templates au contexte CAO/FAO
4. **Pilote** - Tester avec 2-3 analyses sur des cas réels
5. **Itération** - Affiner basé sur les retours utilisateurs

**DEALIGENT**

Intelligence Platform

*Document de travail - Janvier 2025*

*Pour discussion et validation stratégique*