



LIVRE BLANC

RÉUSSIR VOTRE PROJET

_____ de _____

BUSINESS INTELLIGENCE

LE GUIDE COMPLET



DIGDASH

INTRODUCTION	1
APPRENEZ À CONNAÎTRE LA BI	2
a - Qu'est-ce que la BI ?	2
b - Qu'est-ce que la BI n'est pas ?	3
CHOISISSEZ UNE SOLUTION BI ADAPTÉE	5
a - Les principaux critères de sélection	5
b - Comparez les différentes solutions de BI	6
c - Déployez votre solution de BI	7
Exploitez tout le potentiel de vos données	8
a - Organisez et gérez efficacement vos données	9
b - Créez des tableaux de bord pertinents	10
c - Racontez des histoires avec vos données	11
Optimisez les performances de votre entreprise	12
a - Les KPI financiers	12
b - La performance commerciale	13
Et vous, où en est votre projet BI ?	14
Quiz	
RÉSULTATS	

INTRODUCTION

La data est devenue un enjeu incontournable pour les entreprises de toutes tailles et de tous secteurs d'activité. Mais beaucoup d'entre elles peinent encore à tirer profit de ce nouvel or noir numérique.

Heureusement, des solutions ont émergé pour leur permettre de relever ce défi.

Parmi elles, la **Business Intelligence** (aussi appelée informatique décisionnelle) arrive en tête de liste.

Mais comment mener à bien un projet BI en partant de zéro ?

Comment déployer un outil adapté aux besoins et aux ressources de l'entreprise ?

C'est ce que vous découvrirez au fil des pages de ce **guide complet**.

APPRENEZ À CONNAÎTRE LA BUSINESS INTELLIGENCE

Avant de vous lancer tête baissée dans votre projet, encore faut-il connaître tous les rouages de la Business Intelligence.

a - Qu'est-ce que la Business Intelligence ?

La Business Intelligence est un ensemble de techniques et d'outils permettant de **transformer des données brutes en informations pertinentes**.

Objectif : faciliter la prise de décision au sein de l'entreprise, en analysant l'évolution de ses objectifs stratégiques et ses résultats au quotidien.

Sur le plan technique, la BI permet d'agréger et de structurer la data pour la rendre exploitable, mais aussi de la représenter de manière parfaitement compréhensible.

C'est ce que l'on appelle la data visualisation, qui consiste à analyser les données de l'entreprise de manière approfondie, à l'aide de tableaux de bord et de reportings spécifiques.

Avec la dataviz, chaque profil d'utilisateur bénéficie d'une **interface personnalisée, ludique et synthétique**, lui permettant de consulter les données qui l'intéressent.

En définitive, la BI permet de traiter la data pour que l'entreprise puisse l'exploiter à son plein potentiel.

b - Qu'est-ce que la Business Intelligence n'est pas ?

Le concept de Business Intelligence est parfois mal compris et peut être confondu avec d'autres notions, notamment le Big Data.

Pourtant, il existe des différences fondamentales entre les deux.

La Business Intelligence :

- s'intéresse à des données riches et descriptives ;
- permet de mesurer des indicateurs clés de performance (KPI) et d'anticiper les grandes tendances à venir ;
- exploite des données centralisées et structurées dans un data warehouse ;
- est une aide à la prise de décision basée sur l'analyse de la situation actuelle de l'entreprise.

Le Big Data :

- s'intéresse à une grande quantité de données ayant une faible densité d'informations ;
- permet d'effectuer des estimations et des prévisions de long terme ;
- exploite des données peu ou pas structurées, stockées avec un système de fichiers distribués ;
- est avant tout un outil prédictif, porté vers l'avenir.



EN SAVOIR PLUS :

[TOUT SAVOIR SUR LA BUSINESS INTELLIGENCE](#)



#2 CHOISISSEZ UNE SOLUTION BI ADAPTÉE

Sélectionner un outil de Business Intelligence peut être un choix cornélien.

Comment être certain que telle ou telle solution sera en mesure de combler toutes vos attentes ?

Comment obtenir le meilleur retour sur investissement ?

Voici tout ce que vous devez savoir pour répondre à ces interrogations et prendre une décision éclairée.

a - Les principaux critères de sélection

Pour choisir une solution de dataviz adaptée à vos besoins, vous devez vous baser sur une grille d'évaluation précise.

Il existe d'ailleurs de nombreux critères de sélection à prendre en compte pour faire le meilleur choix : en voici 5 à examiner en priorité.



