

Passez de l'analyse à l'action sur votre PC

*IBM Cognos Insight aide les analystes métier à réaliser de
meilleurs résultats plus rapidement*

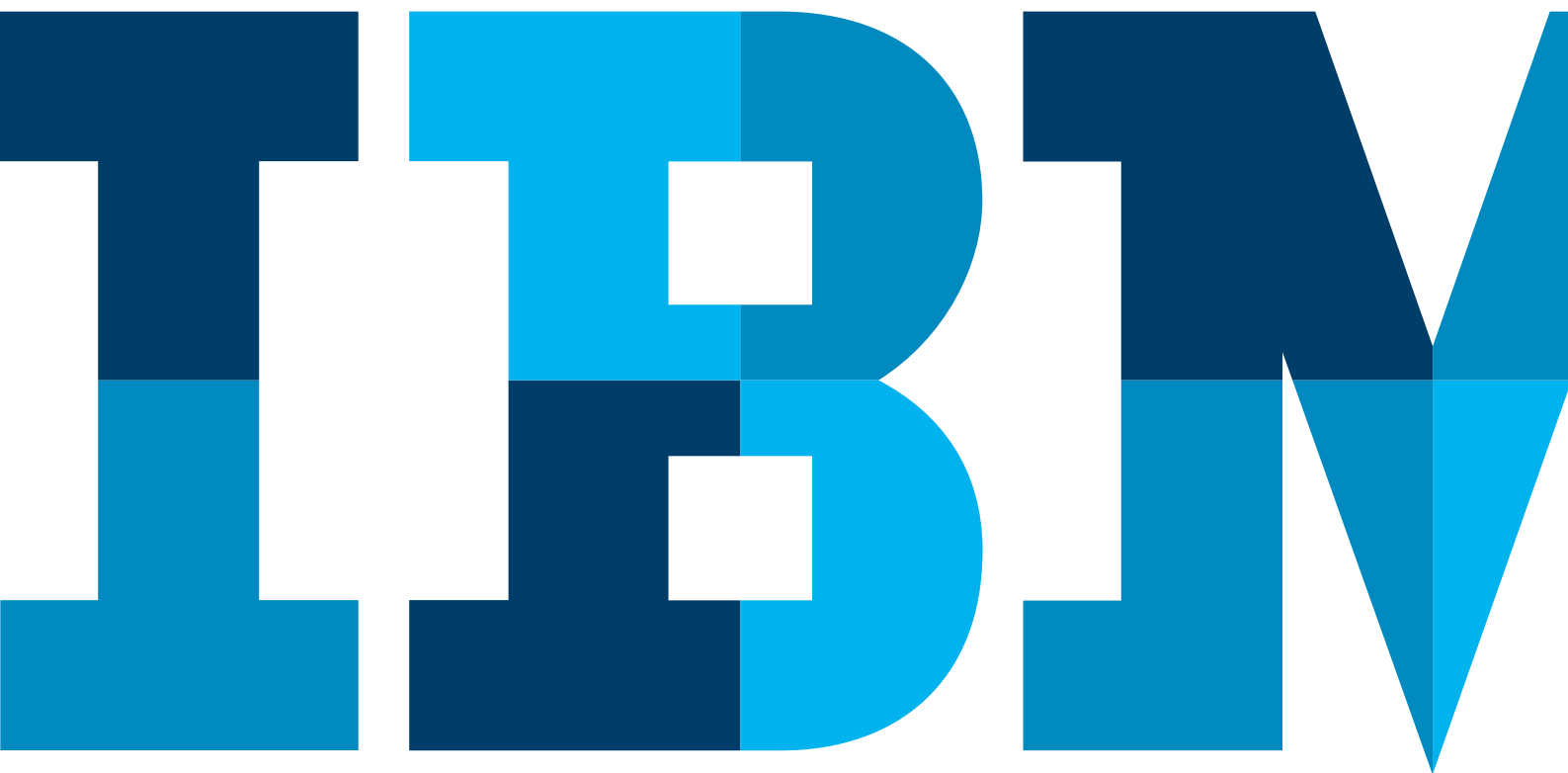
A large, stylized graphic of the letters 'IBM' in a bold, sans-serif font. The letters are composed of horizontal bars in two shades of blue: a dark blue and a lighter, vibrant blue. The 'I' is dark blue on top and light blue on the bottom. The 'B' is light blue on top and dark blue on the bottom. The 'M' is dark blue on top and light blue on the bottom. The overall effect is a modern, high-contrast representation of the IBM logo.

