



Présentation Métier Informatique décisionnelle

18/10/2012

Présentation :

Stéphane Lambin, DESS SIAD à Lille 1 en 1997



Fiche de synthèse du domaine: Informatique décisionnelle

❖ Définition du domaine métier:

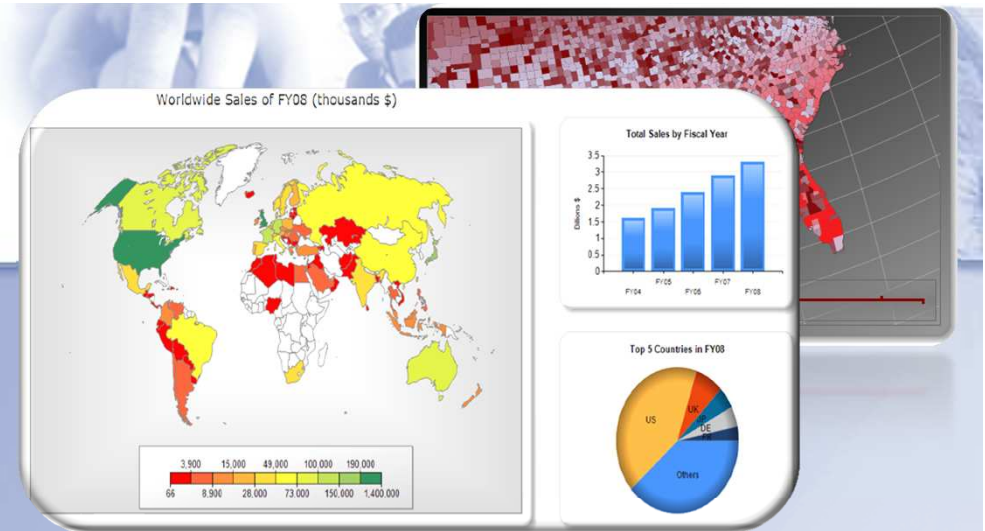
L'informatique décisionnelle est le domaine du pilotage des organisations. Il s'agit de permettre aux utilisateurs d'accéder simplement à des données propres et organisées pour prendre les bonnes décisions. Le décisionnel est au croisement des besoins fonctionnels et de l'informatique.

❖ Part du marché informatique : environ 10 %

❖ Tendance : Marché en croissance régulière de 4 à 5 % par an

Le décisionnel, c'est quoi ?

- C'est l'ensemble des technologies permettant de **traiter et de présenter les données** d'une entreprise à **des fins d'analyse et de décision** (aujourd'hui toutes les entreprises stockent des volumes de données de plus en plus importants qu'il convient d'exploiter).
- Ces technologies permettent de stocker, d'organiser, d'extraire et de restituer **les données** pertinentes d'une entreprise sous forme de « **tableaux de bord** ». Elles permettent aux responsables de la stratégie d'une entreprise (les « décideurs ») d'avoir une vision synthétique de leurs activités les aidant ainsi à orienter leurs décisions.

AS2I
N O R D



Techniquement, l'informatique décisionnelle désigne les moyens, les outils et les méthodes qui permettent de collecter, consolider, modéliser et restituer les données d'une entreprise en vue d'offrir une aide à la décision et de permettre aux responsables d'avoir une vue d'ensemble de l'activité.



ERP, progiciels
Données externes
Fichiers

Collecter



ETL



Datawarehouse
Datamart





Ma formation :

- ✓ BTS Informatique de Gestion
- ✓ Licence / Maitrise Informatique à Lille 1
- ✓ DESS (=Master) SIAD à Lille 1 en 1997





Mon parcours professionnel :

- ✓ Stage de DESS SIAD chez **Synergy** en 1997
- ✓ Consultant chez... **Synergy** à partir d'octobre 1997
- ✓ Directeur du pôle service chez... **Synergy** à partir 2001

Mes types de prestation :

- ✓ Interventions chez des clients (Nord + Paris)
- ✓ Intégration d'outils décisionnels : SAP BusinessObjects, Microsoft...
- ✓ Audit architecture décisionnelle, modélisation de bases décisionnelles...
- ✓ Analyse du besoin
- ✓ Pilotage de projet

Autres fonctions :

