

8-10 JUILLET 2014 IBM BOIS-COLOMBES



# TECH ACADEMY



## Positionnement du brand Business Analytics sur le marché et perspectives CAMS<sup>2</sup>

IBM Business Analytics Technical Sales &  
Solutions

8-10 JUILLET 2014 IBM BOIS-COLOMBES

8-10 JUILLET 2014 IBM BOIS-COLOMBES



# TECH ACADEMY

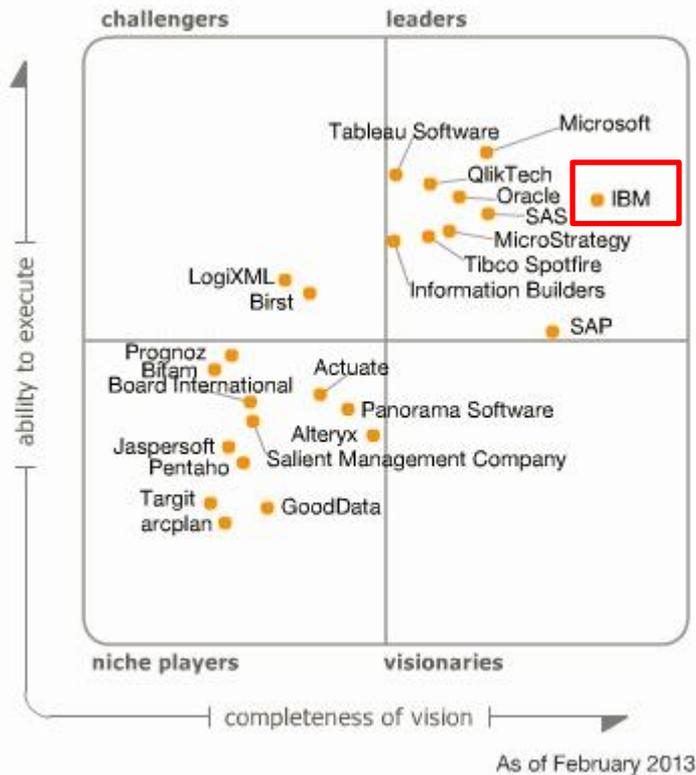


## L'offre Business Analytics

IBM Business Analytics Technical Sales &  
Solutions

Frederic MERCIER Business Analytics Speciality Architect

8-10 JUILLET 2014 IBM BOIS-COLOMBES



Source: Gartner (February 2013)

Figure 1. Magic Quadrant for Advanced Analytics Platforms



Source: Gartner (February 2014)

Business Intelligence and Analytics Platforms, Feb 2013

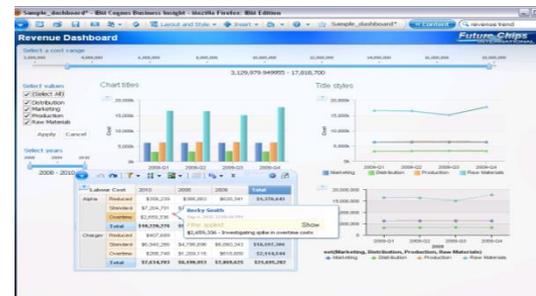
Advanced Analytics Platform, Feb 2014



## Transformation de données en informations significatives pour aider les organisations à prendre les meilleures décisions métier

- ❑ Fournir aux utilisateurs par la génération de rapports, d'analyse, de modélisation, de planification et des capacités de collaboration des moyens d'exploration, d'analyser les faits importants afin de prendre les meilleures décisions
- ❑ Supporter tous types d'utilisateur à travers différents canaux : Portail Web, Messagerie, Microsoft Office, Smartphones, Tablettes en ligne et/ou en mode déconnecté
- ❑ Comparer dans une même restitution des données d'historique, actuelles ou prédictives
- ❑ Intégrer de la simulation de type 'what if' par l'utilisation de scénarios alternatifs pour déterminer la meilleure action à entreprendre
- ❑ S'adapter à l'évolution des besoins de l'entreprise et informatiques avec des options de déploiement flexibles

Des solutions analytiques à la portée de tous



# GESTION DE LA PERFORMANCE COGNOS TM1



Piloter les stratégies de gestion dans la direction la plus rentable ,en temps utile, à partir de données fiables, avec la capacité de modéliser des scénarios et de générer du reporting

- ❑ Relier les plans financiers et opérationnels à partir de modélisation.
- ❑ Garantir la qualité et la précision des chiffres afin de garantir la conformité et l'auditabilité
- ❑ Suivre les performances par rapport aux objectifs stratégiques
- ❑ Effectuer des modélisations de scénarios de simulation
- ❑ Remplacer des budgets rigides par des re-planifications quotidiennes, hebdomadaires ou mensuelles



Performance reporting and scorecarding

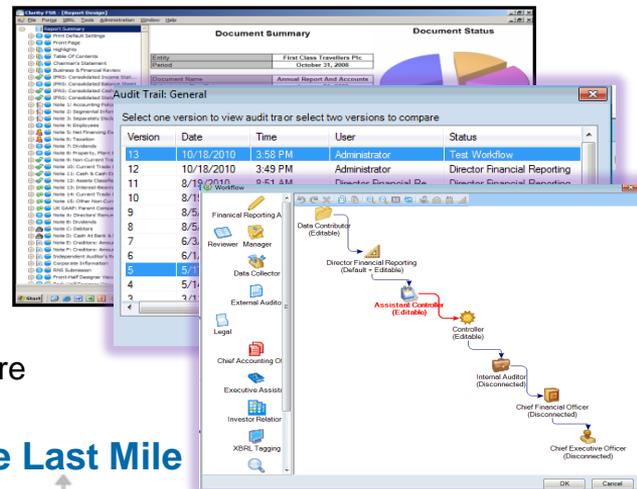
The screenshot shows the 'Contributor - Expense Forecast' interface. It features a tree view on the left for 'Contributions' and 'Reviews'. The main area displays a table with columns for 'Name', 'State', 'Ownership', and 'Reviewer'. The 'Current Status' is 'Incomplete'. A note indicates that at least one item is 'Not Started' and one is 'Work In Progress'.

The screenshot shows the 'Document Summary' and 'Document Status' interface. It includes a 'Document Summary' table with columns for 'Document Name', 'Status', 'Created Date', and 'Assigned To'. A 'Document Status' pie chart shows the distribution of document states: In Progress (25.0%), Approved (7.0%), Rejected (14.0%), Audited (4.0%), and Draft (50.0%). Below the chart is a 'Status by Object' table with columns for 'Object', 'Status', 'Workflow Date', and 'Assigned To'.



## IBM Cognos Disclosure Management améliore significativement le processus de reporting narratif pour un reporting financier ou social plus efficace

- ❑ Environnement sécurisé permettant d'intégrer dans des documents ou des présentations des données d'entreprise
- ❑ Workflow et suivi d'activité assurant le processus d'approbation à chaque étape critique de production
- ❑ Environnement de travail collaboratif sur le document permettant l'interaction de plusieurs équipes
- ❑ Reprise automatique sur la période suivante, incluant les tags XBRL si nécessaire
- ❑ Ajout de règles métier et validation automatiques



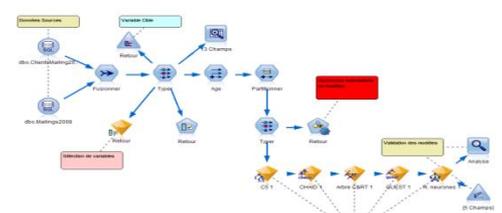
The Last Mile





## Améliorer les résultats et les décisions grâce à l'analyse prédictive

- ❑ IBM® SPSS® Modeler est une plateforme d'analyse prédictive conçus pour apporter des éléments prédictifs aux décisions prises par des individus, des équipes, des systèmes et l'entreprise.
- ❑ Cette solution fournit toute une gamme d'algorithmes et de techniques avancés, dont l'analytique textuelle, l'analyse d'entité, la gestion et l'optimisation des décisions.
- ❑ Disponible dans plusieurs éditions, IBM® SPSS® Modeler peut évoluer d'un déploiement de bureau à une intégration dans des systèmes opérationnels.
- ❑ IBM® SPSS® Statistics est la gamme logiciel statistiques IBM
- ❑ IBM® SPSS® Collaboration and Deployment Services permet la collaboration, l'automatisation et l'industrialisation des analyses
- ❑ IBM® SPSS® Analytic Server permet l'exploitation des environnements Hadoop depuis IBM® SPSS® Modeler



**Acquérir  
Accroître  
Retenir**

**Analytique Client**

**Planifier  
Gérer  
Maximiser**

**Analytique opérationnelle**

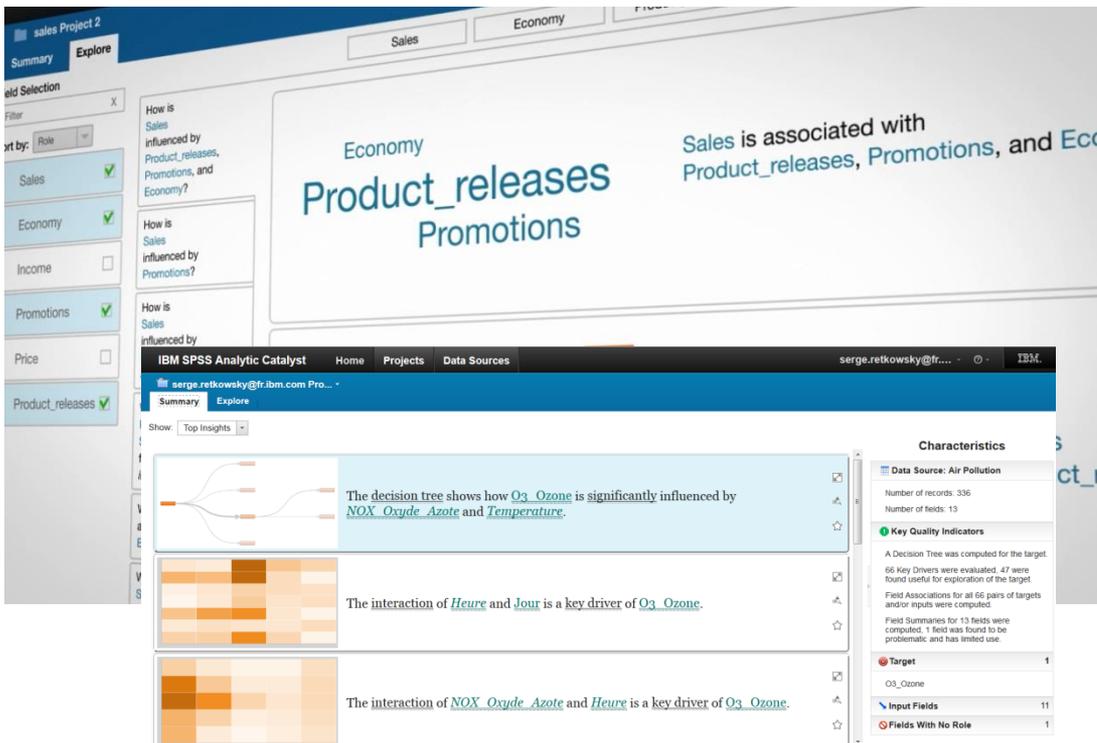
**Surveiller  
Détecter  
Contrôler**

**Analytique Menaces & Fraudes**

Prévisions, segmentation, planification



IBM® SPSS® Analytic Catalyst utilise la puissance de IBM® SPSS® Analytic Server pour aider à accélérer l'analyse en identifiant les principaux facteurs et insights.



IBM® SPSS® Analytic Catalyst automatise les parties de la préparation des données, l'interprétation automatique des résultats et de la présentation des analyses des visuels interactifs avec des résumés en langage clair :

- **Identification** des relations clefs
- **Découverte automatique des** facteurs explicatifs
- Génération d'une **aide à l'interprétation des résultats** en mode texte
- Interface web **simple** d'utilisation
- **Pas de programmation**, pas de codage/script/requêtes à mettre en œuvre
- **Pas de connaissance avancées en statistiques nécessaires** pour exploiter la solution
- Déploiement **simplifié**



## Une solution performante et intégrée de Social Media Analytics



- ❑ IBM Social Media Analytics (SMA) est une solution qui permet aux organisations de comprendre et d'agir sur l'empreinte sociale de leurs produits, services, marchés, campagnes, employés et partenaires.
- ❑ IBM SMA analyse des milliards de commentaires et fournit des résultats exploitables directement au travers de dashboards personnalisables. IBM SMA fait partie de la famille de produits IBM Business Analytics et s'intègre avec les autres solutions pour plus de bénéfices métiers et de ROI.
- ❑ Une solution analytique unique sur le marché pour baser ses décisions business sur des indicateurs fiables.
- ❑ IBM SMA permet une analyse précise de l'empreinte sociale en fonction des différents segments d'auteurs et se combine aux solutions prédictives pour une meilleure anticipation des tendances du marché et une prise de décision optimisée.

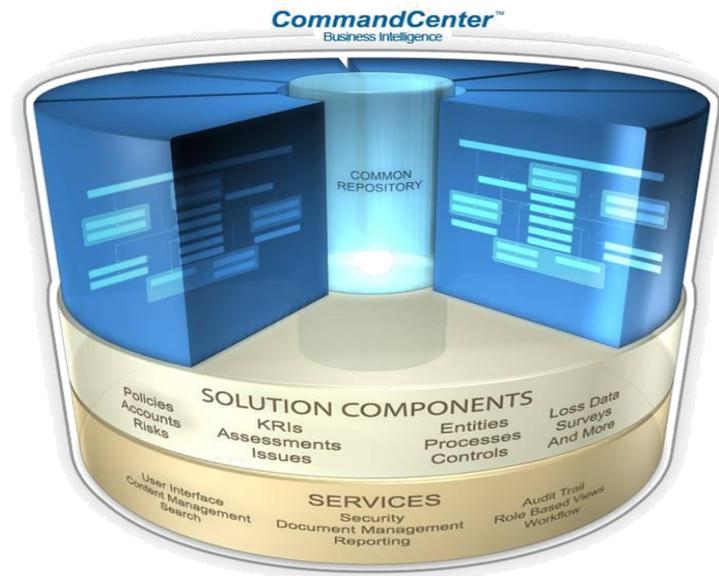


# ANALYSE DES RISQUES OPENPAGES



Prendre des décisions par la prise en compte des risques et de la conformité, des exigences réglementaires avec une gestion des risques plus intelligente grâce à des programmes et méthodes

- ❑ Améliorer la prise de décision en donnant un aperçu des risques
- ❑ Augmenter votre rendement sur le capital en prenant des décisions plus éclairées
- ❑ Réduire les coûts liés au respect de la réglementation
- ❑ Accélérer et simplifier les processus de gestion du risque afin de réduire les coûts et les risques d'exploitation
- ❑ Evoluer dynamiquement au fur et à mesure que les pratiques à risque et les réglementations changent



Réduire la complexité tout en améliorant la gouvernance

# GESTION DES RENUMERATIONS VARIABLES ICM



- ❑ Optimiser et motiver la force de vente
- ❑ Piloter l'efficacité opérationnelle
- ❑ Adaptabilité, Flexibilité
- ❑ Résultats Financiers

## Territory Management

Gérer la répartition des territoires et les changements d'organisation.

## Quota Management

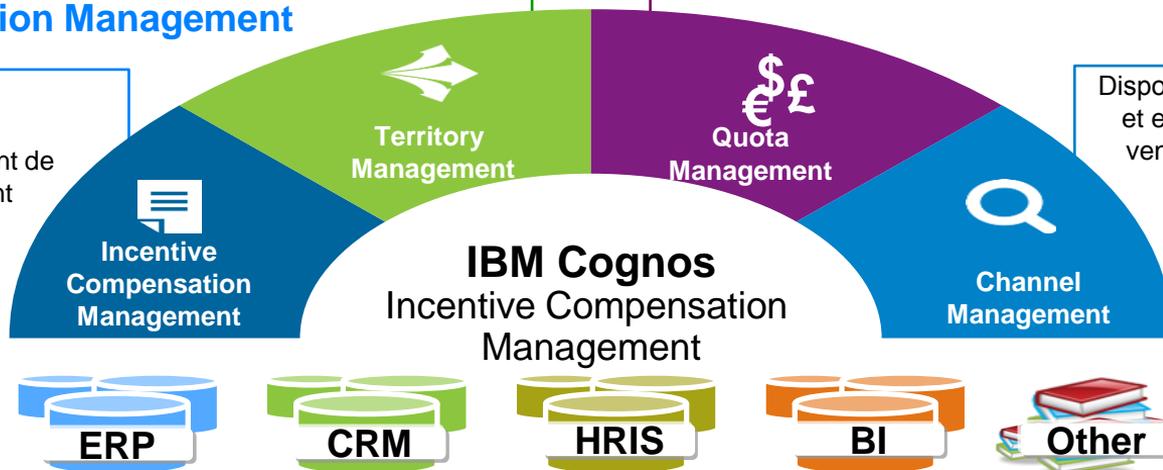
Planifier et distribuer les objectifs efficacement dans tous les niveaux de votre organisation.

## Incentive Compensation Management

Construire, modeler et administrer des plans rémunération permettant de piloter le comportement de mes vendeurs.

## Channel Management

Disposer d'une vision simple et exacte de votre force de vente et de vos canaux de distribution indirects.

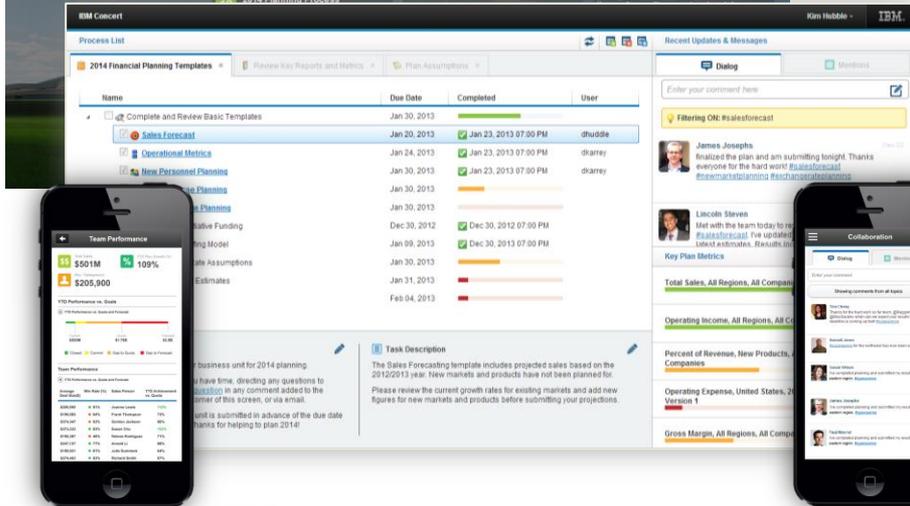




# IBM CONCERT



IBM Concert transforme la façon dont vous gérez vos processus de gestion de la performance à tout moment, de n'importe où ...



## Processus Business Pilotés

Liste des tâches personnalisées et prioritaires mises en évidence, et un guidage des utilisateurs étape par étape à travers les processus afin de mettre en évidence les tâches sensibles importantes, et ainsi améliorer l'efficacité

## Orienté Collaboration

Agir facilement au travers de processus de collaboration et partager l'analyse de données avec n'importe qui, n'importe où, afin d'obtenir un consensus

## Déployable sur le Cloud, Opérationnel en Mobilité

Flux d'activités d'alertes de changement intervenus dans l'entreprise. Tâches Priorisées permettant une action rapide



# Les offres IBM BA en mode SaaS



# IBM Cognos Disclosure management (SaaS)



The screenshot displays the IBM Cognos Disclosure Management interface. The main dashboard area is titled 'Tableau de bord de récapitulatif de rapport' and contains a 'Récapitulatif de document' section for 'Annual Report And Accounts 2012' and an 'Etat des objets' section with a pie chart. The pie chart shows the status of report objects: Work in Progress (23), Formatted (48), Spell-Checked (17), Submitted (7), Under Review (9), and Audited (9). Below the pie chart is a table with the following data:

Nom	Date d'échéance de...	Etat du flux de trava...	Date d'échéance du flux...	Utilisateur actif	Imprimable	Verrouillé	Partagé	Référence
Front Page Set Up	05/03/2009 01:00:00	Work in Progress	05/03/2009 01:00:00		✓			
Front Page	23/03/2012 17:00:00	Formatted	23/03/2012 17:00:00	Administrator	✓			
Statement Data Sat E In	05/03/2009 18:21:07	Work in Progress	05/03/2009 18:21:07		✓			
		Progress	05/03/2009 18:21:07					
		ed	20/03/2013 19:21:07					
		ed	05/03/2009 08:21:07					
		ed	05/03/2009 18:21:07					
		ed	05/03/2009 13:21:07					
		Progress	05/03/2009 18:21:07					

Two smaller screenshots are overlaid on the main interface, showing a document preview and a detailed view of the report object table.

<http://www.ibm.com/cloud-computing/us/en/products/Cognos-Disclosure-Management.html>



# IBM Cognos TM1 (SaaS)



The screenshot displays the IBM Cognos TM1 application interface. At the top, there's a browser window titled "Plan Variance 2010 - IBM Cognos TM1 Application". Below the browser, the application header shows "IBM Cognos TM1 Application" with "Admin" and "Log Off" options. The main content area is divided into several sections:

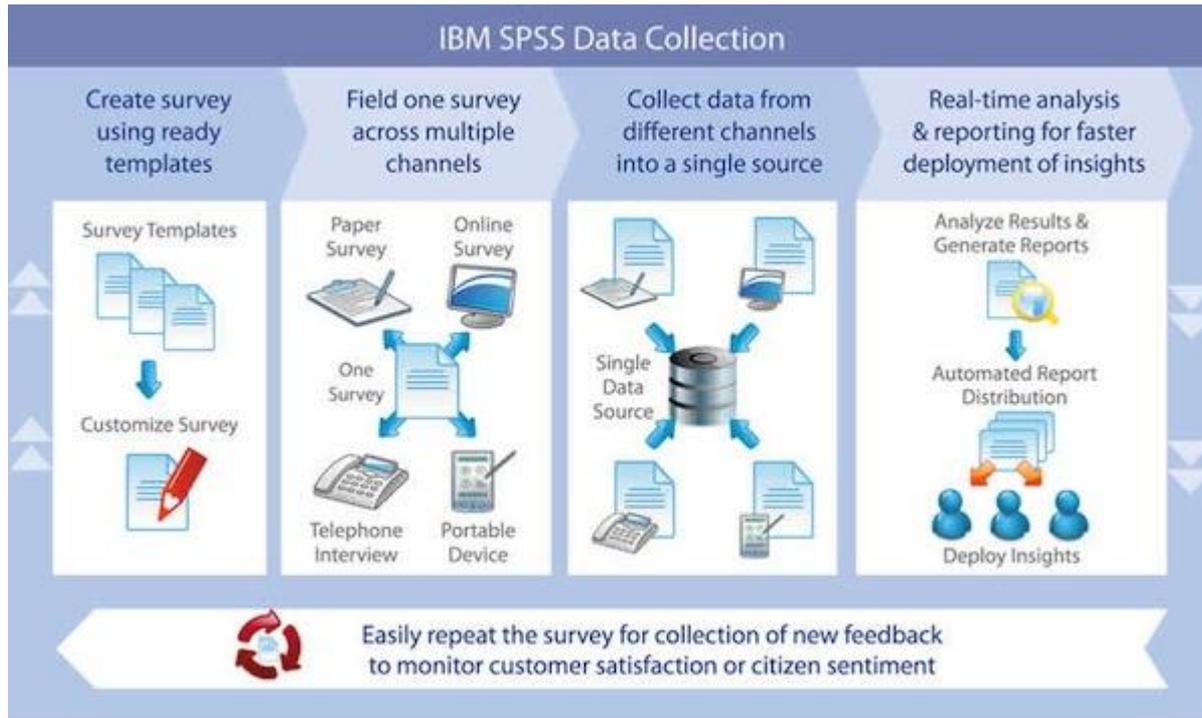
- Plan Variance 2010 Workflow:** A tree view showing "Total of Sales Division" expanded to show "Americas", "Central Europe", "Northern Europe", "Southern Europe", and "Asia Pacific".
- Permissions Table:** A table listing users and their permissions for different states. For example, "Total of Sales Division" is "Incomplete" with "None" permissions, while "Americas" is "Reserved" with "Admin" permissions.
- Issue Specific Contribution Table:** A table with columns for "Year" (2008-2010) and "Issue" (Oct 1 to Jun). It shows financial data for "Company" and "Recast 05/2008".
- Dashboard:** A complex dashboard with multiple views: "PROJECT LEVEL VOLUME" (a bar chart), "REGIONAL REVENUE" (a gauge chart showing 82% AC vs 90% PA), "PROJECT LEVEL REVENUE" (a bar chart), and "EMERIT AMERICA" (a map of the Americas).

Year	Oct 1	Nov 1	Dec 1	Jan 1	Feb 1	Mar 1	Apr 1	May 1	Jun
\$3,439,900	\$264,000	\$264,000	\$264,000	\$264,100	\$264,100	\$264,200	\$264,300	\$264,300	\$264,5
-451,584	-43,960	-43,960	-43,960	-43,963	-43,963	-43,963	-43,965	-43,965	-43,9
116,015,210	8,555,992	8,596,813	8,596,813	8,596,813	8,596,813	8,596,813	8,596,813	8,596,813	8,596,813
\$2,878,812	\$611,753	\$604,941	\$604,941	\$604,941	\$604,941	\$604,941	\$604,941	\$604,941	\$604,9
\$229,091	\$17,292	\$17,826	\$17,826	\$17,826	\$17,826	\$17,826	\$17,826	\$17,826	\$17,8
\$3,970,914	\$304,256	\$304,482	\$304,717	\$304,959	\$305,202	\$305,445	\$305,688	\$305,934	\$306,1
\$1,716,000	\$132,000	\$127,500	\$127,500	\$127,500	\$127,500	\$127,500	\$127,500	\$127,500	\$127,5
\$572,000	\$47,000	\$42,500	\$42,500	\$42,500	\$42,500	\$42,500	\$42,500	\$42,500	\$42,5
\$13,771,882	\$96,528,281	\$1,685,303	\$1,684,132	\$1,675,817	\$1,674,383	\$1,672,948	\$1,671,513	\$1,670,078	\$1,668,643
\$2,290,000	\$176,000	\$176,000	\$176,000	\$176,000	\$176,000	\$176,000	\$176,000	\$176,000	\$176,0
\$28,239,540	\$2,189,840	\$2,188,400	\$2,186,800	\$2,185,400	\$2,184,000	\$2,182,600	\$2,181,200	\$2,179,800	\$2,178,4
\$28,665,250	\$2,362,150	\$2,361,825	\$2,361,625	\$2,361,625	\$2,361,625	\$2,361,625	\$2,361,625	\$2,361,625	\$2,361,6

<http://www.ibm.com/cloud-computing/us/en/products/Cognos-TM1.html>



# IBM SPSS Data Collection on Cloud (SaaS)



<http://www.ibm.com/cloud-computing/us/en/products/SPSS-Data-Collection.html>



# IBM SPSS Decision Management (SaaS)



The screenshot displays the IBM SPSS Decision Management interface for configuring a decision model named "Personal Injury". The interface is divided into several sections:

- Properties of Personal Injury:** Shows the model name and a "Simulate" button.
- Choose Who This Claim Area Applies to:** A section for defining the scope of the model.
- Use Rules to Decide Which Action is Triggered:** A table for defining rules based on risk points and conditions.
- Use a Model to Decide Which Action is Triggered:** A section for defining a propensity model.

**Rules Configuration Table:**

Rule name	Risk points	Sort	Remove
1. Prior_Claims PREVIOUS_CLAIMS > 1	20	▲▼	✖
2. Clunker VEHICLE_AGE > 7 DEDUCTIBLE = 0 DAYS_COVERED < 120	10	▲▼	✖

**Allocation Table (Sum of Points):**

Sum of Points >=	Allocate to	Remove
1. 15	Refer	✖
2. 5	No Action	✖
3. -25	Fast Track	

**Propensity Model Configuration Table:**

Model	Target	Measure	Delete
Personal Injury Fraud_str	FRAUD	Propensity	✖

**Propensity Allocation Table (Propensity >=):**

Propensity >=	Allocate to	Remove
1. 0.5	Refer	✖
2. 0.1	No Action	✖
3. 0	Fast Track	

<http://www.ibm.com/cloud-computing/us/en/products/Analytical-Decision-Management.html>

# IBM Incentive Compensation Management (SaaS)



Dashboard | Mes Plans | Mes Gains | Affectation des affaires

dhuille@varicent.com

### Tableau de Bord - Ventes et Rémunération Variable

#### Performance

	Montant	Rang
Ventes	239 300 €	6
Quota	1 290 000 €	7
R/O	18.55 %	7
Ecart au Quota	1 050 700 €	7
Ecart au Top Performer	242 400 €	
Croissance des Ventes (YoY)	96 100 €	4
Croissance du taux d'atteinte (YoY)	6.78 %	9
Total des Ventes Prévue	2 871 600 €	6
Taux d'atteinte prévu	222.60 %	7

#### Ventes

239,300 € / 1,290,000 €

#### Prévisions

239,300 € / 1,290,000 €

#### Rémunération

<b>Commissions</b>	
Comm. Brutes	9 104.17 €
Ajustements	- 1 111.11 €
Comm. Nettes	7 993.06 €
Avances	3 500.00 €
Comm. à Payer	4 493.06 €
<b>Bonus</b>	
Quali	1 500.00 €
<b>Net à Payer</b>	<b>5 993.06 €</b>
Points	12 334
Concours Annuel	Qualité: 1

Voici les principales opportunités référencées dans votre Pipeline.  
 Notes que les commissions prévisionnelles sont à titre indicatif et sont sujettes à évolutions jusqu'à la confirmation de la vente.

#### Pipeline

#### Opportunités

Compte	Catégorie	Etape	Montant	Commission Prévisionnelle
United Oil Plant Standby Generators	Pipeline	Analyse Besoins	675 000 €	10 125 €
United Oil Installations	Pipeline	Négociation	270 000 €	4 050 €
Doremon Inc	Pipeline	Qualification	240 000 €	3 600 €
Sujka Enterprises	Pipeline	Qualification	150 000 €	2 250 €
Express Logistics S.L.A	Pipeline	Analyse Percepcion	120 000 €	1 800 €
Pyramid Emergency Generators	Pipeline	Prospection	100 000 €	1 500 €
University of AZ Installations	Pipeline	Proposition	100 000 €	1 500 €
GenePoint Lab Generators	Pipeline	Identification des Decideurs	60 000 €	900 €
Edge Emergency Generator	Pipeline	Identification des Decideurs	35 000 €	525 €
Nobita Pk Ltd	Pipeline	Qualification	20 000 €	300 €
Grand Hotels Kitchen Generator	Pipeline	Identification des Decideurs	15 000 €	225 €
Dickenson Mobile Generators	Pipeline	Qualification	15 000 €	225 €

Copyright 2012 RT International Ltd
Document Confidential

<http://www.ibm.com/cloud-computing/us/en/products/Cognos-Incentive-Management-Compensation.html>

TECH ACADEMY

8-10 JUILLET 2014 IBM BOIS-COLOMBES

# IBM Social Media Analytics (SaaS)



<http://www.ibm.com/cloud-computing/us/en/products/Social-Media-Analytics-Software-as-a-Service.html>



FRIDAY, OCTOBER 04 Andrew Wilson ▾

IBM Concert > Home

YTD Revenue All Companies (\$)

1.2B

Sales Forecast Q3 - US East (\$)

93M

Sales Expenses (\$)

103%

Current Headcount

71%

ACTIVITIES & ALERTS

- Metric Sales Expenses(\$) has changed from green to red

PROCESS LIST STATUS

- 0 **2014 Planning Process**  
New Market Estimates due today
- 3 **2014 Planning Process**  
Exchange Rate Projections due in 3 days
- 7 **2014 Planning Process**  
Basic Templates due in 7 days
- 12 **2014 Planning Process**  
Strategic Initiative Funding due in 12 days
- 20 **2014 Planning Process**  
Approve Final Reports due in 20 days

LINKS

- Operating Metrics.xls
- Planning Guidelines 2014.pdf
- Performance dashboard

CONVERSATIONS

**Daniel Rodrigue**  
I've updated our [#newmarket](#) estimates and [#exchangerate](#) projections. Please let me know if you want to discuss any of my changes.

**Irina Sinkevich**  
Thanks everyone for your effort to-date in getting the [#2014plan](#) completed on time. For those of you with upcoming due dates ([@AdrianWilson](#) [@LouisKent](#)) please don't hesitate to reach out if you need any [#help](#) Daniel Rodrigue

**Thomas Kim**  
[@NeilWhitney](#) [@DerekTan](#) I've spotted a few gaps in our planning process. Let's meet quickly to review to ensure we don't have major variances next year. [#2014plan](#)

<http://www.ibm.com/cloud-computing/us/en/products/Concert.html>

8-10 JUILLET 2014 IBM BOIS-COLOMBES



# TECH ACADEMY



## Présentation des Bundles Business Analytics

IBM Business Analytics Technical Sales &  
Solutions

Serge RETKOWSKY, Client Technical Professionals Manager Business Analytics Predictive & BI

8-10 JUILLET 2014 IBM BOIS-COLOMBES



## Predictive Customer Intelligence

Optimize actions required to drive effective customer acquisition, loyalty, and growth

- Includes IBM SPSS Modeler Gold, IBM SPSS Collaboration & Deployment Services Real Time Scoring, IBM Cognos BI

***Target: Sales and Marketing***



**Predictive Customer Intelligence** delivers the most appropriate action during every customer interaction at point of contact. PCI infuses predictive analytics into customer facing operational decision making especially for marketing, sales and customer service team during each customer interaction. Personalized interactions are enabled by:

- Comprehensive, unified view of the customer
- Real-time analytics to anticipate customer behavior
- Big data, predictive and advanced analytics, decision management, scoring and business intelligence
- Real-time capabilities including the ability to deploy and manage real time predictive modeling within an operational environment
- Industry-specific samples: retail, telco, insurance and banking
- IBM Interact, IBM Campaign and GBS Lifetime Value Maximizer connectors
- Open architecture
- Cross channel delivery of scored best action to address customer need and enhance CLV and revenue outcomes



# Description



## Included products:

- SPSS Modeler Premium
- SPSS Statistics Standard Client
- SPSS Modeler Premium Server
- SPSS Statistics Standard Server
- SPSS Collaboration & Deployment Services
- SPSS Analytical Decision Management
- Cognos Business Intelligence
- WebSphere Application Server
- IBM Integration Bus
- DB2



## Predictive Maintenance & Quality

Predict and optimize the maintenance of operational assets to better allocate resources and minimize downtime

- Includes IBM Predictive Maintenance and Quality (*integrated PID*)

***Target: Manufacturing and Operations***



IBM Predictive Maintenance and Quality (PMQ) is a Business Analytics-led, cross-SWG, preconfigured, packaged software platform solution, which has its own product ID (PID).

- IBM PMQ reduces operational costs, improves asset productivity, and increases process efficiency by enabling organizations to:
  - Monitor, maintain and optimize assets for better availability, utilization and performance
  - Predict asset failure and identify poor quality parts earlier to better optimize operations and supply chain processes
  - Reduce guesswork and incorporate experiential knowledge during the decision-making process
- PMQ includes capabilities of data analytics (descriptive, predictive, and prescriptive; including reporting, scorecarding, dashboarding, and decision management) and data integration and management (analytic datastore, integration bus, and master data management)
- Additionally, PMQ includes foundational data schemas, predictive models, data source connectors (including Maximo), and dashboards and reports
- Finally, PMQ includes IP from IBM Research, such as a quality early warning algorithm, which enables clients to identify poor quality issues much sooner than traditional statistical process control methodologies.
- PMQ can be implemented and deployed via 3 main channels: BA Lab Services, GBS, and/or Business Partners
- BA Lab Services has a targeted, accelerated deployment offering, which was developed in conjunction with PMQ Product Management.



## Capacity Management Analytics

Predict and optimize the use of System Z capacity to better control operational costs.

- Includes IBM Capacity Planning Analytics (*integrated PID*)

***Target: IT Operations***



- IBM Capacity Management Analytics is a single, integrated solution that can help customers manage their zEnterprise investment efficiently and cost-effectively for optimal results.
- **Included products:**
  - **Cognos Business Intelligence** provides the range of analysis capabilities necessary for optimizing zEnterprise
  - **SPSS Modeler** to forecast future requirements
  - **Tivoli Decision Support for z/OS** enables the data collection for the solution and builds the capacity warehouse in DB2 for z/OS
  - **IBM Capacity Management Analytics Solution Kit** includes a set of prebuilt reports
- **Optional Services & Education:** Accelerate adoption and value with optional services and education



## Forward Looking Business Intelligence

Past, present, and forward looking views of business operations using BI reports, dashboards, and scorecards.

- Includes IBM Cognos BI and IBM SPSS Modeler Gold. To be covered as additive - IBM SPSS Statistics Premium, IBM Cognos Analytic Server, IBM Cognos Disclosure Management, IBM BI Pattern with BLU Acceleration, Project Neo (GA Summer 2014)
  - Integrated PID planned in 2014 – available 2H

***Target: IT and xLOB***



- Business users require more information to help monitor, understand and control business operations. They want information via their preferred mediums (mobile, BYOD) and to create, visualize, and drill into the details on their own (self service enterprise BI). There is also a rising demand for predictive information to show what might happen and how to optimize the outcome.
- **Includes:**
  - IBM Cognos Business Intelligence
  - IBM SPSS Modeler Gold
  - IBM SPSS Statistics
  - Premium IBM Cognos Analytic Server
  - IBM Cognos Disclosure Management
  - IBM BI Pattern with BLU Acceleration



## Predictive Analytics Enterprise Solutions

Custom solutions from structured and unstructured data using predictive and business intelligence capabilities

- Includes IBM SPSS Advanced (*integrated PID*), IBM SPSS Collaboration & Deployment Services Real Time Scoring , Cognos BI
- (*integrated PID planned in 2014 – available 2H*)

**Target: xLOB**



- Custom Solutions from structured and unstructured data using predictive and business intelligence capabilities such as statistical analysis, data mining, real-time scoring, and decision management.
- Solutions scale from an analytic center of excellence to systematic integration at operational layers to drive optimized decision making in real time.
- Example areas of use are analytically driven human capital management, evidence based medicine, crime prediction and prevention, supply chain analysis, and process optimization.



# Description

---



- **Included products:**
  - IBM SPSS Modeler Gold
  - IBM SPSS Statistics Standard
  - IBM SPSS Analytic Server & IBM SPSS Analytic Catalyst
  - IBM SPSS Collaboration and Deployment Real Time Scoring

8-10 JUILLET 2014 IBM BOIS-COLOMBES



# TECH ACADEMY



## Financial and Operational Performance Management

Création d'une entreprise prête pour l'avenir

Permettre de prendre de meilleures décisions pour générer de  
meilleurs résultats avec la gestion des performances

Frédéric MERCIER Business Analytics Speciality Architect

8-10 JUILLET 2014 IBM BOIS-COLOMBES

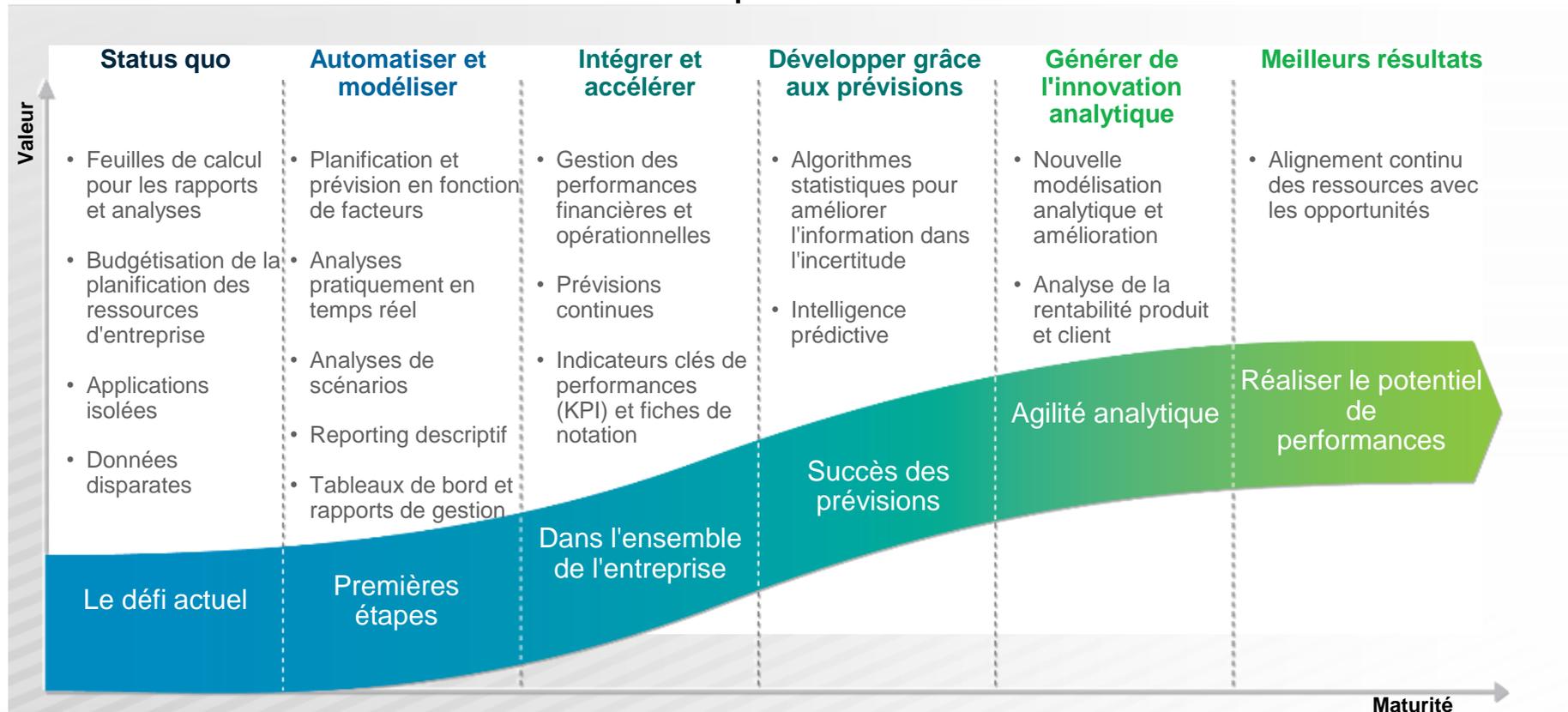


# Des milliers de clients dans des dizaines de secteurs ont recours à IBM pour leur plateforme de gestion des performances financières et opérationnelles

 Banque et assurance	 Administration et enseignement	 Vente de détail	 Biens de consommation courante	 Industrie	 Sciences de la vie
North-western Mutual	Ministère américain de l'agriculture	Patagonia	Estee Lauder	Daimler NA Truck	Pfizer
State Farm	Assemblée générale de Caroline du Nord	Elie Tahari	Nike	Becker Underwood	Merck
National Commercial	Université de Boston	Best Buy	Del Monte Foods	Denver Water	Novartis
AON	U.S. Navy	Mueller	PepsiCo	Jabil Circuit	Abbott

Vous trouverez des informations sur les succès d'IBM et de ses clients sur le site [ibm.com](http://ibm.com).

# IBM est un allié de classe mondiale pour cette évolution





# Pourquoi IBM est différent

1

Transformer le système d'interaction



- Favoriser la participation et augmenter la fréquence des processus de gestion des performances
- Favoriser une collaboration dynamique continue avec des avancées sociales et mobiles
- Guider l'engagement dans des processus métier avec des listes de tâches pour contribuer à réduire la surcharge en alertes

2

Intégrer la gestion des performances financières et opérationnelles



- Associer les programmes et modèles opérationnels aux prévisions financières
- Contrôler l'exécution des stratégies pour identifier plus vite les problèmes de performances
- Créer des rapports de performances plus rapidement pour améliorer la compréhension

3

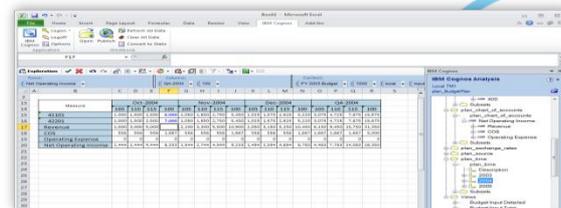
Développer des scénarios et l'intelligence prédictive



- Exploiter les données disponibles pour favoriser l'intelligence prédictive dans les prévisions et les modèles de rentabilité
- Permettre des analyses de scénarios et simulations plus rapides sur l'ensemble de l'entreprise

# Soutenir des besoins utilisateurs très variés pour favoriser une participation importante

- Web
- Mobile
- Connecté au bureau et prêt à emporter
- Intégration Microsoft Office



	Status	Trend	Actual	Target	Forecast Status	Forecast Trend	Forecast %
Headcount	▲	▼	49	51	▲	▼	33
Services	▲	▲	235	235	▲	▼	406
Revenue	▲	▲	222	250	▲	▼	220
Customer Survey	▲	▲	290	267	▲	▼	297
Product Sales	▲	▲	191	192	▲	▼	189
Customers	▲	▲	874	874	▲	▼	897
Research Funding	▲	▲	274	263	▲	▼	272
Using Cycle	▲	▲	392	399	▲	▼	412
Client/Employee Training	▲	▼	34492	35399	▲	▼	34093
Inventory Turnover	▲	▼	15	18	▲	▼	29
Profit	▲	▼	184	190	▲	▼	291



# Intégrer la gestion des performances financières et opérationnelles

Planification, analyse, prévisions et fiches de notation sur une même plateforme pour couvrir les finances et les opérations

## Organisation en fonction de facteurs d'activité et stratégiques

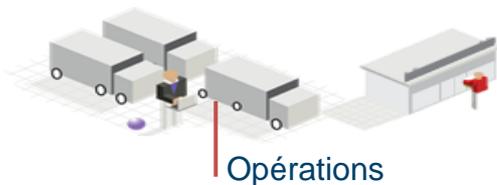
- Fiches de notation des campagnes
- Plans de promotions
- Rentabilité des produits et pour les clients
- Plans de recettes

- Tableaux de bord des ventes
- Prévisions de ventes
- Rémunération incitative
- Planification des quotas
- Territoires
- Canaux de vente

- KPI opérationnels
- Plans stratégiques et opérationnels
- Plans de capacités et de stocks
- Affectation des produits
- Nouveaux produits

- KPI des employés
- Plans d'effectifs
- Salaire et rémunération
- Plans d'embauches
- Formation et développement

- Fiches de notation de l'entreprise
- Plans financiers stratégiques
- Profits et pertes
- Bilans
- Flux de trésorerie



# Assembler rapidement les rapports de gestion et de performances pour favoriser la compréhension

## Reporting descriptif



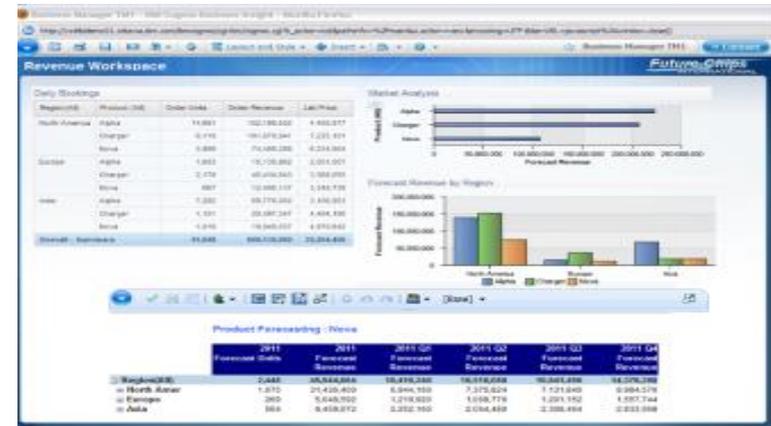
- Documents et présentations quotidiens, hebdomadaires, mensuels et trimestriels
  - Packages destinés aux directeurs et au conseil
  - Reporting sur les performances
- Économiser potentiellement des centaines d'heures par an
  - Réduire les erreurs
  - Accélérer la compréhension

# Analyses de scénarios

- Un moteur OLAP (online analytical processing) en mémoire, en lecture-écriture, 64 bits breveté fournit des analyses au-delà du processus de planification financière pour :
  - Modélisation de la rentabilité
  - Analyses client détaillées
  - Analyses des campagnes marketing
  - Prévisions de ventes
  - Analyses des effectifs
  - Il y a pratiquement partout de grandes quantités de données disparates
- Permet des analyses multidimensionnelles
- Tri et classement avancés
- Interfaces Microsoft Excel et Web familières



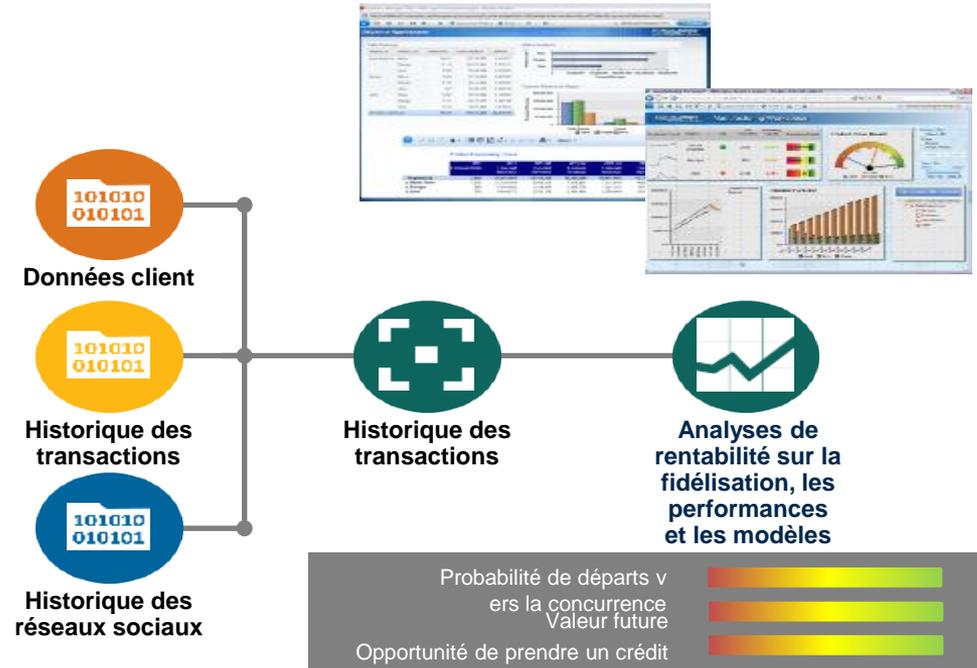
Développer des scénarios et l'intelligence prédictive





# Modélisation de la rentabilité

- Modélisation et quantification de l'activité
- Évolutivité des analyses pour inclure de petits groupes de travail, ou l'ensemble de l'entreprise
- Offre une expérience utilisateur interactive pour gérer les données et les scénarios
- Permet de couvrir pratiquement tous les aspects financiers et opérationnels de l'activité
- Intégration directe de la modélisation de l'intelligence prédictive pour l'impact statistique



IBM offre les meilleures analyses prédictives et du big data de la catégorie

8-10 JUILLET 2014 IBM BOIS-COLOMBES



# TECH ACADEMY



## Forward-Looking Business Intelligence

Connaître le Passé, comprendre le  
Présent, préparer le Futur

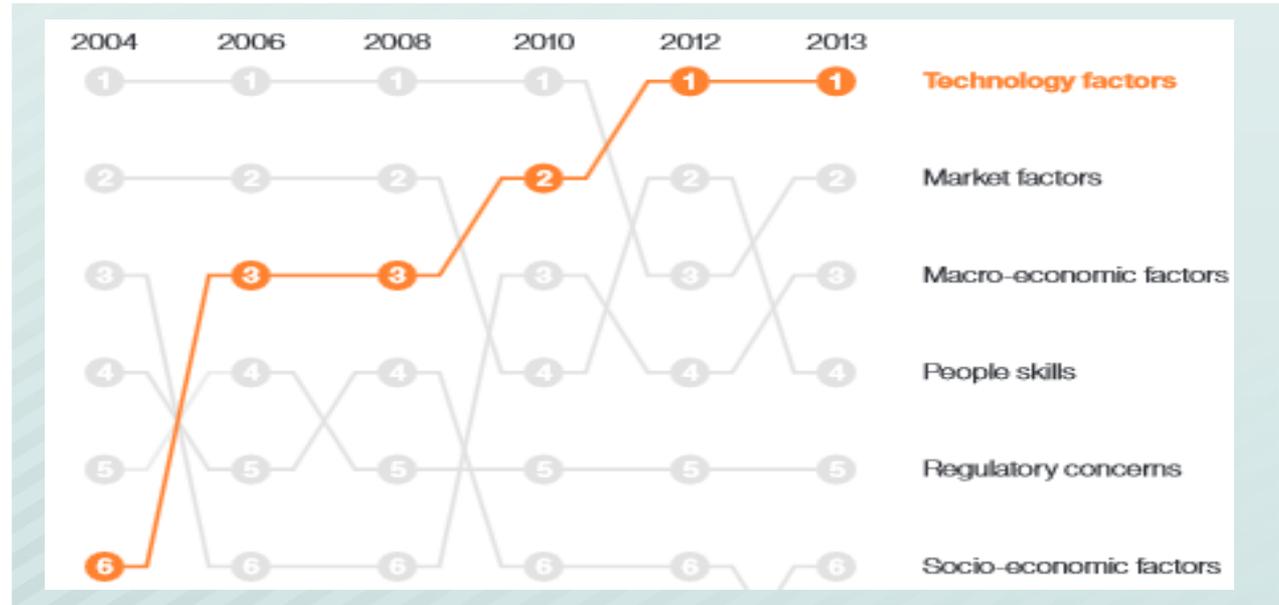
Georges-Henri MOLL Client Technical Specialist : Predictive & BI

8-10 JUILLET 2014 IBM BOIS-COLOMBES



Dans ce nouveau monde, tout change ...

Selon les PDG,  
ce sont les  
facteurs  
technologiques  
qui influencent  
le plus leurs  
entreprises



Instrumenté



Interconnecté



Intelligent

Source : "The Customer Activated Enterprise: Insight from the Global C-Suite Study" ("L'Entreprise Orientée Client : Données de l'Étude Global C-Suite Study"), IBM, Décembre 2013.



## Tendances clés alimentant les besoins en analytique

**1** L'émergence de l'analyse du Big Data

**35%**

des entreprises utilisent le Big Data pour disposer d'un avantage concurrentiel

**2** Multiplication des attentes des consommateurs

**84%**

des clients utilisent les réseaux sociaux pour orienter leurs décisions d'achat

**3** Pression constante pour faire plus avec moins

**32%**

est le retour sur investissements en capital maximum des entreprises utilisant un logiciel d'analytique avancée



## Comment IBM Forward Looking BI aide à...

### ... optimiser les résultats en termes de réduction des coûts

- Analyser les informations quels que soient leur **volume**, leur combinaison et leur **complexité**
- Identifier les **risques** et les nouvelles opportunités
- Améliorer en continu les résultats opérationnels pour développer votre activité

### ... prendre des décisions éclairées en toute confiance

- Garantir une **visibilité** sur votre activité
- **Explorer** les données pour identifier les valeurs extrêmes et de nouvelles informations
- **Partager** des informations orientées données entre les différents services et dans les applications Front office

### ... transformer votre entreprise en leader sur le marché

- Déployer l'analytique dans toute l'entreprise
- **Visualiser** vos activités passées, présentes et futures pour anticiper les résultats de vos produits et services
- Penser de façon stratégique pour **fidéliser** vos clients et prendre une longueur d'avance sur la concurrence



## Résultats d'IBM Business Analytics

300%

Augmentation du taux d'acceptation des offres marketing atteint par une société de gestion des actifs

32%

Augmentation de la **satisfaction** client, mesurée par le taux de recommandation net d'une entreprise de communications

50%

Augmentation de la capacité à identifier les cas de **fraude** en 1h chez une banque

Source : "The Business Value of Predictive Analytics" ("La Valeur Métier de l'Analytique Prédictive"), IDC, sponsorisé par IBM SPSS, juin 2011.



L'analytique prédictive **augmente la valeur** issue du déploiement de rapports, tableaux de bord et fiches de notation BI à l'échelle de l'entreprise. Elle offre une **visibilité sur vos activités passées, présentes et futures**

### Offrir des informations :

Utiliser une plateforme fiable pour fournir des informations métier tournées vers l'avenir

### Prendre des décisions éclairées :

Garantir une visibilité sur votre activité grâce à l'analytique prédictive



### Exploiter les données :

Analyser les informations quels que soient leur volume, leur combinaison et leur complexité

### Surpasser les attentes :

Transformez votre entreprise en leader proactif sur le marché

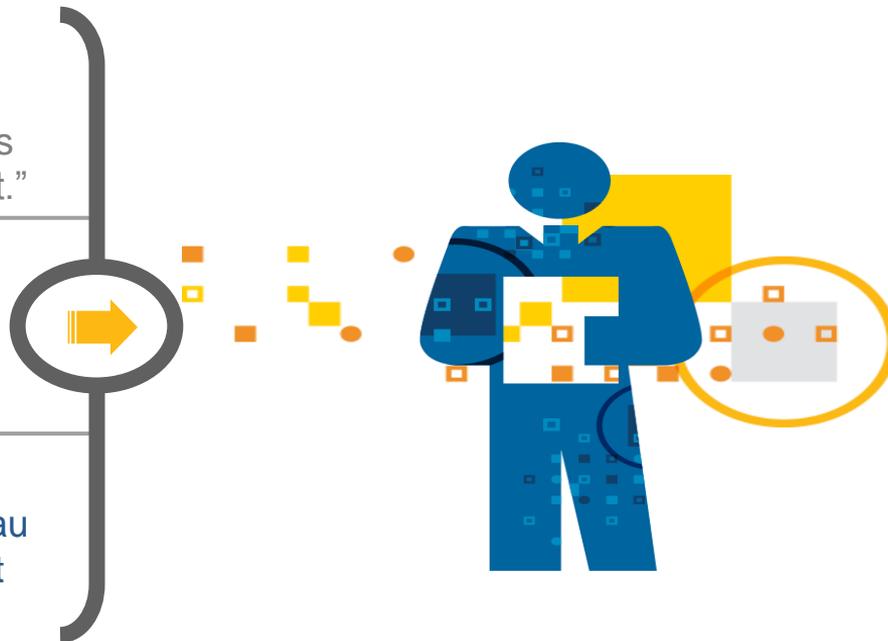
Grâce à la Business Intelligence et à l'analytique prédictive d'IBM, transformez vos données en informations utiles. Prenez des décisions en toute confiance et améliorez votre efficacité opérationnelle en visualisant les activités historiques, actuelles et futures de votre entreprise.

## Les difficultés rencontrées par les BU

“Nous devons comprendre **pourquoi** certains événements se produisent dans le cadre de nos opérations et donner les moyens à nos responsables de réagir plus rapidement.”

“Nous devons mieux mesurer les **risques** métier et réduire les pertes afin d'offrir un rapport qualité-prix supérieur et d'augmenter les bénéfices.”

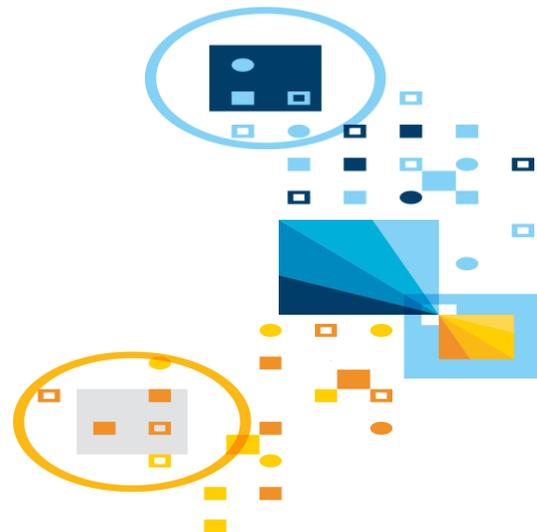
“Nous devons **comprendre nos clients** et prospects, à la fois comme un tout et au niveau individuel, afin de mieux cibler nos services et produits.”





# Les utilisateurs métier font face à de nombreux enjeux analytiques

- Chercher à **comprendre** ce qui se passe à l'échelle de l'entreprise
- Mieux **s'aligner** sur les objectifs de l'entreprise
- Combiner des fonctionnalités en libre-service et des fonctionnalités gérées d'analyse de données
- Améliorer les **décisions** métier aux niveaux individuel, service et entreprise
- Savoir quels **facteurs** considérer au moment de prendre des décisions éclairées

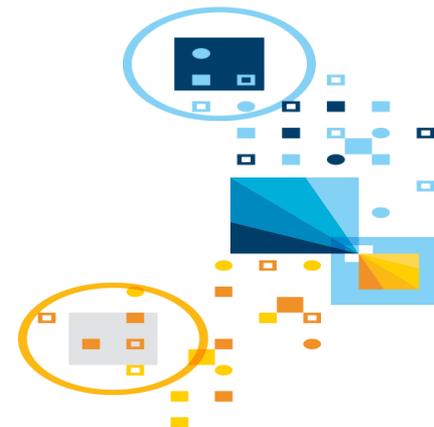




# IBM FLBI vous aide à relever ces défis en validant vos objectifs métier et en réduisant le risque de prendre des décisions inadaptées

*Cette solution est conçue pour vous aider à :*

- **Comprendre** l'état passé et actuel de votre activité, vos résultats futurs et leurs moteurs sous-jacents
- **Modéliser** vos données historiques existantes pour guider vos futurs comportements métier
- **Optimiser** vos résultats métier en associant vos mesures prédictives à vos processus opérationnels
- **Déployer** des informations FLBI sur vos postes de travail, navigateurs web et terminaux mobiles
- Offrir à vos utilisateurs des fonctionnalités analytiques qui répondent à leurs besoins en matière d'analyse de données en libre-service, **quel que soit leur niveau de compétence**
- **Partager** vos résultats à partir d'une seule interface BI, en diffusant vos informations orientées données entre les différents services et dans les applications « Front Office"





L'approche **FLBI** permet la mesure et le suivi de vos objectifs, afin de déterminer la progression de votre activité et la direction que prend votre entreprise



# 42%

d'amélioration des résultats pour les patients

**Centerstone  
Research Institute**

## Résultats pour l'entreprise

- Utiliser l'analyse prédictive dans le cadre des **décisions** prises à tous les niveaux de l'entreprise — stratégique, opérationnel et tactique
- Savoir quels **facteurs** influencent les résultats et identifier les connexions sous-jacentes, afin de mieux réduire les risques et d'apporter les améliorations nécessaires
- Avoir une **compréhension** plus approfondie des relations cachées entre vos données
- Combiner efficacement les aspects métier et informatique pour mieux les intégrer aux systèmes opérationnels et garantir des déploiements flexibles

# Elie Tahari a exploité les technologies prédictives pour adapter sa production à la demande client

**< 2,5%**

L'écart entre les *prévisions* et les produits vendus

**30%**

La *réduction des coûts logistiques* à l'expédition des produits

## Réduire les risques

Suivre la production et les stocks, afin de réduire le risque d'exposition tout en maintenant les commandes

### Composants de la solution

- IBM Cognos® Business Intelligence
- IBM Cognos TM1®
- IBM SPSS® Modeler

ELIE TAHARI



**Enjeu du secteur :** Recueillir les informations nécessaires pour prendre des décisions clés s'avérait difficile et chronophage. Pour les décisions relatives **au réassortiment des magasins**, le manque de précision des rapports ne permettait pas aux responsables de bien adapter les gammes de produits et de tailles qu'ils expédiaient à chaque client ou point de vente, en se basant sur les différences de schémas commerciaux d'un magasin ou d'une région à l'autre.

**La solution :** Les outils d'analytique métier leur fournissent désormais des informations en temps réel, ainsi que des fonctions **d'analyse prédictive et de planification avancée**. L'analytique prédictive leur permet de planifier la production de façon très précise, de réduire les coûts logistiques et de mieux gérer les stocks

"La possibilité d'envisager l'avenir sur quatre mois et de savoir quel niveau nos **stocks** doivent atteindre chaque semaine est la clé de notre succès... Cela nous permet d'adapter notre production à un niveau qui réduit notre risque d'exposition, mais qui nous donne malgré tout les moyens de **satisfaire quasiment 100 % de nos commandes client**."

— Nihad Aytaman, Directeur Applications métier, Elie Tahari



## Pourquoi IBM ?

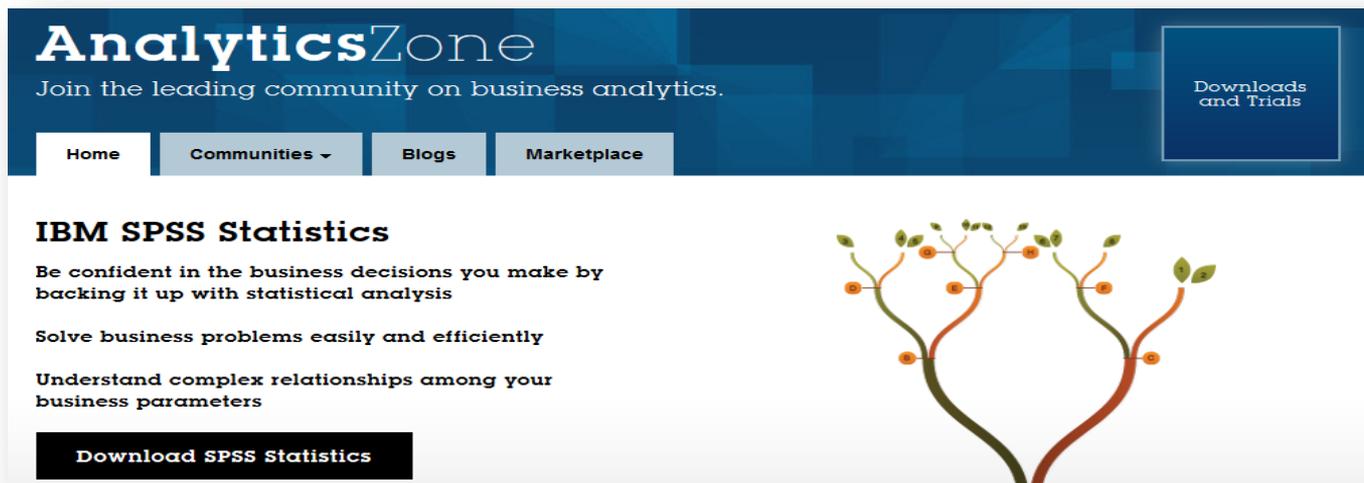
- **Un espace de travail unifié** : L'approche **FLBI** représente une solution unique qui intègre des **fonctionnalités** de pointe
- **Intégration** : **FLBI** permet une **intégration** optimale des données entre vues de données passées et technologies prédictives leaders sur le marché
- **Analyser les données pertinentes** : **FLBI** offre des **interfaces simples** qui facilitent le processus d'exploration des données
- **Plateforme** : Une plateforme d'entreprise prend en charge des fonctionnalités robustes de **gestion des métadonnées et de sécurité avancée**, et offre la possibilité d'ajouter des solutions suivant l'évolution de votre entreprise et des besoins de vos utilisateurs



## Prochaines étapes

Rendez-vous sur le site [AnalyticsZone.com](http://AnalyticsZone.com) et visitez notre page Communities

- Testez des versions d'essai de notre logiciel dans notre Communauté
- Découvrez votre quotient analytique dans notre communauté Analytics Center of Excellence (ACE)
- Découvrez la série de visualisations offerte par IBM Cognos 10 – visitez notre communauté Visualizations



**AnalyticsZone**  
Join the leading community on business analytics.

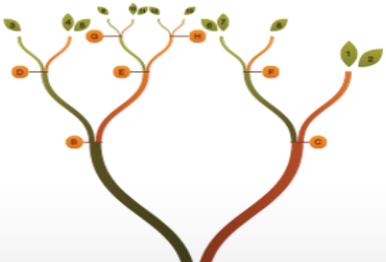
Home Communities ▾ Blogs Marketplace Downloads and Trials

**IBM SPSS Statistics**  
Be confident in the business decisions you make by backing it up with statistical analysis

Solve business problems easily and efficiently

Understand complex relationships among your business parameters

[Download SPSS Statistics](#)



# La démarche



# Intégration SPSS à Cognos

	Qu'est-ce que c'est ?	Sa valeur	Cas d'utilisation	Intégration
SPSS Catalyst	Un outil d'analyse prédictive et statistique automatisé qui comble les lacunes en termes de compétences analytiques et rend l'analytique/la recherche prédictive plus accessible aux utilisateurs métier.	Rend l'analytique prédictive accessible aux analystes métier (et non pas statisticiens) de sorte qu'ils puissent conduire des analyses avancées et prendre des décisions métier proactives sur la base d'informations prévisionnelles	Un analyste marketing peut rapidement identifier les moteurs prévisionnels clés de l'attrition client, sans attendre l'intervention d'un groupe d'analyse professionnel, puis répondre à ces clients de façon proactive et en temps voulu.	Non intégré à BI ou TM1
SPSS Statistics	Un pack logiciel d'analyse statistique qui permet aux analystes et aux statisticiens de conduire des analyses ad-hoc, tester des hypothèses, gérer les données et générer des rapports.	Il offre un ensemble complet d'outils dédié au cycle d'analyse, qui permet aux entreprises de comprendre et d'analyser leurs données afin de prendre de meilleures décisions	Un analyste de base de données peut accéder aux données à partir de plusieurs sources (ex. : CRM, études), fusionner ces données et les analyser afin de mieux comprendre le comportement des clients et identifier des opportunités de ventes croisées et incitatives.	Intégré à BI via <b>ODBC</b>
SPSS Data Collection	Une plateforme de recherche qui offre une vision précise des comportements, préférences et opinions d'autrui, afin d'intégrer ces informations précieuses au processus de prise de décision.	Elle constitue une fenêtre idéale pour visualiser les comportements, afin de permettre aux entreprises de mieux comprendre et prévoir le comportement de leurs clients et entités.	Un analyste de recherche travaillant pour une entreprise de biens de consommation peut exploiter des enquêtes pour étudier les feedbacks produit et ainsi apporter des améliorations, saisir des opportunités de ventes croisées et mieux comprendre la fidélité à la marque.	Intégré à BI via une mise en relation homogène des <b>données d'étude et des métadonnées</b>
SPSS Modeler	Un atelier d'exploration de données conçu pour répondre aux problématiques métier quotidiennes grâce à l'intelligence prédictive, et ainsi permettre aux entreprises de prendre des décisions plus efficaces et d'améliorer leurs résultats.	Augmenter les revenus en réduisant l'attrition client, augmenter les taux de ventes croisées via centre d'appels, réduire les coûts en identifiant les réclamations frauduleuses avant règlement, ou effectuer la maintenance d'un composant dans une ligne de production afin de minimiser les temps d'arrêt.	Un analyste RH peut identifier les employés présentant des risques d'attrition et leur permettre de prendre les mesures nécessaires pour les retenir dans l'entreprise.	Intégré à BI et TM1 via nœud <b>d'importation/exportation</b>
SPSS Social Media Analytics	Une plateforme d'exploration et d'analyse des réseaux sociaux qui permet aux professionnels du marketing de mesurer l'impact des réseaux sociaux sur leur activité en analysant les comportements clés, les données démographiques/géographiques et les degrés d'influence.	Elle permet aux professionnels du marketing d'intégrer les données des réseaux sociaux à leurs processus client, afin de mieux comprendre les relations clients et d'améliorer les processus client en vue d'optimiser les performances de la marque et de développer leur activité.	Un analyste métier peut contrôler des millions de sites de réseaux sociaux (comme Facebook et Twitter), afin de suivre les commentaires client et les discussions en cours sur leur entreprise et leurs concurrents pour identifier les risques inconnus et les opportunités.	Intégré à BI via <b>db2 et Framework Manager.</b>

# Business Analytics et l'initiative CAMS<sup>2</sup>

## Cloud, Analytics, Mobile, Social, Security

Pascal DELVAL Business Intelligence and Performance Management Solutions Specialist



## Le résultat ?

Transactions **Uniques** à  **Engagement** Personnalisé

**Millions** de PCs à  **Billions** d'Appareils Mobiles

Données **Structurées** à  Quantité énorme de Données **Non Structurées**

Applications **Statiques** à  Services **Dynamiques**

Infrastructure **Rigide** à  Une Infrastructure Cloud **Elastique**

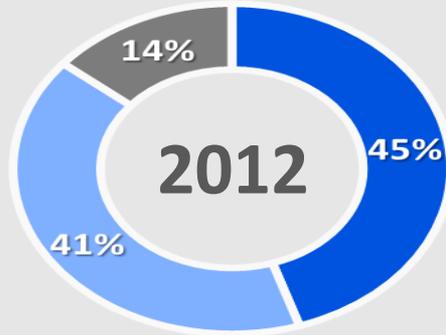
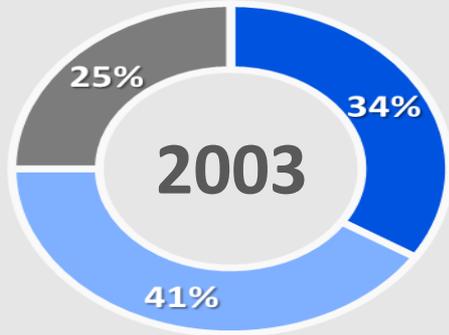
Sécurité **Réactive** à  Protection Intelligente, **Proactive**

CAMS Overview

# Remixing Our Portfolio

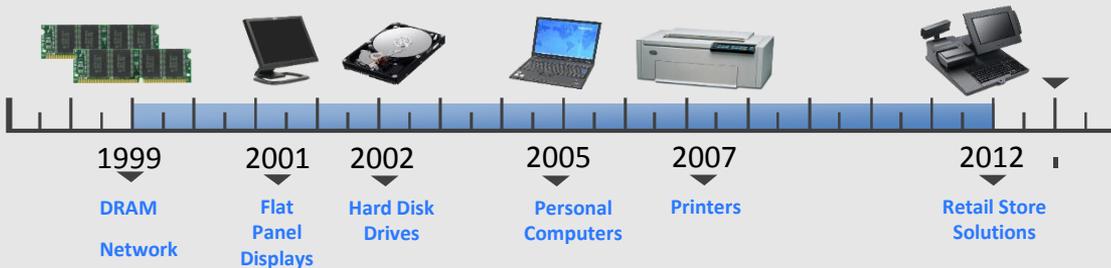
to reflect our beliefs & strategy

## Segment Profit Mix



■ Software ■ Services ■ Hardware & Financing

## Exiting commoditized businesses that no longer fit our strategy



**51%**  
Less than **5** years  
of service

More than **60%** of our  
employees are in our  
Services business

**\$39B**

In **141 acquisitions** since the  
beginning of 2000

**\$17B**

In **33 acquisitions**  
for Business  
Analytics and  
Optimization since  
2005

**\$6B**

Annual investment  
in **IBM Research**  
& Development



L'industrie informatique se trouve au début de la révolution la plus importante depuis 20 ans

1

## Big Data

- Nouvelle ressource naturelle de la planète
- Des centaines de milliards de capteurs connectés
- Création d'une ressource mondiale d'information

2

## Advanced Analytics

- Transformer les données en informations et pistes de réflexion
- Donne la capacité d'agir sur ces pistes en temps réel

3

## Cloud

- Transforme le paysage informatique
- Le jeu change, rupture technologique
- Modèle informatique outillé offrant agilité, flexibilité et évolutivité

4

## Social & Mobile

- Consommation de l'informatique
- L'évolution des attentes : des internes, des clients, des communautés mondiales

## Big data exige de nouvelles compétences, de nouvelles connaissances et de nouveaux types de prise de décision

En embarquant des informations basées sur des pistes d'exploration dans chaque process, décision et action, IBM transforme l'entreprise

### Connaître vos clients

Fournir à l'entreprise une **vision 360°** de chaque client aide à améliorer votre connaissance de votre base clients afin de fournir çà celui-ci une **expérience personnalisée** et ainsi améliorer la satisfaction

### Manager le Risque

Acquérir une **vision globale du risque, de la fraude et des informations de conformité** dans toute l'organisation

### Manager la performance financière

**Transformer** vos **processus financiers** pour gagner en visibilité, en perspicacité et en contrôle de la performance

### Efficacité Opérationnelle

Fournir des pistes nécessaires afin **d'anticiper** et réagir aux **changements**, de mieux **aligner** les opérations avec la demande, et de profiter des nouvelles **opportunités** émergentes



# All of Business Analytics contributes to decisions in the “Business Moment”



## Decision Management

Statistics, modeling, data collection & decision management solutions combine data, and embed optimized outcomes to derive a full and more accurate picture of customers, operations, threats and fraud and more

- descriptive analytics
- statistics
- predictive modeling
- text analytics
- decision management
- social media analysis



## Planning & Forecasting

Solutions that span finance, sales & operations transform systems of engagement and infuse scenarios and predictive intelligence into financial performance initiatives.

- planning, budgeting & forecasting
- profitability modeling
- strategy management
- consolidation and disclosure mgmt
- performance reporting
- sales performance management



## Risk Management

Delivers real-time access to accurate, integrated credit data, to meet regulatory expectations, enhance decision making, and maximize financial performance

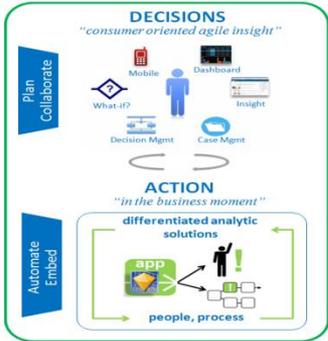
- regulatory and policy compliance
- financial controls
- operational risk
- IT governance
- internal audit
- actuarial modeling
- market, credit, liquidity, collateral risk



## Insight Analysis

Forward-looking business intelligence solutions deploy reports, dashboards and scorecard capabilities throughout the enterprise with past, present and anticipative views.

- query / reporting
- scorecarding / dashboarding
- scenario modeling
- real-time monitoring
- advanced visualization
- collaboration



8-10 JUILLET 2014 IBM BOIS-COLOMBES



# TECH ACADEMY



# Merci !

[www.ibm.com/fr/business-analytics](http://www.ibm.com/fr/business-analytics)

8-10 JUILLET 2014 IBM BOIS-COLOMBES