Table des matières

- 2 Introduction
- 2 L'enjeu posé par l'explosion du volume des données
- 3 IBM Cognos Insight : Solution logicielle d'analyse personnelle
- 6 Prenez des décisions plus intelligentes
- 6 Finance
- 7 Marketing
- 8 Service client
- 9 Ventes
- 10 Dédié à l'entreprise
- 11 Conclusion

Introduction

Les utilisateurs ont besoin d'un moyen simple mais efficace pour naviguer parmi les données dont ils disposent et en extraire des informations utiles, afin de prendre des décisions importantes au bon moment. Malheureusement, beaucoup d'entre eux sont de plus en plus frustrés de ne pas pouvoir accéder rapidement aux informations dont ils ont besoin. Il s'agit généralement d'une combinaison de données personnelles et d'entreprise verrouillées dans des systèmes d'entreprise. Ces données se présentent sous différents formats et sont parfois difficiles à analyser, modifier ou partager, ce qui empêche d'obtenir des réponses rapides à des questions d'ordre professionnel.

Pour contourner le problème, beaucoup se sont tournés vers les feuilles de calcul, très accessibles. Mais ces outils n'étaient pas conçus pour l'interactivité, l'agrégation ou l'analyse de données en vue de prises de décisions. Les responsables des domaines clés à l'origine des performances métier – comme le service financier, le marketing, les ventes et le service client – exigent des capacités analytiques plus complètes afin de pouvoir prendre des décisions éclairées plus rapidement et de saisir les nouvelles opportunités de favoriser la croissance.

Le présent article montre comment IBM Cognos Insight, l'outil d'analyse personnelle le plus avancé, permet aux responsables d'améliorer leurs performances dans leur domaine fonctionnel. Il décrit les principales fonctions et les avantages clés du logiciel, fournit plusieurs exemples d'application métier et explique comment IBM Cognos Insight ouvre la voie à l'analyse d'entreprise.

L'enjeu posé par l'explosion du volume des données

C'est un fait, nous disposons de plus d'informations aujourd'hui que jamais auparavant. Les organisations collectent d'énormes quantités de données transactionnelles à partir de leurs systèmes financiers, RH, SCM (gestion de la chaîne logistique) et CRM (gestion de la relation client). Les entreprises d'aujourd'hui sont toujours prêtes à faire des affaires, et les informations circulent 24h/24. Les individus sont constamment connectés et consacrent moins de temps à l'analyse et à l'action face à une demande client et à une pression concurrentielle de plus en plus importantes. Les décideurs ont besoin de réponses rapidement afin de conserver une longueur d'avance.

Le plus souvent, les informations dont les utilisateurs ont besoin sont une combinaison de données issues de groupes de travail et de données d'entreprise, ou des données personnelles recueillies et gérées par un individu. L'enjeu qui se pose est le suivant : comment combiner rapidement et facilement ce dont vous avez réellement besoin ?

À cause de cette prolifération de données, les utilisateurs sont de plus en plus frustrés de ne pas pouvoir accéder rapidement aux informations dont ils ont besoin et de ne pas non plus pouvoir les analyser rapidement pour prendre les bonnes décisions. La plupart des organisations se tourne alors vers les feuilles de calcul pour réaliser des analyses ad hoc ; mais ces feuilles de calcul créent des silos d'informations, manquent de fiabilité, sont sujettes aux erreurs et très difficiles à gérer. Bien qu'elles soient utiles pour rechercher des chiffres, générer des rapports simples et effectuer des calculs, elles permettent difficilement de traiter des résultats d'analyse, surtout pour les utilisateurs n'ayant pas les compétences requises. Or, les tableaux n'ont jamais été conçus pour répondre aux besoins d'organisations complexes et en croissance rapide qui souhaitent gérer leurs performances face à des marchés dynamiques et concurrentiels.

Ils n'ont jamais prétendu pouvoir recueillir des données couvrant des millions – voire des milliards – de cellules, ni se prêter à une utilisation simultanée par des centaines ou des milliers de collaborateurs en tous points de l'organisation.

Les analystes comme les dirigeants ont besoin d'une solution analytique plus flexible et plus puissante qui leur permette de répondre à leurs questions et de résoudre les problèmes par eux-mêmes en utilisant leurs propres données, aussi rapidement que leur activité l'exige. Ils veulent pouvoir travailler avec n'importe quel type de données où et quand ils en ont besoin, à partir d'un large éventail de dispositifs et d'interfaces, sans devoir se connecter à un serveur ou attendre que le service informatique exécute des rapports. Ils ont besoin de réaliser rapidement des analyses visuelles interactives que les feuilles de calcul ne peuvent tout simplement pas leur fournir.

Dans les groupes de travail ou les services où l'analyse ou le recueil de données sont destinés à un public plus large – et pas seulement à la personne qui en est à l'origine –, des capacités telles que l'intégration, la visualisation, la simulation, la collaboration et la publication sont tout aussi importantes. En effet, elles offrent la flexibilité nécessaire pour visualiser et interagir avec les données de manière différente avec une meilleure visibilité contextuelle, et permettent de répondre presque immédiatement aux questions qui se posent.

Il est temps d'adopter une solution offrant aux utilisateurs la possibilité d'explorer, de modéliser et de partager leurs données sans avoir besoin d'être un expert en feuilles de calcul. Cette solution, c'est IBM Cognos Insight.

IBM Cognos Insight : Solution logicielle d'analyse personnelle

IBM Cognos Insight est une solution incontournable en matière de productivité personnelle, qui donne la possibilité à ses utilisateurs de prendre une part active dans le processus d'analyse et de transformer les informations dont ils disposent en actions.