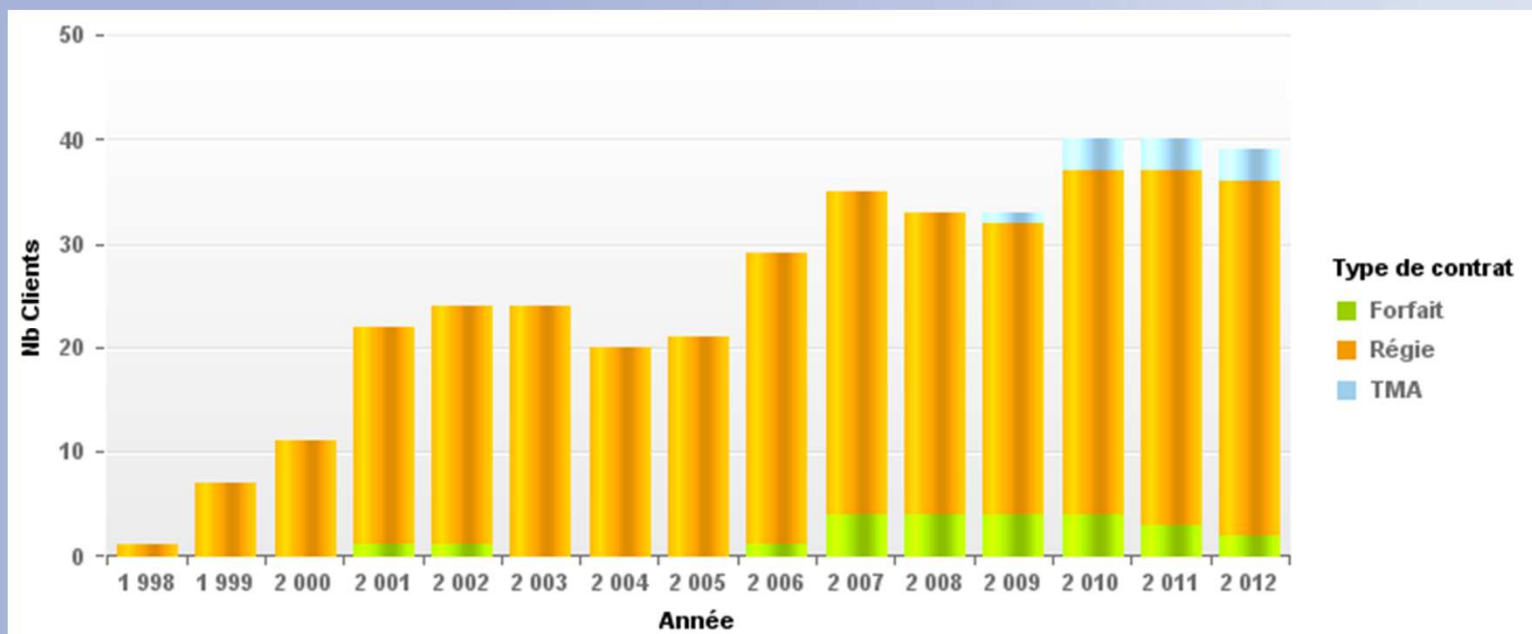
- ✓ Gestion de l'équipe service (25 consultants)
- ✓ Réponse appels d'offres.
- ✓ Manager de comptes : gestion de la relation avec certains clients.



Mes premières missions : Principalement des missions longues (plusieurs mois) et de développement (BusinessObjects, alimentation de base de données).

Par la suite : Audit, conduite de projet et expertise. Des missions plus courtes et donc beaucoup de clients.

Année 2012 – AS2I



Mes clients : Tous secteurs (banque, santé, industrie, commerce, public, VPC...), tous métiers (gestion, marketing, production, RH, recherche...)