- **La polyvalence**

La polyvalence de votre outil de business intelligence est un critère essentiel. En effet, celui-ci doit couvrir un large éventail de fonctionnalités, à commencer par la préparation et la centralisation des données, qui faciliteront leur exploitation. Pour concevoir des représentations visuelles pertinentes et utiles, basées sur des KPI fiables, une bonne préparation est indispensable.

La présence de **fonctions d'analyse avancée** est également un véritable plus. En créant des scénarios et des modélisations plus poussées, vous pourrez réellement faire parler la data afin de répondre à des problématiques spécifiques. La BI devient ainsi une véritable aide décisionnelle pour les dirigeants.

Enfin, un outil polyvalent doit être **accessible à tous les types d'utilisateurs**, quel que soit leur fonction ou leur niveau hiérarchique. Certains ont besoin de fouiller la data pour l'analyser en profondeur ; d'autres souhaitent seulement consulter les visualisations générées à partir des données. Dans tous les cas, la solution BI doit se montrer intuitive et pratique.



- **Le type d'offre**

Au moment de choisir une solution BI, vous devez être particulièrement attentif au type d'offre présenté :

D'une part, les **offres All Inclusive**, qui incluent directement toutes les fonctionnalités avec un forfait fixe. Claires et transparentes, elles vous permettent de savoir précisément ce que vous payez.

D'autre part, les **offres « à tiroir »**, qui proposent des fonctionnalités de base et des modules supplémentaires payants. Une flexibilité apparente qui peut à terme faire flamber les tarifs, à cause de l'accumulation de fonctionnalités optionnelles.

Il faut également distinguer les **solutions Saas et On Premise**.

Les premières sont 100 % clé en main et assez compétitives, puisqu'elles ne nécessitent pas d'infrastructures importantes en interne.

Toutefois, l'approche « On Premise » reste appréciée pour différentes raisons, à commencer par la protection des données de l'organisation, mais aussi la volonté de s'émanciper des prestataires extérieurs.



- **Le coût**

L'aspect financier est crucial pour un projet décisionnel aussi ambitieux que le déploiement d'une solution BI.

Le **coût du déploiement**, tout autant que le **retour sur investissement** de l'outil, doivent être anticipés avec précision.

Nous l'avons vu, le type d'offre a un impact certain sur le coût de la solution. Mais, si les logiciels All Inclusive sont à privilégier, tous ne vous proposeront pas une tarification similaire.

Or, un **prix juste** doit avant tout correspondre aux caractéristiques de votre organisation, qu'il s'agisse de sa taille, de ses besoins et de ses ressources, de son secteur d'activité ou encore du nombre d'utilisateurs.

Les grandes structures, en particulier, ont besoin de certaines garanties concernant le déploiement à grande échelle de la solution.

La dégressivité des tarifs apparaît ainsi comme un critère incontournable : faute de quoi, un nombre d'utilisateurs élevé risque d'engendrer une explosion des coûts.



- **La performance**

Une solution de Business Intelligence doit être en mesure de traiter d'importants volumes de données, tout en offrant un haut niveau de performance.

Malheureusement, certains outils peuvent connaître des ralentissements et des pertes d'efficacité en présence de grandes bases de données.

D'autres imposent également des limitations concernant le volume de data analysé.

Optez donc pour un **logiciel capable de gérer un grand nombre de données issues de sources multiples.**

Vous pourrez ainsi visualiser différents jeux de data depuis une seule et même interface.

Enfin, une bonne solution BI doit permettre de **traiter les données non structurées** autant que les données structurées.



• L'agilité

Une solution agile, c'est un logiciel capable de **s'adapter aux particularités de l'entreprise**, mais aussi à ses demandes d'évolutions fonctionnelles.

En effet, les besoins varient grandement d'un secteur d'activité à l'autre.

Ainsi, une entreprise de retail cherchera à augmenter ses ventes et à développer ses canaux de distribution, tandis qu'une institution financière nécessitera des reportings spécifiques pour gérer les risques et prendre les meilleures décisions.

L'agilité consiste donc à répondre aux demandes propres à chaque organisation, mais aussi aux exigences de chaque métier au sein de l'entreprise.

Les utilisateurs peuvent ainsi créer des **tableaux de bord totalement personnalisés en fonction de leurs besoins métier**.



EN SAVOIR PLUS :
[15 CRITÈRES ESSENTIELS POUR CHOISIR VOTRE SOLUTION DE BUSINESS INTELLIGENCE](#)



b - Comparez les différentes solutions de Business Intelligence

Maintenant que vous connaissez les principaux critères à prendre en compte, il est fortement recommandé de **mener un benchmark des différentes solutions BI** disponibles sur le marché.

Construisez une **grille d'évaluation précise**, adaptée aux besoins et aux spécificités de votre entreprise, afin de **comparer chaque outil** et de mettre en lumière ses forces et ses faiblesses.

Avant de vous engager avec une solution, n'omettez pas de **réaliser une preuve de concept (POC)** qui vous permettra d'estimer la faisabilité du projet.

Avec ce prototype, vous pourrez passer en revue les différentes fonctionnalités de l'outil et vous assurer qu'elles répondent bien à toutes vos attentes, ce qui vous confortera dans votre choix.



c - Déployez votre solution de Business Intelligence

Votre décision est prise ?

Il ne vous reste plus qu'à intégrer la solution BI de votre choix au sein de votre entreprise.

Toutefois, il s'agit d'un parcours semé d'embûches : voici donc trois règles d'or à respecter pour déployer votre outil en toute sérénité.

- **Un projet parfaitement cadré**

L'intégration d'un outil d'informatique décisionnelle ne s'improvise pas : il est indispensable de préparer le terrain en définissant précisément vos objectifs et vos besoins. Vous devez donc répondre à différentes questions préalables :

- **Pourquoi ?** À quoi va servir la Business Intelligence au sein de votre organisation ?
- **Pour qui ?** Quels profils d'utilisateurs vont utiliser votre outil BI ?
- **Combien ?** Quels sont le nombre d'utilisateurs et le volume de données attendus ?
- **Comment ?** Souhaitez-vous déployer votre solution en mode On Premise ou en mode SaaS dans le cloud ?



Bien qu'elles puissent sembler basiques, ces interrogations vous permettront d'anticiper toutes les difficultés éventuelles afin de mener à bien votre projet décisionnel.

- **Des données qualitatives**

Pour exploiter la data à son plein potentiel, encore faut-il qu'elle soit de bonne qualité.

En effet, la moindre erreur dans vos données risque de vous amener à tirer des conclusions incorrectes, ce qui nuirait à la prise de décision.

Vous devez donc **passer en revue votre data** pour vous assurer qu'elle soit qualitative et parfaitement exploitable.

La mise en place d'une **politique de data governance** est d'ailleurs une étape indispensable pour bien encadrer l'usage des données.

D'ailleurs, la création de tableaux de bord à l'aide de votre outil BI est un véritable outil de gouvernance qui vous aidera à nettoyer la data et à améliorer sa qualité au quotidien.



- **Des utilisateurs impliqués**

Au moment d'implémenter une solution BI, **les utilisateurs doivent être au cœur de votre réflexion.**

En effet, l'outil doit absolument répondre à leurs besoins et à leurs exigences pour être réellement efficace.

Il est d'ailleurs recommandé de les impliquer dans le process, et ce, dès la phase de POC.

Mettez en place un **système de feedback** afin de recueillir les avis des utilisateurs, mais aussi des suggestions d'améliorations ou d'évolutions fonctionnelles.

Vous pourrez ainsi, aux côtés de l'éditeur, **ajuster et personnaliser le logiciel** pour qu'il comble au mieux vos attentes.

Une fois l'outil déployé, les feedbacks conservent tout leur intérêt. En analysant l'utilisation quotidienne de la solution, vous serez en mesure de déceler des points à parfaire ou de nouvelles idées à implémenter.



EN SAVOIR PLUS :

COMMENT CHOISIR ET INTÉGRER UNE SOLUTION DE DATAVIZ ?



#3 EXPLOITEZ TOUT LE POTENTIEL DE VOS DONNÉES

Votre outil de Business Intelligence est à présent déployé, mais comment l'utiliser pour tirer réellement profit de votre data ?

Pour y parvenir, voici trois grandes étapes à suivre absolument.

a - Organisez et gérez efficacement vos données

L'organisation est reine quand il s'agit d'exploiter la data, d'où la nécessité de mettre en place une véritable stratégie de gestion des données.

En premier lieu, veillez à **lister la totalité de la data disponible**, qu'elle soit structurée ou non.

Vous pourrez alors localiser les données dont vous avez besoin pour atteindre vos objectifs, tout en déterminant quelles informations vous recherchez et ce que vous souhaitez en faire.



Par la suite, il est **indispensable de classer la data** en distinguant les données inactives (qui sont stockées dans des fichiers ou sur des postes de travail) et les données en transit (qui se trouvent, par exemple, dans des e-mails ou dans des fichiers transférés).

Vous pouvez ensuite les **trier en fonction de leur catégorie** : fichier client, informations bancaires, données de santé...

Le classement de la data passe aussi par un travail de **hiérarchisation**.

En effet, toutes les données ne requièrent pas les mêmes mesures de sécurité et de confidentialité.

À vous de définir lesquelles sont prioritaires et lesquelles sont plus secondaires.

b - Créez des tableaux de bord pertinents

La création de tableaux de bord dynamiques est au cœur de la Business Intelligence. Toutefois, ces dashboards doivent être parfaitement conçus pour apporter une véritable plus-value à votre entreprise.



Tout d'abord, la qualité d'un tableau de bord dépend de la **qualité des indicateurs suivis**.

KPI financiers, performance commerciale, ressources humaines...

Les possibilités sont multiples, mais il convient de bien choisir ces indicateurs au préalable.

Vous devez également vous assurer que chaque dashboard a son propre rôle et poursuit un **objectif précis**.

Pour transmettre avantageusement l'information, un tableau de bord doit également être **simple d'utilisation et parfaitement synthétique**.

Les principaux KPI doivent être mis en avant de manière claire et esthétique, pour que l'utilisateur puisse trouver immédiatement ce dont il a besoin.

En outre, le **choix des représentations graphiques** les plus pertinentes est un point à ne pas négliger pour rendre vos dashboards ludiques et efficaces.



L'ajout d'un **systeme de filtre** est également incontournable.

Chaque utilisateur pourra ainsi **trier les données** et restreindre ses analyses pour obtenir précisément les informations qu'il recherche.

Vos tableaux de bord seront alors en mesure de répondre à l'ensemble des besoins métiers.

Enfin, un dashboard performant est un dashboard qui peut être **partagé afin de transmettre les informations** au plus grand nombre.

N'hésitez pas à **exporter vos tableaux de bord sous différents formats** pour qu'ils soient consultables en un clin d'œil par un maximum de personnes au sein de l'entreprise.



EN SAVOIR PLUS :
[COMMENT CRÉER DES TABLEAUX DE BORD PERFORMANTS ?](#)



c - Racontez des histoires avec vos données

Si les tableaux de bord permettent de représenter la data de manière synthétique et ludique, il est possible d'aller encore plus loin en ajoutant une autre composante : **la narration**.

C'est le principe du **data storytelling**, qui consiste à transformer des données brutes en une histoire percutante, compréhensible par tous.

Le data storytelling ne se contente pas de rendre l'information plus digeste : il vise à **captiver l'audience et à la divertir pour transmettre le message** avec une grande efficacité.

Il vulgarise les données pour qu'elles soient assimilées, malgré le temps d'attention restreint de l'auditoire. C'est donc une arme redoutable dans le cadre d'une réunion, d'une présentation ou d'un compte-rendu.



EN SAVOIR PLUS :
[COMMENT BIEN EXPLOITER LES DONNÉES DE VOTRE ENTREPRISE ?](#)



#4 OPTIMISEZ LES PERFORMANCES DE VOTRE ENTREPRISE

Vous êtes maintenant au bout de votre démarche BI !

Objectif : tirer parti de votre solution de Business Intelligence afin d'améliorer durablement les performances de votre entreprise.

Pour ce faire, voici une **sélection d'indicateurs incontournables** que vous devrez surveiller de près.

a - Les KPI financiers

Les indicateurs financiers sont incontournables pour vous assurer de la bonne santé de votre entreprise.

S'il en existe une multitude, quelques KPI incontournables doivent être suivis régulièrement.

- **Le chiffre d'affaires**

Le suivi de l'évolution de votre chiffre d'affaires est sans doute le moyen le plus simple de mesurer les performances de votre entreprise.



Mais il peut aussi être intéressant de comparer votre CA prévisionnel et votre CA réel, afin de déterminer si vous avez atteint vos objectifs annuels.

- **L'analyse de bilan**

L'analyse de bilan s'articule autour de deux KPI principaux : le **fonds de roulement** et le **besoin en fonds de roulement** (BFR).

Le premier représente les **ressources de long terme** dont bénéficie l'entreprise. !

Le second traduit le **montant dont la société doit disposer pour payer ses charges** courantes pendant les décalages des flux de trésorerie.

Ainsi, un fonds de roulement négatif est mauvais signe, puisqu'il signifie que l'entreprise n'a pas les moyens de faire face à ses différents investissements.

À l'inverse, un fonds de roulement positif ou nul indique qu'elle possède des ressources suffisantes.



Quant au besoin en fonds de roulement, il est influencé par trois principaux leviers : la gestion des stocks, les délais de paiement des fournisseurs, mais aussi les délais de paiement des clients.