IBM Cognos Insight fournit aux utilisateurs tous les outils dont ils ont besoin pour relever des défis individuels ou de groupe de façon autonome, sans faire appel au département informatique. En quelques clics, analystes métier, responsables ou encore cadres dirigeants explorent en toute autonomie et mettent à jour les données personnelles et d'entreprise sur leur PC, effectuent des analyses de simulation pointues et publient instantanément des tableaux de bord et des applications que d'autres peuvent utiliser et compléter.

Un processus facilité. IBM Cognos Insight a été conçu pour être simple à utiliser. Grâce à sa fonction de glisser-déposer et son processus d'importation en trois étapes, il vous est possible de fusionner plusieurs ensembles de données et de les afficher dans un seul espace de travail personnalisé. Vous pouvez accéder à vos données à partir de plusieurs sources, les organiser rapidement, créer différentes vues de ces données et les partager. IBM Cognos Insight présente automatiquement vos données sous la forme d'un tableau croisé et les visualise pour vous. Un menu déroulant vous permet de personnaliser vos vues en quelques clics, vous offrant ainsi une maîtrise totale de l'aspect général de votre analyse pour vous permettre de communiquer des informations de manière pertinente et compréhensible.



Figure 1: Une interface intuitive et conviviale qui vous offre toute la souplesse nécessaire

De puissantes fonctionnalités de simulation. Pour parfaitement comprendre votre activité, vous devez aller au-delà de la simple analyse de données historiques. IBM Cognos Insight est unique, car il vous permet de réaliser des simulations, et par conséquent d'analyser et d'optimiser vos plans en vous appuyant sur diverses hypothèses qui tiennent compte de l'évolution constante de l'état du marché. Aujourd'hui, vous pouvez modéliser les meilleurs scénarios, comme les pires, et les résultats les plus probables en fonction de vos principaux leviers de performance. IBM Cognos Insight comprend un ensemble de règles de calcul avancées et offre la souplesse nécessaire pour créer des règles personnalisées pouvant être utilisées afin d'effectuer automatiquement des comparaisons. Vous pouvez par exemple calculer si vous atteindrez vos objectifs de résultats en cas de hausse du prix du carburant de 10 %, ou prévoir l'impact d'une baisse des stocks sur la capacité de votre entreprise à vendre ses produits.

IBM Cognos Insight utilise un moteur analytique in-memory, compatible avec la fonction de réécriture, qui vous permet de créer de nouvelles données, d'enrichir ou de réviser vos données existantes, et d'appliquer automatiquement les modifications à de grands ensembles de données à l'aide de puissantes fonctions de répartition de données. Il suffit d'entrer des données dans une cellule pour commencer automatiquement à créer des scénarios de simulation. Grâce à la fonction de lecture/écriture du moteur, vous pouvez visualiser des chiffres qui seraient autrement difficiles à analyser, et utiliser des techniques comme les feux de circulation pour mettre en lumière des zones importantes. Avec IBM Cognos Insight, il vous est possible d'effectuer des calculs en temps réel ou presque, d'obtenir des réponses plus rapidement et d'adapter immédiatement vos cycles de production ou de processus afin que votre activité reste rentable et compétitive.

Tableaux de bord. En à peine une minute, vous pouvez faire une analyse et publier un tableau de bord à partir de données brutes. Cela signifie que vous pouvez rapidement détecter les évolutions du marché ou obtenir des chiffres de ventes, et saisir immédiatement les nouvelles opportunités. IBM Cognos Insight utilise un moteur d'analyse in-memory qui vous offre la rapidité et la souplesse nécessaires pour visualiser vos données de la façon la plus adaptée à vos besoins ou à ceux de votre activité. Vous pouvez décortiquer et parcourir vos données en quelques clics intuitifs, et appliquer des mises en évidence d'exceptions pour simplifier et accélérer la comparaison de données. Vous pouvez également créer des modèles pour vous aider à visualiser un point particulier de vos données (ex. : une prévision de ventes pour une région donnée identifiant quel représentant commercial a le plus ou le moins de chances de vendre dans cette région). Une fois que vous avez identifié des informations qui pourraient, par exemple, être utiles à votre management, vous pouvez les partager facilement avec d'autres utilisateurs qui pourront sans peine les visualiser et les analyser de manière plus approfondie.

IBM Cognos Insight peut aussi être utilisé comme solution de prototypage rapide dans le cadre d'un déploiement de Cognos Server. Imaginez que votre service commercial ait besoin d'un nouveau tableau de bord des opportunités en cours : avec IBM Cognos Insight, il lui serait possible de charger ses données en quelques secondes, de créer des vues et de concevoir un prototype fonctionnel du tableau de bord dont il a besoin. Le service informatique pourrait ensuite transformer cet actif en une solution totalement automatisée et certifiée pouvant être partagée à tous les niveaux de l'entreprise. Cette même méthode peut être employée pour développer des prototypes pour des modèles de planification, d'élaboration budgétaire et de prévision.