AGAPES RESTAURATION
 FORGES DE ZEEBRUGGE DOMAXEL ACHATS SERVICES HOLCIM (LILLE)
 BAIL ACTEA DICKSON CONSTANT SA SELECTION PROFESSIONNELLE EURODATACAR
 banque accord SOCOTEC INDUSTRIES ASTAV Santé au travail GROUPE DFI ADEQUAT
 COFRANLAIT SADAS SAS universite lille 2Mairie de Dunkerque CHANTEMUR central Vet RECTORAT DE LILLE
 LABORDE GESTION L'OREAL PDL International centre Oscar LAMBRET SAINT MACLOU Lille metropole habitat
 SOGEMA EPSM des Flandres ALLOGA FRANCE OXYGEM SCHERING SA V et M FRANCE CETIM gueydon UGO - Thyssen GRANITA
 VALDUNES NORELEC - T E hacot et colombier CAMAIEU INTERNATIONAL GHI HAINAUT LAINIERE DE PICARDIE BC SAS
 DELBARD MAIRIE D'ARRAS GIRCE Ingénierie NCG ARC INTERNATIONAL MELITTA TOURCOING banque DEGROOF COFIDIS
 LA MONDIALE CENTRE HOSPITALIER DE CAMBRAI TAPE A L'ŒIL CENTRE HOSPITALIER SECLIN Majuscule DESCAMPS
 MACO PRODUCTIONS PIMKIE INTERNATIONAL sap fields services SYNERGY MAIRIE DE VILLENEUVE D'ASCQ OGF
 VNF TEXDECOR CONSEIL GENERAL DU NORD TERADATA - NCR PAS DE CALAIS HABITAT CRCA du Nord-Est
 SI3SI 3 SUISSSES FRANCE NEXITY REDCATS Children Family Brands HOLDER NOCIBE FRANCE PRAXIS
 SII TRANSPOLE LA REDOUTE FRANCE TELECOM BDI - DFIMOVITEX KILOUTOU JULES
 ROQUETTE OPAC DE L'OISE TOP OFFICE SAS KIABI EUROPE INSTITUT DE RECHERCHES SERVIER
 RAMERY ABBEY NATIONAL FRANCE AGENCE DE L'EAU ARTOIS PICARDIE SUPERMARCHES MATCHEIFFAGE
 ADEO Services SA SERGIC GROUPE L'OREAL PRODUITS DE LUXE FRANCE CREDIT GENERAL INDUSTRIEL SIMPA
 SIMBB WILLEMSE SANEF - REIMS VERYWEAR Société Industrielle Lesaffre PREVEA OREXAD INFORMATIQUE SAMARA
 EUROPIPE DSIO AUCHAN (Départ. Décisionnel) REDCATS management XANAKA V et M France (groupe Vallourec) creatis
 COUSIN FRERES DIGORA EST BOULANGER L'OREAL Parfums et beauté Sicos GEODIS ILE DE France SERVICES ETO
 ALTRIA SAJE Developpement AIGLEMONT SIA (STE IMMOBILIERE DE L'ARTOIS) CONSEIL GENERAL DE LA SOMME SIHPIC
 EAUX DE ST AMAND CREDIT IMMOBILIER DE France FURET DU NORD PHILDAR CREDIT AGRICOLE NORD DE FRANCE
 HOLCIM (PANTIN) MARTINVAL CLARINS Logistique Centre hospitalier lens Communauté urbaine de Dunkerque
 BONDUELLE SA ARVATO SERVICES FRANCE ALLIANCE OPTIQUE CAISSE D'EPARGNE CHAMPAGNE ARDENNES
 MUTUELLE FRATERNELLE D'ASSURANCE apei dunkerque GIE SYNERGIE - CRCA du Nord Est
 COOPERATIVE UNEAL CCI DE VALENCIENNES CENTRE HOSPITALIER ARRAS
 GFI INFORMATIQUE



Mes types d'intervention : Souvent en régie. Certains projets au forfait.

Régie : Le client paye à la journée. Le prix varie suivant la mission et la durée.

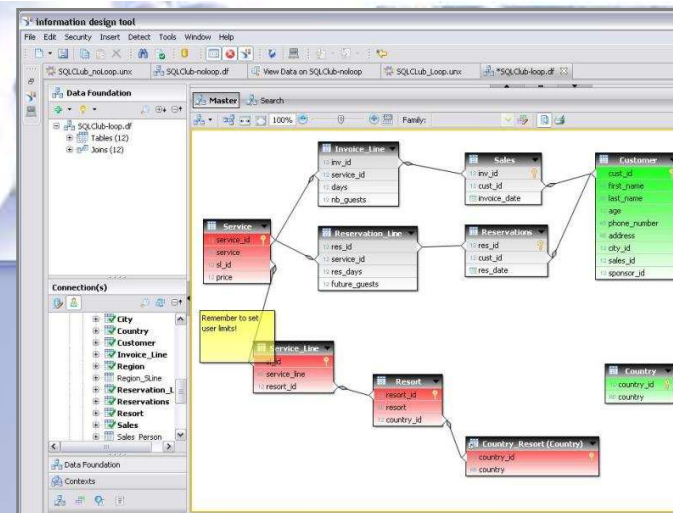
Forfait : Le client définit son projet dont le coût est ensuite estimé par la SSII. Le client paye alors pour la globalité de projet. La SSII s'engage donc pour un coût fixe.



