

# Majeure Data

## Session I

29 janvier - 1 février

~~Théorie 17h30~~ -> **10h30**

1. Prise de décision et systèmes d'aide à la décision
2. Concepts de Business Intelligence et capacités de plate-forme
3. Visualisation des données et conception de tableaux de bord
- 4. Business Performance Management Systems**
5. BI-Projet de maturité, de stratégie et de synthèse

TP 10h30



<https://goo.gl/GkQ1H6>

Zinnya DEL VILLAR

---

# Business Performance Management (BPM)

BPM désigne les processus et les outils permettant de **mesurer, de surveiller et de gérer les performances de l'entreprise.**

Il est également connu comme

- Corporate Performance Management (CPM par Gartner Group)
  - Enterprise Performance Management (EPM par Oracle)
  - Strategique Entreprise Management (SEM par SAP)
-

---

## Composants clés

- Un ensemble de processus intégrés et en boucle pour la gestion des activités financières et opérationnelles
  - Outils pour définir des objectifs stratégiques et mesurer la performance par rapport à ces objectifs
  - Outils de suivi d'un ensemble d'indicateurs de performance clés (KPI) liés à la stratégie organisationnelle
-

---

## Le cycle BPM

- Élaborer des stratégies
  - Planifier
  - Analyser
  - Décider
-

# Élaborer des stratégies

## Où voulons-nous aller?

- Effectuer une analyse de la situation actuelle
- Déterminer l'horizon de planification
- Effectuer une analyse de l'environnement
- Identifier les facteurs critiques de succès
- Effectuer une analyse des écarts
- Créer une vision stratégique
- Développer une stratégie d'entreprise
- Identifier les objectifs et buts stratégiques



Planifier

Comment pouvons-nous  
y arriver?

Operational planning

- Tactic-centric (focus operational)
- Budget-centric plan (focus finances)



Analyser

Comment on va?

**Surveiller**

- Que surveiller?  
Facteurs de succès critiques  
Objectifs et cibles stratégiques
- Comment surveiller?



Décider

## Que devons-nous faire différemment?

Le succès (ou la simple survie) dépend de nouveaux projets créer de nouveaux produits, pénétrer de nouveaux marchés, acquérir de nouveaux clients (ou entreprises), ou rationaliser certains processus.



---

# Performance Measurement System

Système qui aide les gestionnaires à suivre la mise en œuvre de la stratégie commerciale en comparant les résultats réels aux buts et objectifs stratégiques.

---

---

## Mesure efficace

Se concentrer sur les facteurs clés (indicateurs)

Être un mélange de passé, présent et futur

Équilibrer les besoins des actionnaires, des employés, des partenaires, des fournisseurs et des autres parties prenantes

Avoir des objectifs qui sont basés sur l'expérience et la réalité plutôt que arbitraires.

---

---

## Key Performance Indicators (KPIs)

- KPIs représentent les objectifs stratégiques et les mesures qui mesurent la performance par rapport à un objectif.
-

# KPI's

La performance du client  
Performance du service  
Les opérations de vente  
Plan de vente / prévisions

Stratégie  
Targets  
Gammes  
Délais  
Benchmarks

## Caractéristiques distinctives des KPI's

# Comment définir des KPI efficaces?

Le choix des bons indicateurs de performance repose sur une bonne compréhension de ce qui est important pour l'organisation.

- Identifier le bon nombre de métriques
- Sélectionnez ceux qui ne sont pas en conflit avec d'autres indicateurs de performance clés
- Inciter les employés à travailler à des objectifs divers pour soutenir leurs objectifs stratégiques et favoriser des actions proactives

---

## Bénéfices BSC

Fournir aux cadres supérieurs une vision consolidée et stratégique des plans, des budgets et des prévisions

Alerter les cadres supérieurs lorsque des signes de performance initiaux révèlent des problèmes.

Aligner l'organisation sur une stratégie commune Isoler et réduire les inefficacités dans les stratégies client et produit

Lier les mesures de performance et les objectifs non financiers

Accroître l'adhésion des décideurs

Aperçu détaillé des résultats financiers et opérationnels en temps réel

---

---

# Différences entre dashboards and Scorecards

**Scorecards** sont utilisées par les dirigeants, les gestionnaires et le personnel

*Surveiller l'alignement stratégique et le succès avec les objectifs et cibles stratégiques.*

**Dashboards** sont principalement utilisés aux niveaux stratégique, opérationnel et tactique.

*Surveiller les performances opérationnelles détaillées sur une base hebdomadaire, quotidienne, etc.*

---

---

# Outils

De nombreuses Scorecards sont communiquées via des méthodes basées sur le courrier électronique, les appels téléphoniques et les logiciels bureautiques.

Dans les organisations plus complexes, les outils BI sont utilisés pour automatiser la production et la distribution de ces rapports.

---



---

## Six Sigma

Méthodologie de gestion de la performance visant à réduire le plus possible le nombre de défauts dans un processus métier à zéro defects per million opportunities (DPMO).

En termes numériques, la norme est de 6 200 à 67 000 DPMO. Ce niveau de variabilité représente un niveau de performance de trois à quatre sigma.

---

Balanced Scorecard	Six Sigma
Strategic management system	Performance measurement system
Relates to the longer-term view of the business	Provides snapshot of business's performance and identifies measures that drive performance toward profitability
Designed to develop balanced set of measures	Designed to identify a set of measurements that impact profitability
Identifies measurements around vision and values	Establishes accountability for leadership for wellness and profitability
Critical management processes are to clarify vision/strategy, communicate, plan, set targets, align strategic initiatives, and enhance feedback	Includes all business processes-management and operational
Balances customer and internal operations without a clearly defined leadership role	Balances management and employees' roles, balances costs and revenue of heavy processes

*Source: Adopted from P. Gupta, Six Sigma Business Scorecard, 2nd ed., McGraw-Hill Professional, New York, 2006.*

---

# Business Analytics

L'analyse visuelle est la combinaison de la visualisation et de l'analyse prédictive.

**La visualisation d'informations** vise à répondre «Ce qui est arrivé» et «ce qui se passe» et est étroitement associé à la veille stratégique (rapports de routine, cartes de performance et tableaux de bord).

**L'analyse prédictive** a pour but de répondre "Pourquoi cela se produit-il", "qu'est-ce qui est le plus susceptible de se produire", et est généralement associé aux analyses commerciales (prévision, segmentation, analyse de corrélation).

---

---

# Descriptive Analytics

L'analyse descriptive ou de reporting fait référence à savoir ce qui se passe dans l'organisation

Ça implique consolidation des sources de données et disponibilité de toutes les données pertinentes sous une forme permettant un reporting et une analyse appropriés

---

---

# Predictive Analytics

L'analyse prédictive vise à déterminer ce qui est susceptible de se produire à l'avenir.

Utilise des techniques statistiques et d'exploration de données pour prédire si le client est susceptible de passer à un concurrent («churn»), acheter ensuite et combien, répondre à la promotion, mesure le risque

---

---

# Prescriptive Analytics

- L'analyse prescriptive vise à faire la recommandation, la prévision probable, et la meilleure performance possible en utilisant des techniques d'optimisation
-

---

# Big Data Analytics

Il fait référence à des données qui ne peut pas être stocké dans une seule unité de stockage

arrive sous de nombreuses formes différentes, qu'elles soient structurées, non structurées ou dans un flux sont des flux de clics provenant de sites Web, des publications sur des sites de médias sociaux tels que Facebook ou des données provenant de la circulation, de capteurs ou de la météo

---

---

# Business & Visual Analytics Platforms

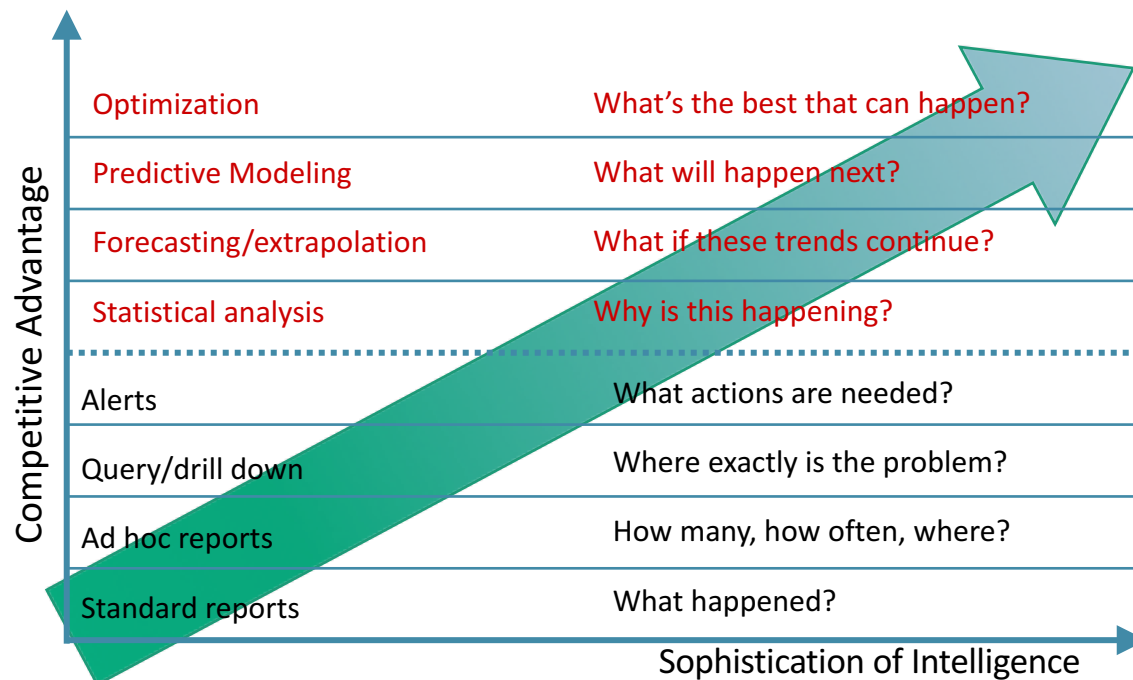
De plus en plus de fournisseurs de solutions d'analyse de données et d'analyse se rendent compte que leurs clients ont besoin de visualisations rapides et de préférence interactives, non seulement pour leurs systèmes de reporting habituels, mais également pour illustrer les informations de prise de décision prédictives et normatives.

Un environnement de visualisation de grande puissance est un environnement dans lequel des solutions hautes performances en mémoire sont appliquées pour l'exploration instantanée d'énormes quantités de données.

En raison de la demande croissante d'analyse visuelle associée à des volumes de données en croissance rapide, il est de plus en plus nécessaire d'investir dans des plates-formes d'analyse visuelle extrêmement efficaces.

---





Competing on Analytics: The New Science of Winning, by Thomas H. Davenport and Jeanne G. Harris (Harvard Business School Press, March 2007).

Merci