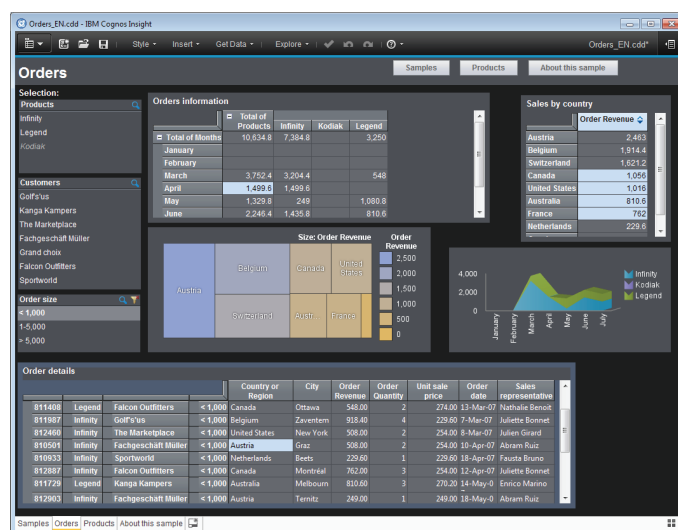


Figure 2: Données sur des commandes et des ventes de produits par client, pays, ville et recette

Prenez des décisions plus intelligentes

IBM Cognos Insight a été pensé pour répondre aux besoins d'analyse des responsables à la fois des différents domaines fonctionnels à l'origine de la performance opérationnelle, du budget et de la gestion de leur fonction par le biais de feuilles de calcul ou d'extraits hebdomadaires réalisés à partir de multiples systèmes source. Une grille personnelle vous aide à assembler et explorer différents types de données et à créer des expériences analytiques interactives et conviviales pouvant être partagées avec un plus grand nombre. Grâce à IBM Cognos Insight, tous les utilisateurs de l'entreprise peuvent obtenir de nouvelles informations à partir de leurs données et publier leurs résultats au niveau de leur groupe de travail ou de l'entreprise.

Service financier

Les services financiers disposent généralement de plus d'informations que les autres fonctions de l'entreprise. Ils ont besoin d'une vue intégrée des ressources de l'entreprise afin de trouver un moyen de contrôler les coûts et de guider les décisions de leur organisation pour en améliorer les résultats. Mais aujourd'hui, les responsables financiers veulent faire plus que simplement rendre compte de chiffres. Ils veulent apporter une valeur ajoutée à leurs analyses et avoir la possibilité de communiquer des informations importantes à des professionnels hors du cadre financier.

IBM Cognos Insight est l'outil idéal pour étudier les bilans et les budgets, dont les données proviennent le plus souvent de multiples sources et sont dédiées à plusieurs fonctions de l'entreprise. Les utilisateurs peuvent créer des tableaux de bord rassemblant les différents silos d'informations et apportant une plus grande valeur ajoutée aux chiffres grâce à des vues et à des scénarios de simulation.

Bilan

Avec IBM Cognos Insight, les responsables financiers peuvent recourir à des scénarios de simulation pour étudier les budgets à court et long terme, et choisir de prendre plus de risques par rapport aux opérations en cours.

Budget

Dans IBM Cognos Insight, les responsables financiers peuvent paramétrer des priorités par rapport à des projets d'investissement en se basant sur les possibilités de financement actuelles ou prévues, et voir l'impact sur l'entreprise d'un léger ajustement opéré dans une partie du budget en question.

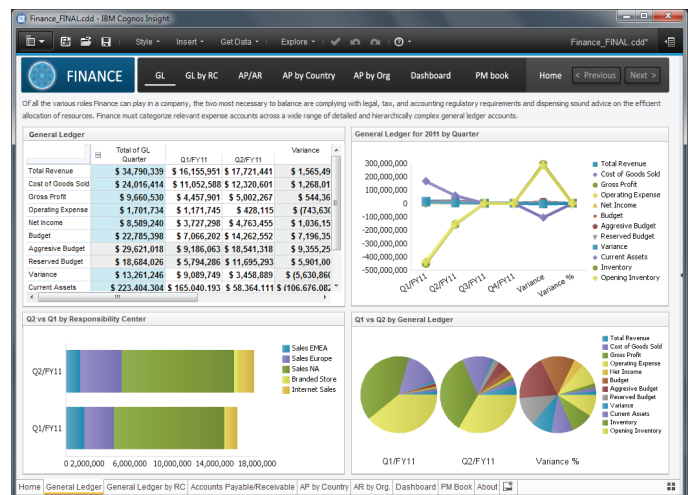


Figure 3: Analyse des dépenses sur un large éventail de lignes comptables

En offrant une nouvelle approche des finances d'une entreprise, IBM Cognos Insight permet aux financiers de prévoir les tendances ou les problèmes potentiels, et de les présenter à leurs dirigeants avant de perdre de l'argent ou de rater des opportunités.

Marketing

Pour faire face à des clients et une concurrence de plus en plus complexes, les organisations marketing doivent maintenir le rythme, afin de continuer à soutenir leurs entreprises dans leur conquête de nouveaux marchés. Pour ce faire, il leur faut mieux comprendre leurs clients et l'évolution de leurs besoins en matière de produits et de services.

Pendant des années, les entreprises ont recueilli des données client et les ont utilisées afin de diviser leurs clients en segments de marché. Aujourd'hui, la tendance est de diviser ces clients en micro-segments pour un marketing plus ciblé, ce qui signifie que les organisations doivent répondre aux besoins d'un plus grand nombre de catégories de clients.

Connaître les produits et les services que les clients souhaitent acquérir et à quel prix est d'une importance capitale pour les services marketing, car ce sont eux qui guident l'organisation et déterminent quoi, où et à qui vendre.

IBM Cognos Insight offre aux responsables marketing les outils dont ils ont besoin pour déterminer non seulement la manière dont les changements qui s'opèrent sur le marché affecteront les portefeuilles de produits, mais aussi à quel prix ces produits devraient être vendus.

Tarifification

Les professionnels du marketing peuvent modéliser l'impact des prix fixés et suivre leurs résultats à plusieurs niveaux, afin de cibler efficacement les différents micro-segments. Les marketeurs peuvent par exemple répondre à des questions telles que « Comment nos prix se situent-ils par rapport à ceux de nos principaux concurrents ? », « Quel serait l'impact d'une hausse ou d'une baisse de nos prix ? », « Quel supplément les clients seraient-ils prêts à payer pour obtenir des fonctionnalités à valeur ajoutée ou des avantages ? ».

Avec IBM Cognos Insight, il vous est possible de modifier la quantité ou le prix de vente à l'unité d'un produit pour voir comment ces modifications affecteront vos revenus. Les changements de revenus peuvent également être visualisés dans le graphique des ventes du produit.

Produits

Les organisations marketing doivent gérer les cycles de vie du produit et maximiser leur retour sur investissement à chaque étape en proposant de nouveaux produits ou en retirant les produits non rentables, selon les tendances du marché. Grâce à IBM Cognos Insight, il devient facile de visualiser le nombre de produits d'une catégorie donnée vendus au cours de l'année ou du trimestre, et de comparer ces chiffres de vente entre l'introduction des produits en question et aujourd'hui. Ces informations permettent à l'entreprise de privilégier les produits qui correspondent à la demande du marché et de développer des stratégies de tarification pertinentes.

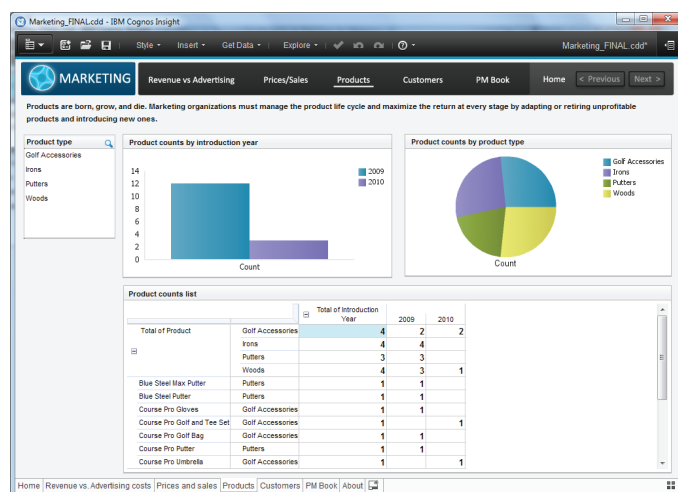


Figure 4: Étude et comparaison des recettes marketing et de la publicité

Opportunités marketing

Les efforts d'une entreprise en matière de génération de demande et les opportunités marketing qui en résultent permettent à cette entreprise d'anticiper et de répondre à la demande de leurs clients, et de créer un cycle de vente stable à partir de résultats plus fiables et plus prévisibles. En utilisant IBM Cognos Insight, les responsables des opérations marketing peuvent étudier les clients, territoires, groupes de produits et canaux marketing existants ou potentiels, et obtenir des informations sur la meilleure façon de créer, suivre, gérer et cibler les dépenses marketing. Ces informations les aident également à répondre à des questions cruciales : « Pourquoi seulement 20 % des visites Web aboutissent à des opportunités commerciales ? » « Qu'en est-il pour les autres canaux et stratégies ? », « Comment faire passer ce pourcentage à 30 % ? », « Quels types de visiteurs répondent à des offres Web spécifiques ? ».

Prenons l'exemple d'un responsable de programme marketing travaillant pour une enseigne d'électronique, qui souhaite d'une part visualiser le nombre et les types de stratégies marketing à la base des opportunités marketing dédiées aux réponses « ordinateurs » et « produits électroniques portables », et d'autre part savoir si ces réponses génèrent à la fois des recettes et du trafic en magasin et en ligne. IBM Cognos Insight permet à ce responsable d'explorer des programmes spécifiques par type de stratégie, zone géographique ou catégorie de produit, afin d'obtenir ces informations en quelques clics.