Chacun d'entre eux doit être optimisé pour augmenter le BFR.

- **La rentabilité**

La rentabilité est cruciale pour le bon fonctionnement d'une société. Son analyse passe notamment par le calcul du **seuil de rentabilité**, qui représente le chiffre d'affaires à atteindre pour obtenir un résultat nul.

Il fait donc office d'objectif minimal à atteindre pour l'année en cours.

Autres indicateurs à suivre de près : **la marge nette et la marge brute d'exploitation.**

La première mesure le **bénéfice dégagé** par chaque euro de chiffre d'affaires, après soustraction des frais d'exploitation, des impôts, des intérêts...

La seconde représente **l'écart entre le chiffre d'affaires et le coût de revient.**



- **La trésorerie**

La **trésorerie nette** est essentielle pour combler les décalages qui se créent entre les rentrées et les sorties d'argent.

En effet, elle correspond aux **sommes disponibles à court terme**, lorsque l'entreprise en a besoin.

Elle lui permet également de respecter, dans les temps impartis, tous ses engagements financiers.

Enfin, le **délai moyen de paiement des clients** doit être suivi de près, notamment parce qu'il a un impact conséquent sur la trésorerie.

En effet, plus vos clients vous payent rapidement, plus vite vous pouvez payer vos propres factures et réaliser des investissements.



b - La performance commerciale

La performance commerciale est un pilier pour toute entreprise : son analyse passe notamment par le suivi de deux indicateurs.

- **Le taux de conversion**

Le taux de conversion représente le **nombre de nouveaux clients** par rapport à toutes les personnes prospectées par la société. C'est donc un indicateur fiable de votre niveau de performance commerciale.

Il peut d'ailleurs être calculé à chaque étape de la chaîne de prospection.

Ainsi, vous serez en mesure de savoir quelle phase de votre tunnel de conversion apporte les meilleurs résultats : découverte, prise de décision, etc



- **Le taux de rétention**

Le taux de rétention permet d'évaluer la **capacité de l'entreprise à fidéliser ses clients**. Un point important, car acquérir un nouveau client est plus coûteux que de conserver un acheteur existant.

De plus, le taux de rétention est un bon indicateur de qualité et de satisfaction.

En effet, un client satisfait aura plus de probabilités de rester fidèle, tandis qu'un client mécontent aura tendance à s'adresser à vos concurrents.



EN SAVOIR PLUS :
[COMMENT OPTIMISER LES PERFORMANCES DE VOTRE ENTREPRISE ?](#)



#5 ET VOUS, OÙ EN EST VOTRE PROJET BI ?

En suivant ces différentes étapes, vous mettrez toutes les chances de votre côté pour [mener à bien votre démarche BI](#), déployer efficacement votre outil et prendre de meilleures décisions au quotidien.

Toutefois, vous n'êtes pas certain d'avoir fait les bons choix et vous souhaitez évaluer la réussite de votre projet de Business Intelligence ?

Répondez à notre quiz pour savoir si vous êtes performant !

Vous ne vous êtes pas encore lancé et vous êtes toujours à la recherche d'une solution BI ?

DigDash Enterprise est un logiciel de tableaux de bord alliant performance et simplicité d'utilisation, entièrement pensé pour répondre à tous les besoins métiers.

[Découvrir DigDash](#)



#6 QUIZ

Avez-vous effectué un **benchmark** pour comparer différentes solutions BI ?

Oui / Non

Avez-vous mis en place une **stratégie précise** pour cadrer le déploiement de votre outil BI ?

Oui / Non

Les fonctionnalités de votre solution sont-elles pensées pour répondre aux **besoins de vos utilisateurs** ?

Oui / Non

Avez-vous bien **organisé et hiérarchisé** vos données ?

Oui / Non

Vos tableaux de bord permettent-ils de suivre vos principaux indicateurs de manière **ludique et synthétique** ?

Oui / Non

Contrôlez-vous régulièrement la bonne **santé financière et commerciale** de votre entreprise ?

Oui / Non



#7 RÉSULTATS

Si majorité de « oui » :

Bravo !

Votre projet de Business Intelligence est une réussite et vous êtes en mesure d'exploiter vos données pour optimiser les performances de votre entreprise et prendre des décisions plus éclairées.

Si majorité de « non » :

Vous semblez avoir sous-estimé certaines étapes de votre projet BI...

Mais pas d'inquiétude : DigDash est en mesure de vous accompagner dans votre démarche avec des ateliers, des formations et des services de consulting personnalisés en fonction de votre entreprise et de vos problématiques.