Compétences pour le décisionnel :

Les compétences dans le décisionnel :

- Des compétences informatiques
- Des compétences métiers : *comprendre le besoin de l'utilisateur.*
- De la gestion de projet
- Un bon relationnel pour dialoguer à la fois avec les autres acteurs informatiques et avec les utilisateurs métiers.





Qu'apporte le métier :

- **Concilier 2 aspects** : l'aspect informatique et l'aspect métier. Il ne s'agit pas uniquement d'un métier technique. On découvre le métier de nos clients et/ou utilisateurs.
- Travailler dans un domaine informatique **innovant** et de plus en plus **essentiel** dans les entreprises.





Perspectives d'évolutions :

- Commencer par du **développement** puis devenir **chef de projet**. Et ainsi gérer des projets de plus en plus importants...
- Devenir expert d'une technologie.
- Devenir expert fonctionnel, réaliser des missions d'Assistance Maitrise d'Ouvrage...



Les formations :

- **Niveaux :** Généralement BAC + 5
- **Formations :**
 - Ecoles d'ingénieur
 - MASTER SIAD (Lille, Valenciennes...)
 - Licence STID (Roubaix)



Questions / Réponses



Une des phases d'un projet : La définition du besoin

- Avant de développer un projet, il faut bien définir le besoin :
 - Quelles sont les informations nécessaires ?
 - Quelles sont les règles de gestion (mode de calcul, exceptions...)
- Exemples : Votre budget
 - Combien dépensez-vous tous les mois (facile) et à quoi (moins facile) ?
 - Quelles rubriques créer ? Ex : étude, alimentation, loisir, voiture, logement...
 - Vous buvez une bière : rubrique « alimentation » ou « loisir » ?
 - Ne serait-il pas intéressant d'éclater les dépenses de voiture (déplacement pour le travail, les études, les loisirs...) ?





Exemple : un acheteur « chaussure sport » pour une chaîne de magasins

- L'acheteur achète et négocie les produits à des fournisseurs.
- Il prépare des budgets pour estimer les achats à réaliser. Il doit donc connaître les ventes des mois précédents pour les produits qui le concerne.
- Il doit négocier avec des fournisseurs. Il a besoin de connaître le poids du fournisseur en C.A., les marges réalisées
- Il faut également suivre des indicateurs de qualité logistique : les commandes sont-elles livrées à temps ? Les produits sont-ils de qualité ?