Service client

Dans un marché standardisé où beaucoup d'entreprises vendent des produits et des services similaires, le service client permet de faire la différence. Un service client réactif et compétent peut améliorer à la fois l'expérience des clients et les performances opérationnelles.

Pour assurer le meilleur niveau de service client possible, les responsables doivent comprendre le lien entre le niveau d'un service et les ventes/la rentabilité. En étudiant des données telles que les temps de réponse et les taux de satisfaction client, les organisations peuvent déterminer si leur service présente des lacunes et prendre les mesures nécessaires pour y remédier.

IBM Cognos Insight aide les responsables des services client et des centres d'appels à lister les niveaux de service par région et segment client, afin de leur fournir les informations dont ils ont besoin pour ajuster leurs mesures internes et externes.

Données de centre d'appels

Les responsables des centres d'appels peuvent visualiser toutes les données d'appel reçues à partir de centres d'appels situés en Europe ou ailleurs. Grâce aux différentes vues disponibles, il leur est possible de visualiser chaque mois : les temps de mise en attente et la durée des appels, et s'ils se situent ou non en dehors des accords sur les niveaux de service ; les statistiques d'appels, dont le nombre d'appels passés, traités ou perdus par rapport au nombre d'agents en service, et la raison de chaque appel ; la qualité des appels (niveaux de satisfaction et de qualité technique).

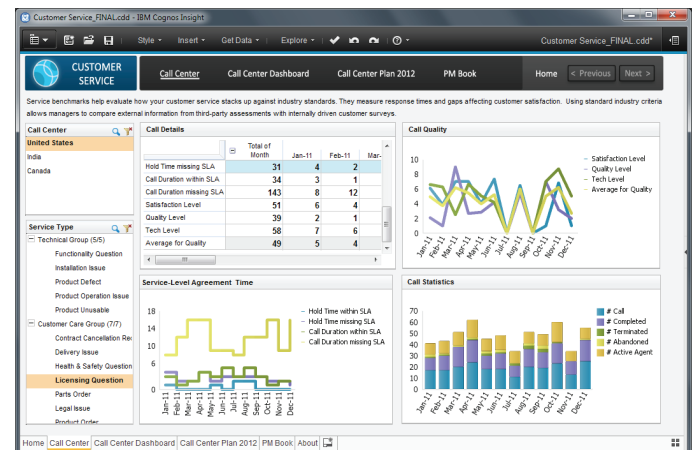


Figure 5: Tableau de bord du service client mettant en évidence la qualité, les accords sur les niveaux de service (SLA), par appels d'octroi de licences

Ces informations peuvent aider les responsables à optimiser leurs opérations en adaptant le nombre d'agents suivant les périodes de pic ou de creux, ou en leur proposant des formations pour améliorer les temps de résolution des appels ou les taux de satisfaction.

Tableaux de bord

Avec les données d'appels, les responsables des centres peuvent créer un tableau de bord informant le reste de l'organisation des chiffres réalisés par les différents centres d'appels régionaux. Ces informations peuvent aider les autres services à résoudre les causes des problèmes client : délais de livraison trop longs, produits défectueux, mauvaise qualité de la documentation technique ou opérationnelle, etc.

Exemple : un centre d'appels en France réalise des appels d'une durée moyenne de 20 minutes. Regrouper les données du centre et les comparer à celles d'autres centres d'appels permet aux responsables de créer des modèles afin de connaître l'impact qu'aurait une réduction de 10 minutes de la durée de ces appels sur les bénéfices et la satisfaction client.

Ventes

Le succès d'une entreprise dépend de la capacité de son équipe commerciale à conclure des affaires de manière efficace et à cibler les bons clients. Accéder rapidement à des informations précises et fiables permet d'améliorer les ventes et de réduire les coûts correspondants, tout en donnant la possibilité aux autres domaines fonctionnels de l'entreprise d'être plus réactifs à l'évolution du marché. Des prévisions de hausse de la demande, par exemple, pourraient augmenter la production.

Les directeurs commerciaux affichant les meilleurs résultats sont ceux qui se basent sur les ventes réalisées et les données relatives aux opportunités en cours pour en saisir de nouvelles tout au long du cycle de vente. Les recettes donnent un aperçu cohérent des résultats par produit, client, territoire, canal ou période ; les données commerciales peuvent, quant à elle, alerter l'équipe de vente des futures opportunités, tendances et secteurs de croissance.

IBM Cognos Insight fournit aux directeurs commerciaux les informations intégrées dont ils ont besoin pour que leurs équipes saisissent les opportunités qui se présentent, et atteignent ainsi les objectifs de ventes fixés.

