

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 Créée

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
- **Benchmarker** 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

Capabilités 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 techno
Product	Roadmap, différenciation, packaging
Pricing	Structure tarifaire, value-based pricing
Sales	Argumentaires, battle cards

Capabilities 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

Capabilities 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

Capabilities 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

Capabilités 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
Temps de lecture	20 minutes
Format	5-8 pages avec sources
Usage	Board prep, investment decision
Contenu	Analyse approfondie + recommandations

Idéal pour: Préparation board, décision d'investissement

NIVEAU IV - Deep Dive Report

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

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

Matrice de Valeur

Impact Stratégique × Priorité d'Implémentation

Analyse	Impact Business	Priorité	Quick Win
Competitor	★★★★★	P0	✅ 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