

## Un système décisionnel pour y voir clair dans vos chiffres Lettre d'information de juin 2009

### Editorial

Y voir clair pour saisir les opportunités, réagir à son environnement, améliorer ses marges, réduire ses coûts, piloter son activité voilà l'utilité des outils de « Business Intelligence » (ou outils décisionnels).

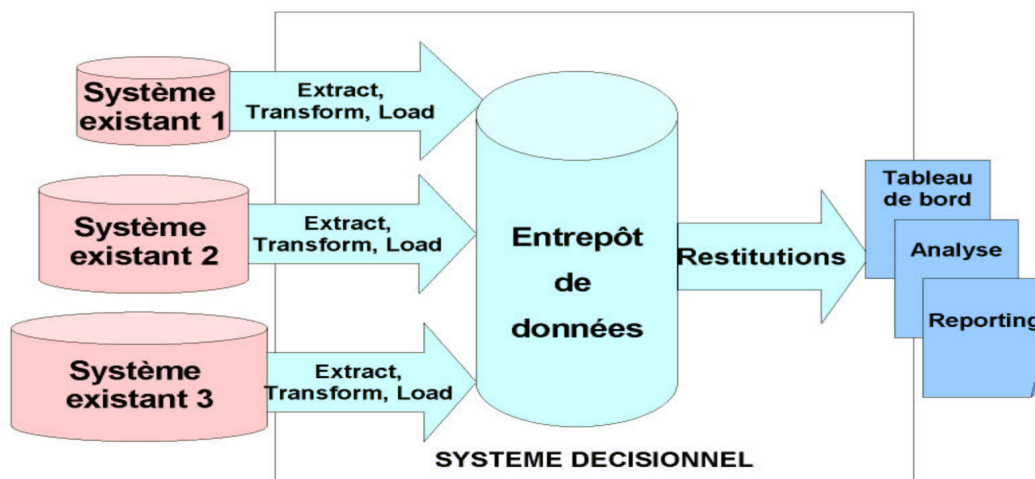
Avec un outil décisionnel vous pouvez, par exemple :

- **consolider des résultats** en provenance de plusieurs entités ⇒ reporting
- **calculer les marges brutes** par produits ou par pays ⇒ tableaux de bords et analyses
- ajouter des données simulées à des données stockées pour **effectuer des prévisions** ⇒ budget, sales ou cash forecast...
- comparer les coûts ou les marges de différentes Business units pour **optimiser votre stratégie** ou votre pilotage opérationnel

Avec la vision « cubique » ou « multi-dimensionnelle », les informations peuvent être triées et récapitulées de différentes façons : on peut consulter, à partir des mêmes données, les ventes totales par pays, déclinées ensuite par client et par produit, ou bien les ventes par lignes de produits totalisées par pays.

En résumé, ce type d'outil donne du sens à des informations dispersées dans plusieurs systèmes opérationnels.

La grande force du concept = un investissement faible pour valoriser les données de l'entreprise sans remettre en cause les systèmes opérationnels (ERP ou autres).



Selon la complexité du projet, un logiciel unique suffira à extraire, stocker et restituer les résultats attendus ou bien il sera nécessaire de d'installer plusieurs éléments d'architecture informatique.



Savez – vous que le cabinet ESOPE a réalisé de nombreuses missions dans le domaine BI / décisionnel, dont voici deux exemples ?

Pour une firme française de cosmétiques implantée dans le monde entier :

- étude préalable et aide au choix d'un système décisionnel
- accompagnement à la mise en oeuvre pour un domaine pilote : la consolidation de gestion des comptes de résultat mensuels du groupe, avec un suivi de l'effort promotionnel avec les principaux clients

Pour un leader mondial des matériaux de construction :

- cadrage d'un projet BI dont les objectifs étaient de consolider et analyser les ventes et contributions de toutes les entités du groupe, pour améliorer la pertinence des analyses marketing

	<p>Nous menons à bien toutes les missions dans le respect des valeurs d'ESOPE :</p> <ul style="list-style-type: none"><li>● <a href="#">Performance opérationnelle</a> : les consultants ont tous un vécu opérationnel en entreprise.</li><li>● <a href="#">Indépendance</a> : le cabinet est détenu à 100% par deux associés.</li><li>● <a href="#">Orientation client</a> : à l'écoute du client, des solutions pragmatiques pour chaque client.</li></ul>	
---	--	---

*Un projet ? Une question ? [N'hésitez pas à nous appeler pour en parler.](#)*