Opportunités commerciales

Les directeurs commerciaux peuvent extraire des données de prévision de revenus à partir de fichiers personnels, de fichiers de prévision Excel et des systèmes CRM (gestion de la relation client), comme salesforce.com, et ainsi voir les résultats de leurs indicateurs clés de performance (KPI) par trimestre et par produit avant de les comparer aux prévisions mensuelles. Les outils comme les feux de circulation ou les points d'exploration permettent aux utilisateurs de naviguer plus facilement parmi de grands ensembles de données et de filtrer les résultats de manière à ne visualiser que les informations qui les intéressent.

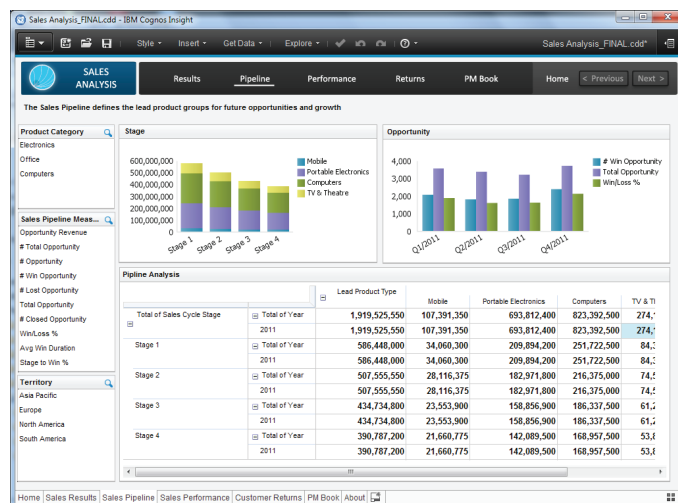


Figure 6: Données sur le potentiel des ventes mettant en évidence les opportunités et les territoires

Comprendre ces composantes permet d'expliquer pourquoi les résultats obtenus diffèrent des prévisions réalisées : existe-t-il des failles dans la couverture commerciale de certains produits dans certains territoires ? Ces mêmes produits sont-ils trop couverts dans d'autres territoires ? La couverture commerciale est-elle cohérente pour tous les produits, canaux, représentants commerciaux et secteurs client (ou types de clients) ?

Les applications de la solution IBM Cognos Insight dans votre organisation et ses différents domaines fonctionnels sont multiples.

Développement de produits

- De quelles nouvelles idées disposons-nous en matière de développement de produits ?
- Les opportunités qui nous sont offertes s'alignent-elles sur nos priorités stratégiques ?
- Quels en sont les gains financiers potentiels ?

Opérations

- Comment allouer 5 millions de dollars de notre capital pour développer notre secteur ?
- Nos sites de production de la région Ouest seront-ils affectés si nous changeons de fournisseurs ?

Ressources humaines

- Comment le système d'indemnisation sera-t-il structuré ?
- L'organisation embauchera-t-elle plus d'intérimaires ou plus de CDI ?

Technologies de l'information

- Quel impact aurait une hausse de 5 % des dépenses informatiques visant à soutenir la croissance et des stratégies innovantes ?

Direction Générale

- La seconde moitié de l'année bénéficiera-t-elle plus que prévu à nos actionnaires ?
 - Nos dépenses sont-elles bien gérées au niveau du conseil d'administration pour tous les segments ?
-

Dédié à l'entreprise

Les besoins des entreprises évoluent en même temps que ces dernières. IBM Cognos Insight offre une voie d'évolution aux entreprises afin qu'elles puissent étendre l'utilisation de la Business Intelligence à l'ensemble de leur organisation.

IBM Cognos Insight permet aux directions générales d'explorer et d'interagir avec leurs données, d'élaborer des modèles de simulation et de partager les informations qu'elles détiennent de manière autonome, sans que les services informatiques n'aient à intervenir. Dans le cadre d'un déploiement plus large au sein de la famille de logiciels IBM Cognos, la solution apporte une plus grande valeur ajoutée.

La famille de produits IBM Cognos fournit tous les éléments essentiels aux solutions de BI, de pilotage de la performance et d'analyse métier. Ces produits ont été conçus pour fonctionner de pair et permettre à des individus, des groupes de travail et des organisations toutes entières de faire de l'analyse appliquée à chaque décision une opération rentable.

La famille de produits IBM Cognos est dimensionnée en fonction de la taille de votre organisation et intégrée de telle sorte que vous puissiez répondre à vos besoins les plus urgents en étant certain de pouvoir développer la solution de manière à répondre à vos besoins futurs. Exemple :

- Les déploiements initiaux peuvent répondre aux besoins des utilisateurs individuels en déployant instantanément les fonctions bureautiques de IBM Cognos Insight pour les tâches de découverte des données et de planification.
- Les groupes de travail ou les services peuvent évoluer pour partager ces données via un serveur, ajouter des rapports à partir de plus grands ensembles de données et interagir avec eux sur les périphériques mobiles.
- Avec IBM Cognos Enterprise, les grands groupes de travail ou les entreprises peuvent combiner leurs connaissances et leurs informations internes en temps réel ou presque, les intégrer à des scorecards et réaliser des analyses globales. Cette intégration donne aux utilisateurs un accès individuel aux données de leur entreprise, et leur permet de partager les données et les différentes vues dont ils disposent avec d'autres utilisateurs, tout en offrant la possibilité aux administrateurs informatiques de gérer le processus et de veiller au respect des politiques de sécurité et de gouvernance interne.

En choisissant les produits de la famille IBM Cognos, vous êtes sûr de répondre à vos exigences métier et d'offrir à votre service informatique un logiciel intégré, simple à gérer et évolutif.

Conclusion

Les directions générales ont besoin d'avoir des données intégrées et fiables à portée de main, afin de pouvoir prendre des décisions éclairées quand et où cela est nécessaire.

IBM Cognos Insight est une solution d'analyse personnelle révolutionnaire qui offre aux responsables de domaines fonctionnels (comme la finance, le service client, le marketing et les ventes) des outils simples leur permettant d'accéder et de combiner les informations dont ils ont besoin dans un espace de travail unifié afin de les analyser, de les visualiser et de les partager.

Démarrez avec IBM Cognos Insight Personal Edition, un produit gratuit de visualisation et d'analyse de données conçu pour un usage personnel. Lorsque vous serez prêt à collaborer avec vos collègues et vos groupes de travail, passez à IBM Cognos Insight Standard Edition, qui vous permettra de partager vos informations et d'importer des données à partir d'autres sources. Suivant l'évolution de vos besoins, vous pourrez ajouter des fonctionnalités, comme le reporting et la planification gérés, en transférant le contenu de votre bureau sur un serveur IBM Cognos Express ou IBM Cognos Enterprise.

Pour obtenir la solution gratuite IBM Cognos Insight Personal Edition, rendez-vous sur le site analyticszone.com. Vous y trouverez également la Cognos Insight Community, qui dispose de nombreuses ressources pour vous aider à obtenir de meilleurs résultats dans votre secteur d'activité (vidéos de démo, exemples d'applications, tutoriels, forums de discussion, etc.).

À propos d'IBM Business Analytics

Les logiciels IBM Business Analytics fournissent des informations orientées données pour aider les organisations à travailler de manière plus intelligente et à surpasser leurs concurrents. Le portefeuille de produits, très complet, inclut des solutions de Business Intelligence, d'analyse prédictive, d'aide à la décision, de pilotage de la performance et de gestion des risques.

Les solutions IBM Business Analytics aident les entreprises à identifier et à visualiser les tendances et les schémas présents dans certains secteurs (comme l'analyse client) qui peuvent avoir un effet déterminant sur leurs performances. Elles leur permettent de comparer des scénarios, d'anticiper des menaces et des opportunités potentielles, de mieux planifier, budgétiser et prévoir leurs ressources, d'équilibrer le rapport entre les risques potentiels et les retours sur investissements prévus, et de respecter les réglementations. En élargissant l'utilisation de l'analyse, les organisations peuvent adapter leurs décisions tactiques et stratégiques afin d'atteindre leurs objectifs. Pour plus d'informations, visitez le site ibm.com/business-analytics/fr

Je souhaite être contacté(e)

Pour demander à être appelé ou pour poser une question, accédez au site ibm.com/business-analytics/fr

Un représentant IBM vous répondra sous deux jours ouvrés.



Compagnie IBM France

17 Avenue de l'Europe
92 275 Bois-Colombes Cedex

La page d'accueil d'IBM est accessible à l'adresse suivante :
ibm.com

IBM, le logo IBM, ibm.com et SPSS sont des marques d'International Business Machines Corp. déposées dans de nombreuses juridictions réparties dans le monde entier. Les autres noms de produits et de services peuvent être des marques d'IBM ou d'autres sociétés. La liste actualisée de toutes les marques d'IBM est disponible sur la page Web « Copyright and trademark information » à l'adresse suivante : ibm.com/legal/copytrade.shtml

Le présent document contient des informations qui étaient en vigueur et valides à la date de la première publication et qui peuvent être modifiées par IBM à tout moment. Toutes les offres mentionnées ne sont pas distribuées dans tous les pays où IBM exerce son activité.

Les exemples client ne sont présentés qu'à des fins d'illustration. Les performances réelles peuvent varier en fonction des configurations et des conditions d'exploitations spécifiques. Il est de la responsabilité de l'utilisateur d'évaluer et de vérifier lui-même le fonctionnement des produits ou logiciels non-IBM avec les produits ou logiciels IBM. LES INFORMATIONS DU PRÉSENT DOCUMENT SONT FOURNIES « EN L'ÉTAT » ET SANS GARANTIE EXPLICITE OU IMPLICITE D'AUCUNE SORTE. IBM DÉCLINE NOTAMMENT TOUTE RESPONSABILITÉ RELATIVE À CES INFORMATIONS EN CAS DE CONTREFAÇON AINSI QU'EN CAS DE DÉFAUT D'APTITUDE À L'EXÉCUTION D'UN TRAVAIL DONNÉ. Les produits IBM sont garantis conformément aux dispositions des contrats avec lesquels ils sont fournis.

© Copyright IBM Corporation 2013



Pensez à recycler ce document