AS21
NORD

- | 12 jours | | 7 jours | | Ratio | | Prog | | Objet | | Météo | | CLIENTS | | | | | | | | | | | |
|---------------------------|------------------|-----------|------------------|-------|--------------------|------------------|---------------------|-------|---------------------|--------|---------------------|--------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|
| CA TTC | Part net
Cote | CA TTC | Part net
Cote | Index | CA TTC | Part net
Cote | Prog
comp
Mét | Qte | Prog
comp
Mét | Je-1 | Prog
comp
Mét | Prog
CA
Cote | Prog
net
Cote | Prog
net
Cote | Prog
net
Cote | Prog
net
Cote | Prog
net
Cote | Prog
net
Cote | Prog
net
Cote | Prog
net
Cote | Prog
net
Cote | Prog
net
Cote | Prog
net
Cote |
| EUROPE | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 620 281 | -3% | 190 923 | 3% | 16/14 | MOIS | 61 812 | 36,6% | 19,9% | 198,4% | 44 845 | 144,6% | 198,7% | 14,8% | 6,0% | 95,8% | 41,32 | 4,40 | 1,9% | 22,35% | 100,0% | 2,35% | 22,35% | 100,0% |
| 791 523 | 113% | 170 941 | 20% | 12/12 | POISSON | 54 966 | 37,7% | 13,3% | 6,00% | 300,0% | 12,4% | 27 094 | 255,7% | 118,7% | 1 243 | 3,00% | 0,96 | 12,5% | 41,8 | 4 110 | 73,1% | 28,2% | 15,1% |
| 830 541 | 3% | 190 928 | 3% | 16/16 | PARADE ST | 30 590 | 43,3% | 16,7% | 193,4% | 43,3% | 37 330 | 119,4% | 17,4% | 1 001 | 4,0% | 8,66 | 71,1% | 26,52 | 43,40 | 29,4% | 42,4% | 12,84% | |
| 940 941 | -4% | 194 944 | 3% | 16/16 | PARADE ST | 30 487 | 41,1% | 7,1% | 5,60% | 170,0% | 31,1% | 32 461 | 127,1% | 12,0% | 872 | 36,0% | 0,78 | 47,8% | 45,4 | 3 304 | 32,9% | -2,7% | 4,4% |
| 940 941 | -10% | 190 928 | 3% | 16/17 | OVERST | 31 78 | 42,9% | 4,6% | 5,83% | 138,0% | 33,3% | 36 571 | 105,9% | 10,2% | 14 20 | 27,2% | 5,11 | 30,42 | 3 880 | 17,4% | 28,1% | 12,84% | 15,4% |
| 950 502 | 3% | 190 947 | 3% | 16/16 | VOI EST | 33 042 | 44,2% | 1,3% | 11,0% | 22,0% | 32 | 30 440 | 101,1% | 1,1% | 80,0% | 40,3% | 4,49 | 34,4 | 23,53 | 21,0% | 32,4% | 6,0% | |
| 975 120 | 2% | 193 974 | 3% | 16/17 | PARADE ST | 31 812 | 42,9% | 4,6% | 5,83% | 138,0% | 33,3% | 36 571 | 105,9% | 10,2% | 14 20 | 27,2% | 5,11 | 30,42 | 3 880 | 17,4% | 28,1% | 12,84% | 15,4% |
| 980 502 | 3% | 190 947 | 3% | 16/16 | VOI EST | 29 792 | 47,2% | 1,3% | 3,70% | 117,0% | 22,2% | 32 443 | 102,4% | 20,7% | 184 | 9,1% | 44,1 | 54,1 | 2 780 | 25,6% | 28,7% | 7,4% | 6,20% |
| 990 502 | -1% | 193 974 | 3% | 17/17 | ADRIANE | 28 611 | 36,0% | 36,2% | 3,30% | 14,0% | 23,3% | 16 410 | 114,2% | 14,4% | 38,0% | 49,2% | 5,80 | 38,0% | 2 280 | 24,7% | 35,3% | 10,0% | 9,90% |
| 594 501 | -3% | 197 918 | 3% | 20/11 | MOI PRINCES | 25 787 | 42,9% | 4,6% | 3,71% | 112,0% | 22,2% | 28 543 | 100,0% | 37,0% | 6,0% | 23,7% | 4,4 | 70,5% | 37,0 | 21,4% | 30,1% | 1,4% | 8,40% |
| FRANCE (hors taxi) | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 7 051 148 | 1% | 1 500 001 | 1% | 12/12 | 148 MARS | 337 553 | 41,9% | 7,7% | 87,80% | 176,0% | 71,1% | 330 126 | 102,6% | 10,0% | 8 000 | 33,0% | 5,49 | 36,10 | 32,0 | 37,0% | 28,0% | 11,0% | 127 250 |
| 7 051 148 | 3% | 1 481 280 | 3% | 11/17 | 148 MARS | 337 751 | 41,9% | 82,5% | 93,70% | 102,7% | 80,2% | 287 450 | 104,6% | 12,6% | 14,87% | 8,70% | 48,8% | 5,3 | 84,3% | 35,1 | 25,5% | 8,7% | 27,0% |
| ITALIE | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 82 799 | 33% | 12 785 | -10% | 2/12 | ITALIE | 1 678 | 55,6% | 10% | 149 | 41,1% | 3% | 3 940 | 307,7% | 10,0% | 97 | 73,3% | 24,34 | 22,55 | 34 | 38,0% | 18,7% | -6,5% | 2 000 |
| 82 799 | 33% | 12 785 | -10% | 2/1 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |