



Gamme ARAK™ :

EASYKUBE™ & VISIONLINK™

EXEMPLES d'APPLICATIONS

Jun 2008



Revealing information



ARAK : REVEALING INFORMATION

Positionnement

Créée en 2002, la société PIKKO SAS se spécialise initialement dans l'ingénierie des systèmes d'information et d'aide à la décision. Au contact de ses clients historiques l'équipe fondatrice de PIKKO a pu effectuer divers constats :

- De plus en plus de données sont présentes via Internet ou à l'intérieur de l'entreprise mais il y a peu d'outils simples pour l'analyser et la synthétiser.
- Il est de plus en plus difficile d'isoler l'information importante d'une masse de données sans cesse croissante.
- Dans des contextes critiques ou de compétition, les temps de prise de décision sont de plus en plus courts et des outils d'aide à la décision sont devenus indispensables.

En conséquence, PIKKO a mis au point, avec l'aide notamment du CNRS, des techniques évoluées de visualisation d'information pour améliorer la restitution de l'information et de la connaissance à l'utilisateur.

Depuis 2006, PIKKO propose la **technologie ARAK®**, (*A Really Advanced Knowledgeware*) pour traiter l'information sous forme visuelle de cartographie qui permet une analyse et une prise de décision plus rapide.

Offre

ARAK est une plate-forme technologique permettant l'exploitation par le visuel d'une information surabondante et hétérogène dans le cadre de nombreuses applications d'analyse de données ou d'aide à la décision (Business Intelligence).

ARAK permet de naviguer de manière immersive dans l'information afin de visualiser des signaux faibles ou d'identifier des associations ou bien de tirer des tendances. Quelques exemples d'applications possibles sont :

- Au niveau d'une entreprise : cartographie des compétences, tableaux de bords interactifs pour visualiser et analyser la performance commerciale
- Au niveau d'un internaute : visualisation dynamique de réseaux sociaux (networking professionnel, rencontres)
- Au niveau d'une institution : cartographie des entreprises et compétences sur un territoire, outil d'analyse de réseaux criminels, de lutte contre le blanchiment et la fraude.

L'offre consiste en une gamme de composants intuitifs de visualisation d'information, et un middleware d'adaptation aux sources d'informations les plus variées.

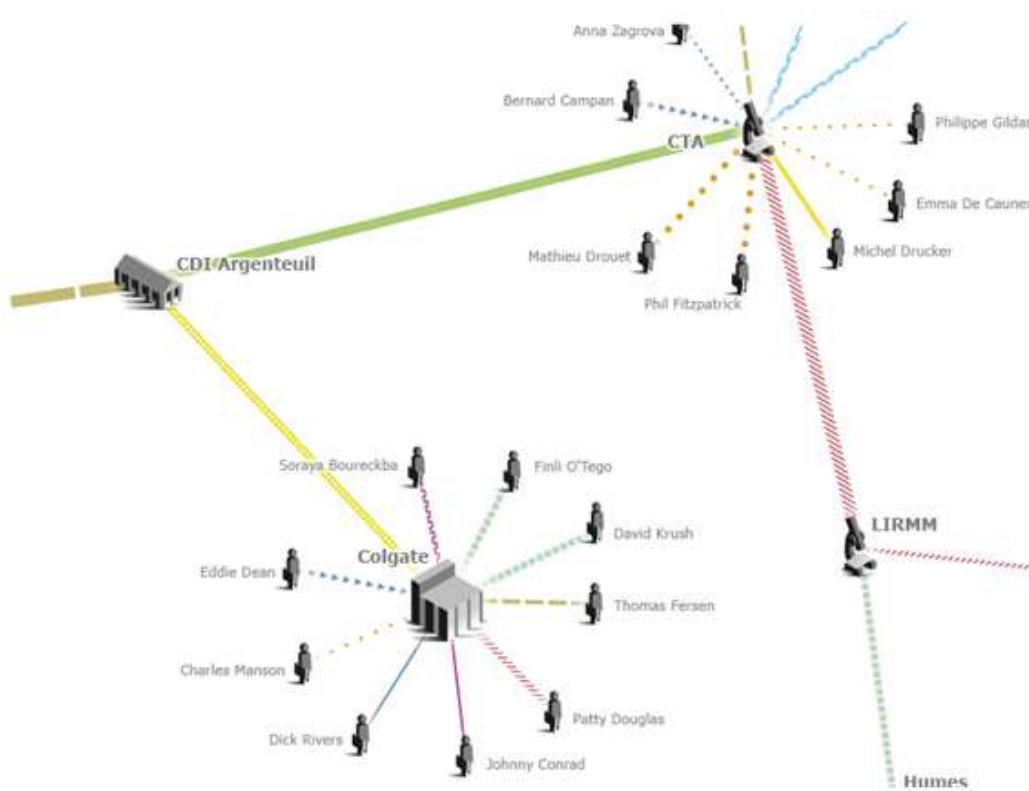
PIKKO commercialise depuis septembre 2006 l'application EasyKube. Celle-ci permet l'analyse, à travers une interface cartographique, de données métiers multidimensionnelles extraites de nombreuses sources d'information (Excel, bases de données, cubes OLAP).



Revealing information



EasyKube : vues à différents niveaux d'échelle



VisionLink : exploration d'un réseau

Le logiciel VisionLink vient compléter la gamme : ce composant logiciel spécialisé sur la visualisation d'information relationnelle permet d'explorer des masses d'informations de toute nature en explorant leurs associations.

L'ensemble des composants de visualisation de la gamme ARAK sont compatibles au-dessus de la plate-forme *ARAK Enterprise Server*, qui offre les fonctions supports de modélisation et de recherche, de partage entre collaborateurs, et d'interaction avec les systèmes d'information en place dans l'entreprise : cette interopérabilité permet de les assembler au sein d'applications métier dans l'entreprise.

Au final, la gamme ARAK offre à ses utilisateurs les bénéfices de l'analyse visuelle de l'information :

- Navigation visuelle dans l'information pour en simplifier l'analyse
- Synthèse cartographique pour aller à l'essentiel
- Visualisation des signaux faibles pour affiner les recherches
- Visualisation associative pour aider aux rapprochements

Commercialisation

ARAK permet aux analystes et décideurs d'identifier simplement problèmes ou opportunités dans différents contextes professionnels : analyse financière, contrôle de gestion, gestion commerciale par exemple. La simplicité de sa mise en œuvre offre aux utilisateurs la possibilité de construire eux-mêmes un environnement décisionnel qui leur ressemble.

Fournie aux intégrateurs et SSII, la plate-forme ARAK leur permettra de développer pour leurs clients des solutions de tableaux de bord, et plus généralement, de concevoir aisément des Interfaces Homme Machine sophistiquées dans des contextes de restitution d'information complexe, volumineuse et fortement dynamique.

La technologie ARAK peut enfin être fournie en OEM aux éditeurs de logiciels, pour une intégration en marque blanche à leur gamme de produits.

R&D

PIKKO a obtenu le label Jeune Entreprise Innovante en 2005 et reçu le soutien d'OSEO depuis 2006.

PIKKO poursuit ses efforts de R&D en direction de l'information non structurée (texte, web, ...), omniprésente en entreprise et sur les nouveaux médias. Appuyée sur sa technologie ARAK, PIKKO développe ARAK Knowledge : ce couplage des tableaux de bord ARAK aux outils de partage d'information, portés par la vague du Web 2.0 et de l'Intelligence Economique, amène la puissance du décisionnel dans le *content management* d'entreprise.

Début 2007, PIKKO remporte un projet soutenu par l'Agence Nationale de la Recherche en collaboration avec l'éditeur de logiciels Go Albert, et les laboratoires CNRS et INRIA. Ce consortium conforte sa position de leader innovant dans le domaine de la visualisation d'information et permet à PIKKO d'élargir sa gamme à des outils d'ingénierie sémantique (interface aux moteurs de recherche, aide à la veille et au classement de l'information).



Revealing information

EXEMPLES D'APPLICATIONS

1. APPLICATIONS RH	6
1.1 GESTION D'UN GROUPEMENT D'EMPLOYEURS.....	6
1.2 GESTION D'UN DEPARTEMENT DE RESSOURCES HUMAINES.....	10
2. APPLICATIONS D'INTELLIGENCE ECONOMIQUE	22
2.1 INTELLIGENCE TERRITORIALE.....	22
2.2 VEILLE CONCURRENTIELLE.....	28
2.3 GESTION DE BREVETS	32
3. OUTILS DECISIONNELS EN ENTREPRISE	34
3.1 GESTION VISUELLE ET INTERACTIVE DE BASES DE DONNEES	34
4. ROI POUR NOS CLIENTS	40
5. CONCLUSION	40



1. Applications RH

1.1 Gestion d'un groupement d'employeurs

Ou l'optimisation de la distribution des compétences !

Des applications basées sur la technologie ARAK permettent la cartographie des compétences

- pour visualiser dans l'organisation, la réalité des profils en présence, les compétences-maîtresses, les experts...,
- comprendre leurs « inter-relations », les gérer
- et mettre en place des campagnes de formation, de transfert de compétences et/ou d'embauche plus pertinentes.

Un certain nombre de cartographies dynamiques peuvent être produites, en réponse aux usages attendus dans le domaine de la GPEC (gestion prévisionnelle des emplois et compétences) :

- *Profiling* et prévision: qui possède les compétences, comment elles sont réparties (par âge, projet, etc), où sont les manques ?
- Optimisation : compétences individu vs. utilisation dans l'entreprise
- Recrutement : matcher les CV candidats avec les compétences idéales pour un poste
- Planification, sourcing : allocation de ressources par projet

Par ailleurs ARAK s'appuie sur un middleware sémantique Open Source qui peut aider à organiser le routage automatique des CV entrants, en s'appuyant sur l'analyse textuelle des contenus.

L'usage du module EasyKube

Comme le montre cette vue construite dans le contexte de compétences à mettre à disposition d'entreprises (intérim, groupement d'employeurs, association pour l'emploi ou en interne pour un service particulier) et selon la légende ci-dessous, les différents CV sont classés selon :

- leur pôle de compétences, puis
- leur métier,
- la couleur apportant une information sur leur niveau dans ce métier :



Revealing information

	Couleur	
1	Niveau 0	
2	Expert Manager	
3	Expert	
4	Manager	
5	Assistant	

Chiffre d'Aff.

Commercial	Jean-Marc, Frederic, Alain, Christine, Jacques, Pierre, Annie, Frederic, Rapha, Eric, Claude, Irene, Joelle, Steph	Marketir	Maria, E, Sophi, Christine, Pierre, Alain, Chantal	Gestion	Ma	Communi	Sabine, Muriel	Expoi	Florer, Laure, Frede, Pierre
-------------------	--	-----------------	--	----------------	----	----------------	----------------	--------------	------------------------------

Qualite

Qualite	At, Ai, M, M
Christi, Pierre, Eric, Bert	Commi, Ge

Form/RH

Formation	Isab, Brigitte, Stephane, Marie, Christian, Claude, Chantal, Claude, Claude	Gestion	Inf, A	RH	François, Annie, Rapha, Frederic, Andre, Alain, Andre, Myriam
------------------	---	----------------	--------	-----------	---

Profit

Gestion	Yannick, Pierre, Isabelle, Herve, Florence, Severinne, Nadia, Severinne, Delphine, Jerome, Helene, Alexia, Anne-C, Franci, Lilian, Stepha, Jacque, Giovar, Alain, Jean-M, Yves, Eric, Joelle, Sylvett, Jean-Marc, Olivier, Jacques, Rapha, Andre, Pierre	Audit/Conseil	Stephane, Yannic, Jean-Luc, Isabell, Patrick, Genevi, Myriam, Chanta, Claude, Michele, Andre, Pierre	Animateur	Assistant	Valerie, Ast, Veroniqu, Arr, Dominiq, Sabin, Jacqu, Gisele, Muriel	Acheteur	Eric, Laurenci, Frederic, Robert, Irene, Olivier
Management	Jean-Luc, Audrey, Hei, Eric, Alexia, Stephane, Nadia, Jer, Herve, Florence, Olivier, Frederi, Lilian, Jean-Yves, Freder, Bernai, Andre, Annie, Jacques	Comptabilite	Yves, Helene, A, Alain, Sophie, Gisele, Corinne, Eric, Giovanni, Alain, Myrian, Patrici, Jacque, Michel, FranA					

Production

Informatiqu	Mi, Za, Audre, Abdel, Patrick, Igor, Brigitt, Maria, Steph, Jean-I, Jean-Marc	Gestion	Jacque, Jacqu, Irene, Manag	Logistic		Technique	Veroniqu, Jean-L, Frederic, Jean-L, Jean-Luc, Beatri, Robert, Jean-M, Andre, Marie	Chef de	Christine, Pierre, Herve, Jean-Yves, Christian
--------------------	---	----------------	-----------------------------	-----------------	--	------------------	--	----------------	--

Ainsi pour répondre à une demande de profil particulier, nous voyons rapidement les cv à sélectionner correspondants au niveau recherché.

D'autres possibilités de vue peuvent être envisagées comme par la date d'entrée de la personne (ou la date d'inscription de son cv), par son lieu de résidence, par son pôle de compétences, etc ...

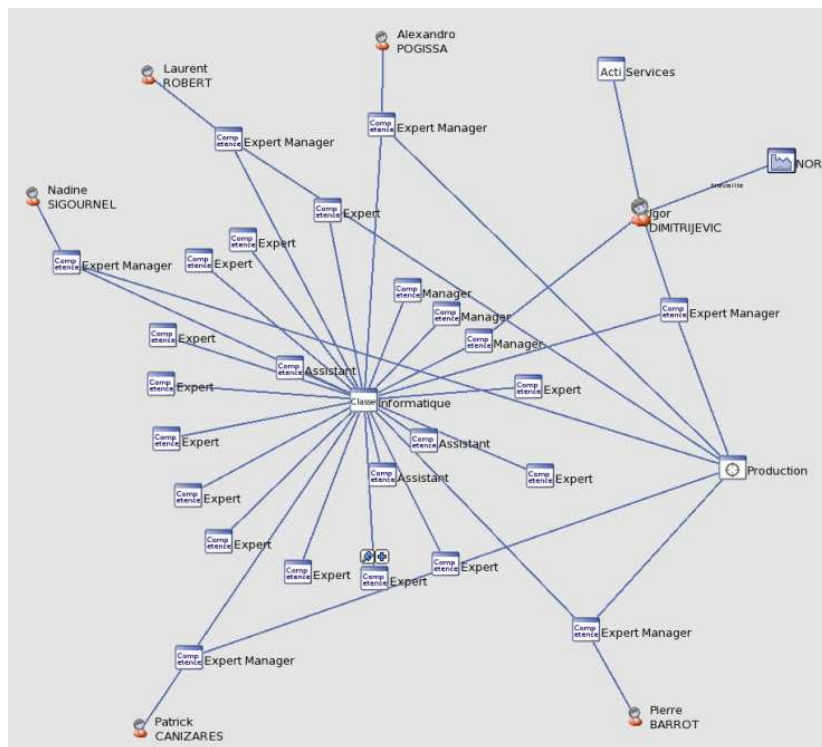


Revealing information

Si je souhaite soit monter une équipe, soit créer une synergie ou envisager un transfert de compétences, je vais pouvoir rechercher qui sont les personnes ayant les mêmes compétences, centres d'intérêt...

En l'occurrence sur cette vue j'ai ouvert le réseau de Monsieur IGOR en cliquant sur son niveau d'expertise le plus haut (expert manager). Ainsi je retrouve les compétences dans lesquelles il est expert manager.

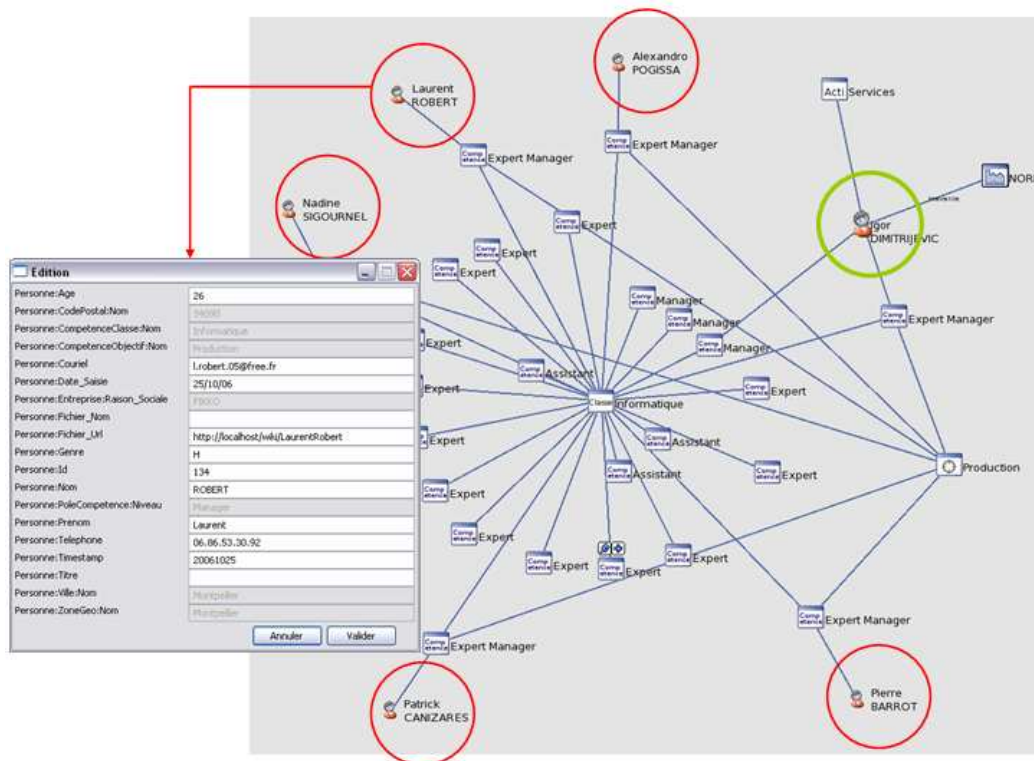
Si je continue à ouvrir le réseau je vais retrouver qui sont les personnes ayant ce même niveau dans cette compétence.



Je visualise les autres personnes ayant le même profil sur une compétence particulière, et j'édite directement depuis l'outil une première fiche d'informations, ou j'envoie directement un mail...



Revealing information



1.2 Gestion d'un département de ressources humaines

Ou comment créer de la mobilité !

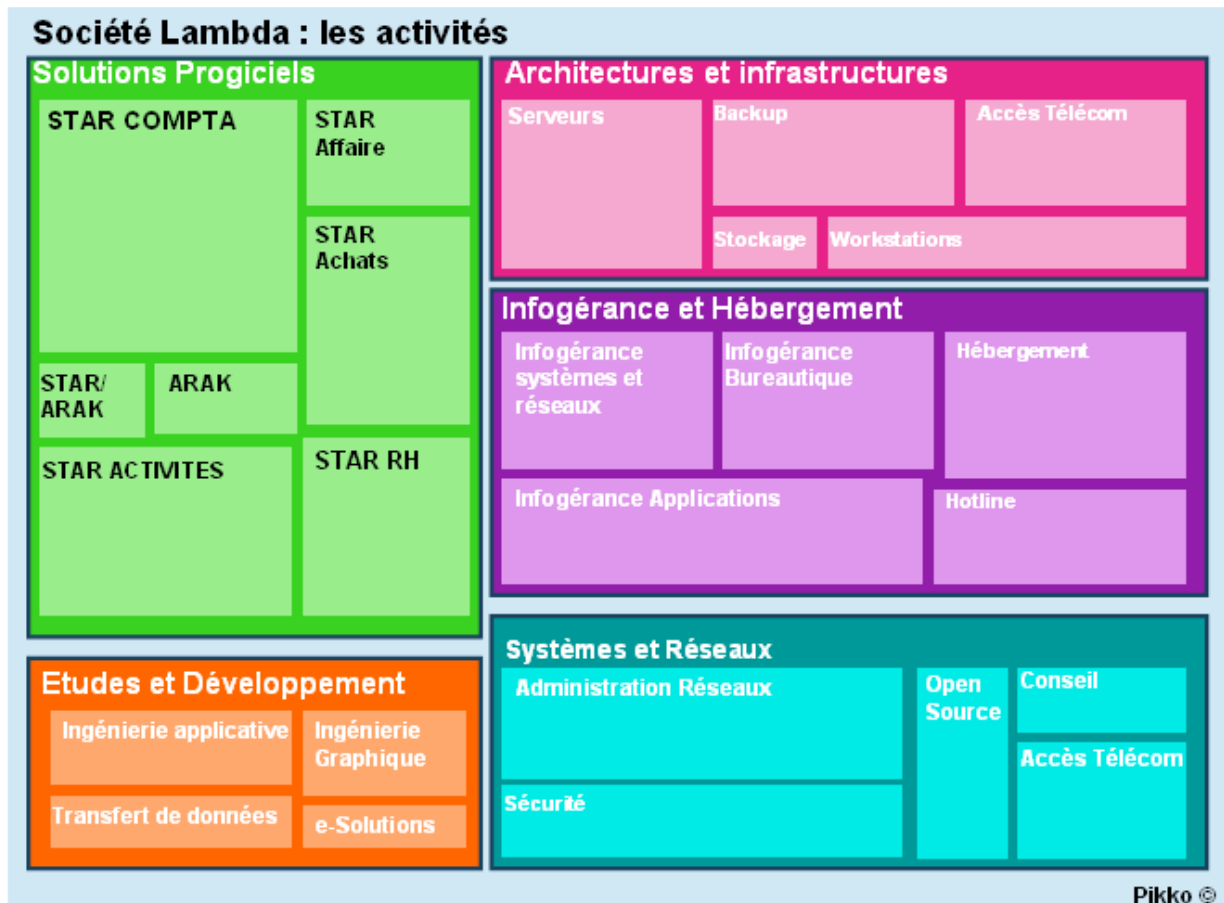
Nous avons imaginé quelques vues en nous basant sur des données types ressources humaines, activité, niveau de compétence, taux d'absentéisme...

L'usage du module EasyKube : exploration des ressources

Voici comment nous pourrions imaginer la gestion de vos ressources en fonction de différents départements / services ...



Revealing information



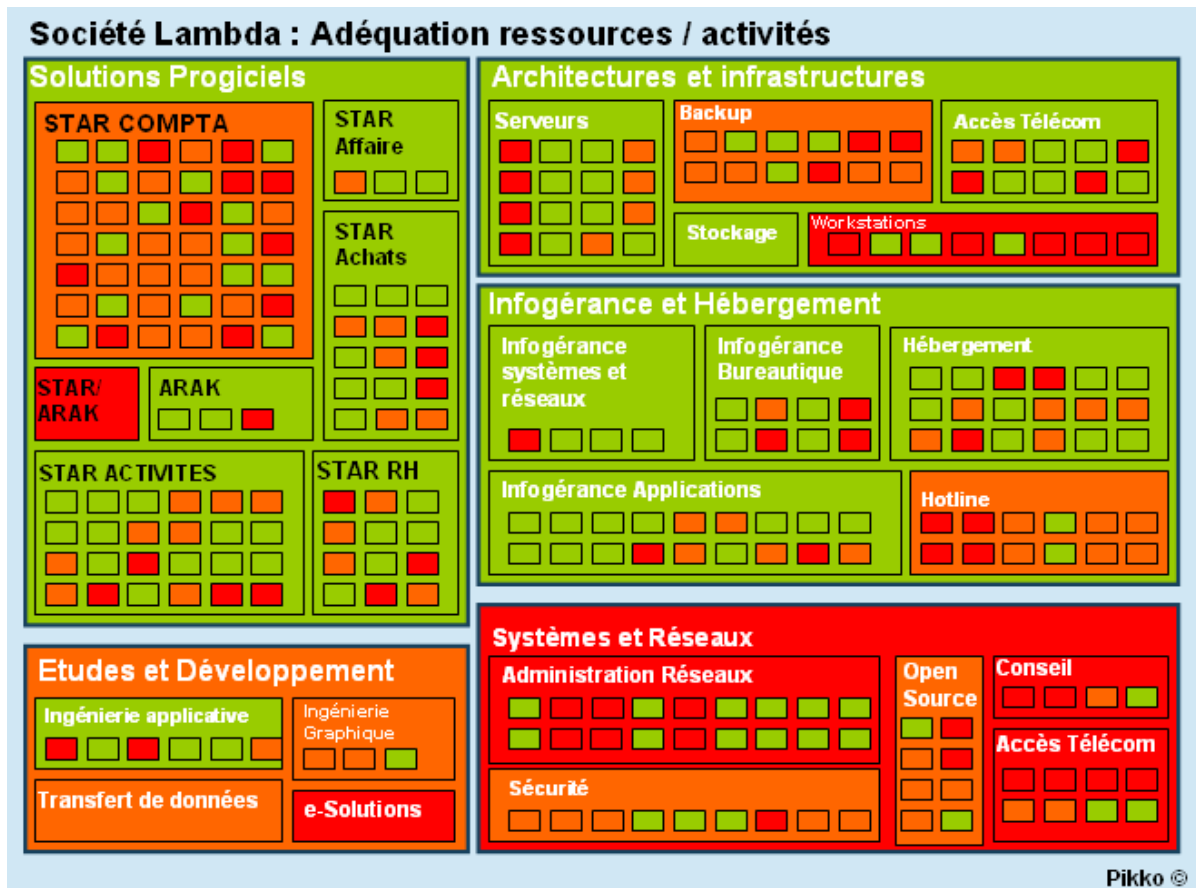
Cette vue définit la répartition de ressources en fonction de différents départements et de services. La taille des rectangles « services » est fonction du nombre de personnes travaillant dans le service.

Quant à la couleur nous avons simplement choisis de représenter les différents départements en utilisant un dégradé pour les services y attachés.

Si nous ajoutons à cette vue des cases qui chacune représenterait une ressource (soit une personne) et qu'on utilise les couleurs pour définir l'adéquation entre la ressource et son activité, comme suit :

	Couleur	
1	Adéquation ressources / activités	
2	70 - 100 %	
3	30 - 69 %	
4	0 - 29 %	

Nous aurions :



Comment **interpréter** le rouge sur cette vue ?

Deux possibilités :

- l'activité a évolué mais les personnes n'ont pas eu de formation depuis un certain temps
 - revoir les sessions de formation à mettre en place, les évaluations, ...
- les personnes dont le profil s'affiche en rouge n'ont pas les compétences nécessaires ou le niveau optimal pour le poste qu'elles occupent
 - revoir leur formation, leur mouvement en interne, le transfert de compétences possible dans le service...

Cette **analyse** est bien sûr possible si l'on a bien défini au préalable les **indicateurs** pertinents dans le domaine étudié.

En l'occurrence, pour pouvoir mettre en relation activité et personnes, nous partons du principe que des fiches de poste (ou activité) sont bien détaillées et que les profils candidats le sont tout autant.

Ainsi l'analyse est basée sur une grille de correspondance.

Un autre indicateur pourrait être le niveau de la compétence, en fonction de son adéquation avec LA compétence requise, celle du candidat aurait une notation par niveau (1, 2 ou 3). Enfin pour que la vue soit pertinente, le planning de formation sera un 3^e indicateur nécessaire : ainsi le candidat pourra passer du niveau 1 à 2 puis de 2 à 3 après avoir validé une formation.



Revealing information

EasyKube étant multidimensionnel, on peut envisager ainsi l'agrégation de plusieurs indicateurs (âge, fréquence,...).

Quelles **conclusions** ?

Si j'analyse le département « systèmes et réseaux » par exemple :

- les profils recrutés ne correspondent pas aux postes proposés,
- les planning de formations ne sont pas respectés,
- les niveaux de compétence requis sont difficiles à trouver...

Cette vue globale révèle donc des tendances voire des alarmes sur une situation.

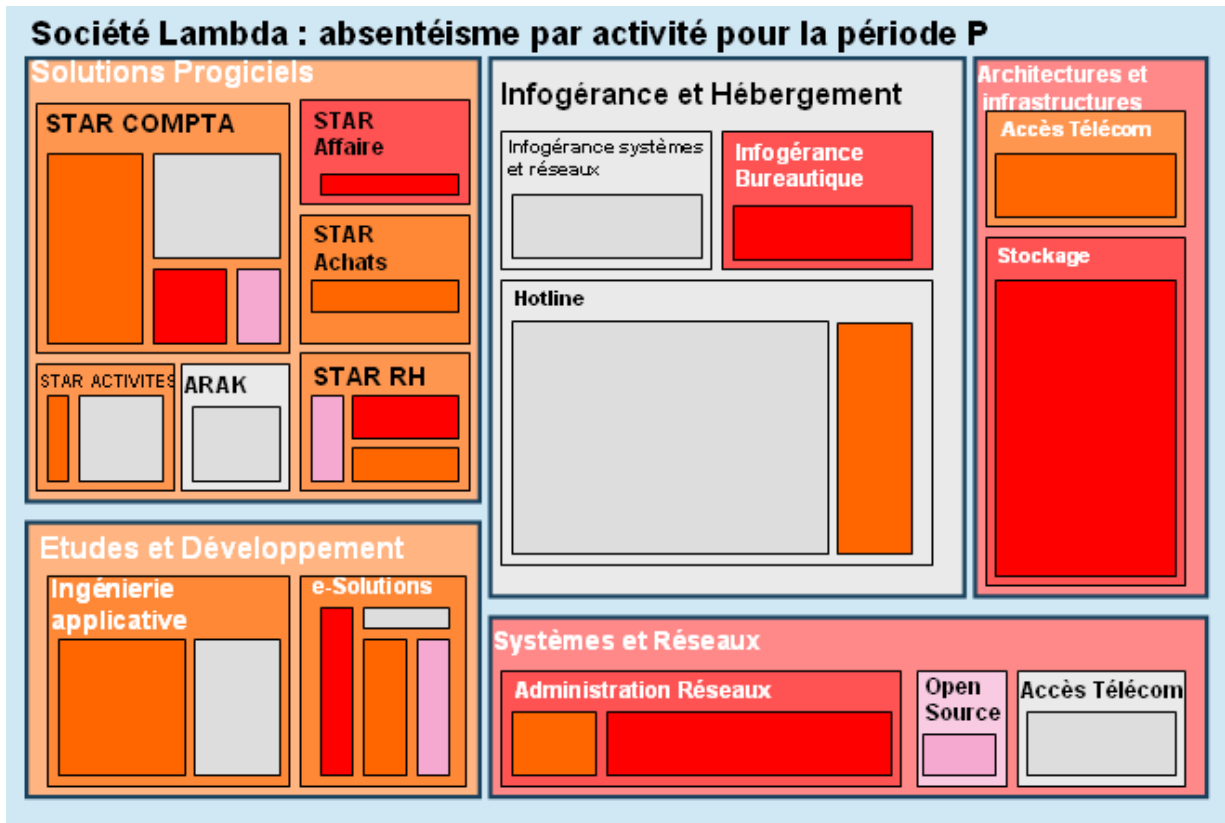
Les **décisions** qui en découleront concerneront «la structuration des actions à mettre en place par le service RH» :

- définition des postes plus pointues,
- suivi des plannings de formation,
- association avec des écoles spécialisées..



Revealing information

Une autre vue possible :



Pikko ©

	Couleur	
1	Absentéisme	[Orange]
2	Maladie	[Light Orange]
3	Maternité	[Pink]
4	Accident du Travail	[Red]
5	Non justifié	[Grey]

Cette vue nous permet de voir selon la légende y afférente comment sont réparties les absences en fonction :

- de leur cause
- du service concerné
- du nombre de personnes concerné

Ainsi par exemple, on peut voir qu'un fort taux d'absence non justifiée existe dans le service HOTLINE.

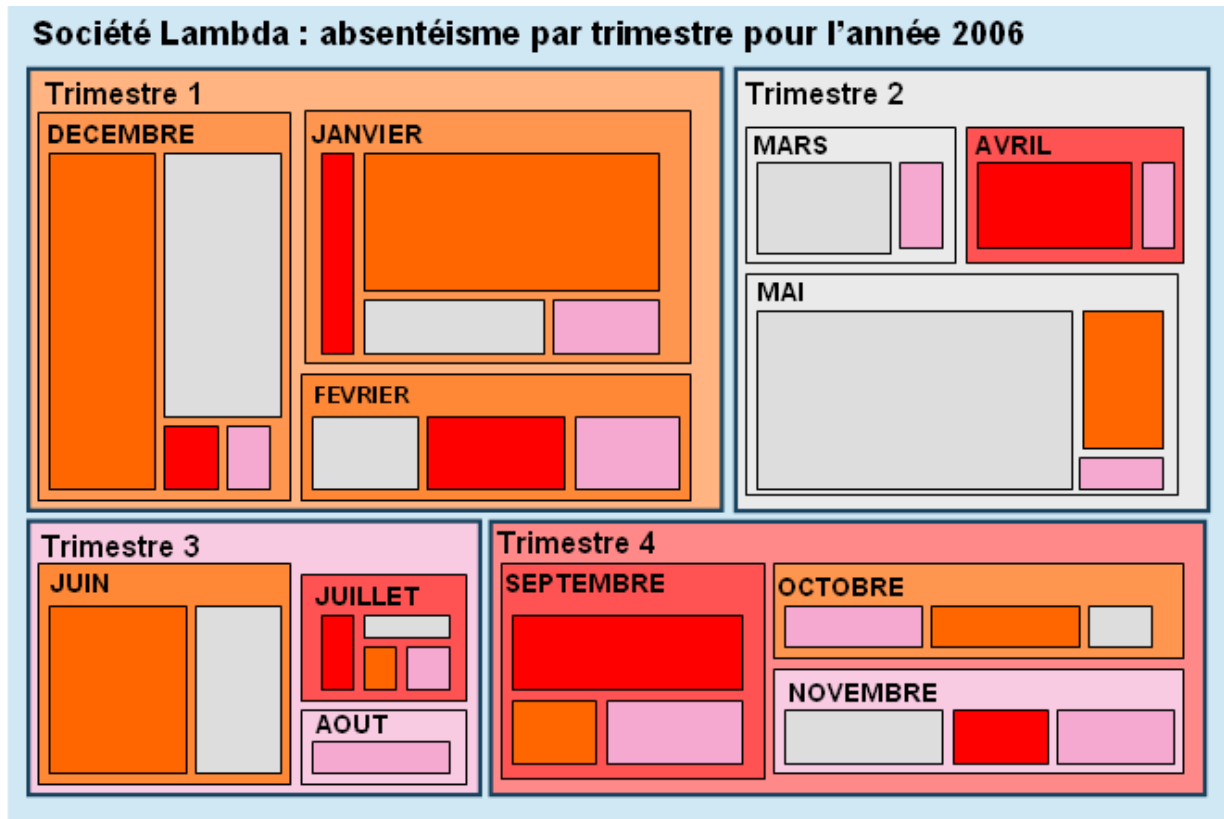
Est-ce du à la motivation, aux difficultés, au stress généré ? Comment remotiver les hot-lineurs...



Revealing information

Si la notion de temps est importante, nous avons deux solutions possibles :

- appliquer un filtre « semaine », « mois », « trimestre »... sur la vue précédente et ainsi ne visualiser que les absences de la semaine 12, ou du 2nd trimestre,
- créer une seconde vue où le taux d'absentéisme serait cette fois reparti par trimestre (ou tout autre indicateur temps)

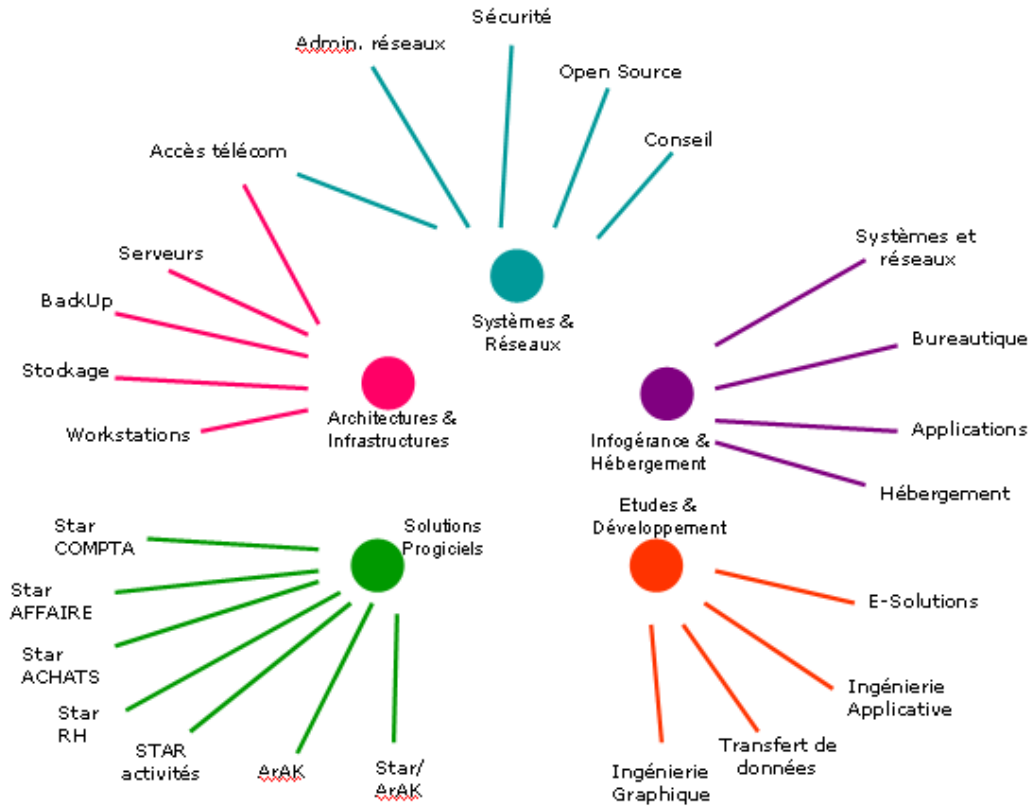


Pikko ©



Revealing information

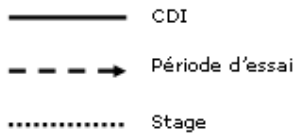
Ouverture du réseau



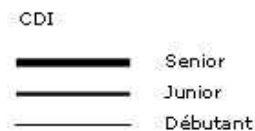
Notre second outil, le VisionLink vous permettra d'explorer vos informations différemment.

En ouvrant simplement votre « réseau » société, les départements donne accès aux différents services.

Légende type de contrat :

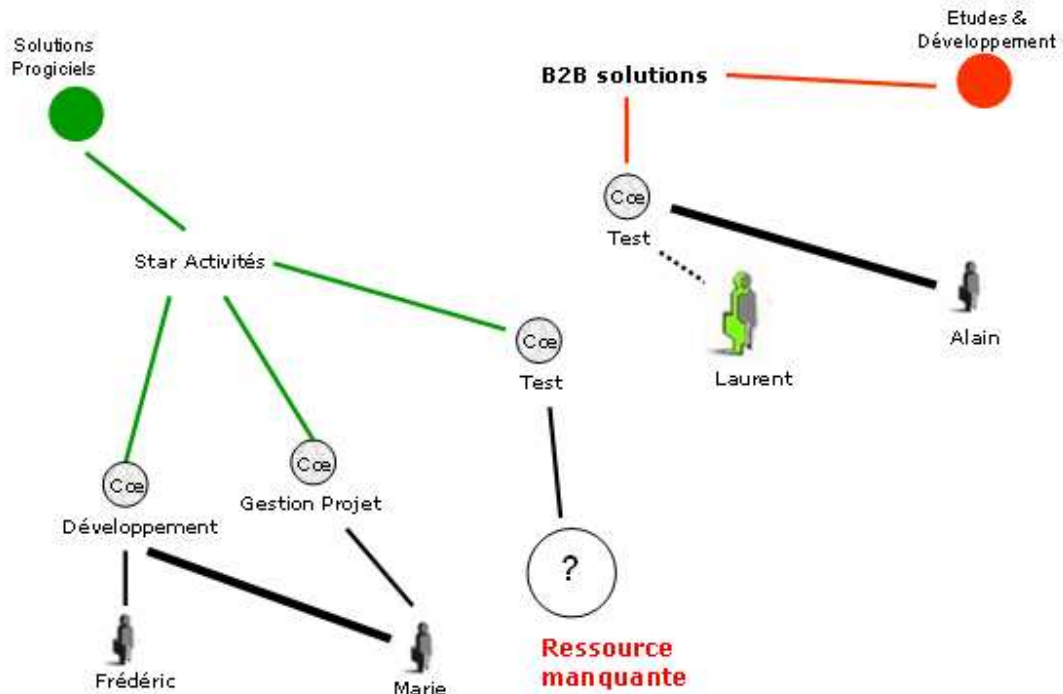


Légende niveau de compétence :



Nous allons nous servir du VisionLink et de l'exploration associative pour répondre à des besoins de recrutement.

Dans le cadre d'un recrutement à faire ..



En ouvrant le réseau du département « solutions progiciels », je continue dans le service Star Activités ; dans ce service, 3 compétences :

- développement
- gestion de projet
- test

Selon la légende des types de contrat :

Frédéric est Junior en développement, Marie est senior en développement et Junior en gestion de projet.

Je vois également que je n'ai personne au poste de testeur.

Deux possibilités s'offrent à moi dans le cadre d'une **mobilité interne** :

- * j'ouvre le réseau de façon à trouver les autres postes de testeur présents dans l'entreprise
- * je crée un calque me permettant de trouver tous les stagiaires de l'entreprise ou tous les stagiaires - « test » de l'entreprise.

J'accède ainsi aux informations concernant les stagiaires pouvant répondre à mes besoins.



Revealing information

Tout comme EasyKube, VisionLink me permet d'appliquer une épaisseur, une couleur, une opacité aux liens et aux entités.

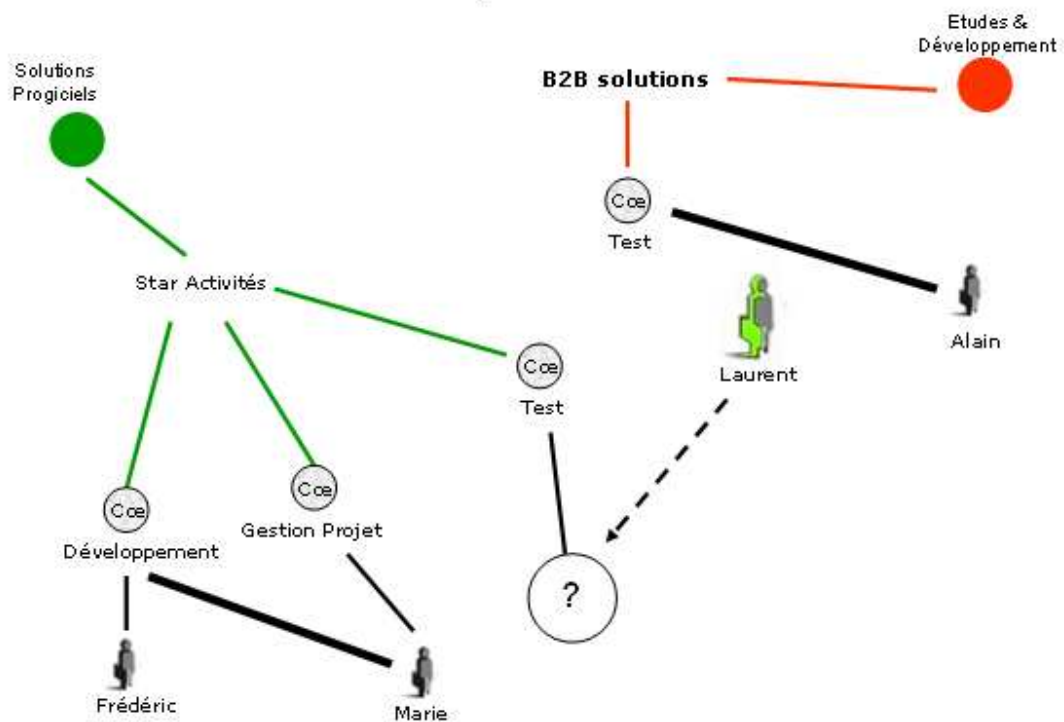
Vous pouvez voir qu'un des individus (ici le stagiaire) est vert. Si l'on imagine un système de notation des stagiaires comme suit :

- 15-20
- 10-15
- 0-10

Notre stagiaire a été bien noté et peut donc prétendre à une proposition de poste.

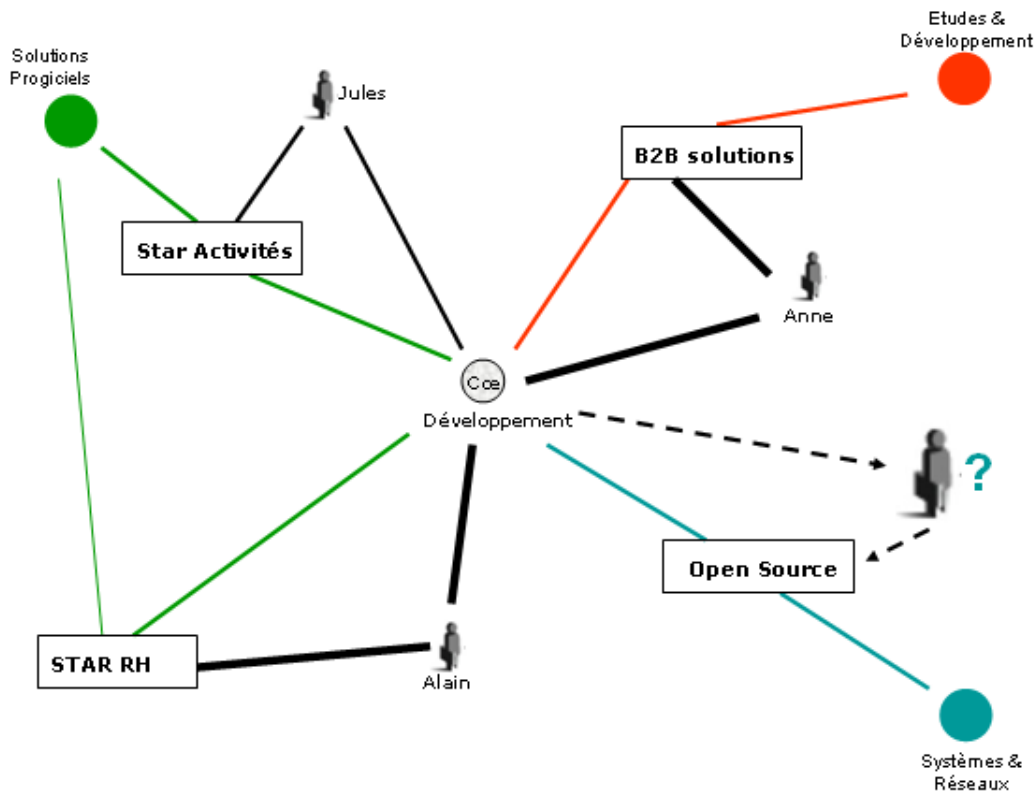
Je peux donc, sauf si un poste se crée chez B2B solutions, proposer le poste de testeur à Laurent.

... je recherche d'abord les compétences en INTERNE



Maintenant si je veux voir où se trouvent mes **besoins en recrutement** externes et comment les optimiser.

Où se trouvent mes besoins en recrutement et comment optimiser ..



J'ai centré mon réseau sur une compétence en particulier, la compétence « DEVELOPPEMENT ». Je vois ainsi dans quels services cette compétence est utilisée et quelles sont les ressources qui y répondent.

Ex :

- Pour le service STAR RH, Alain est senior en développement,
- Pour le service B2B Solutions, Anne est senior également,
- Pour le service STAR ACTIVITES, Jules est junior

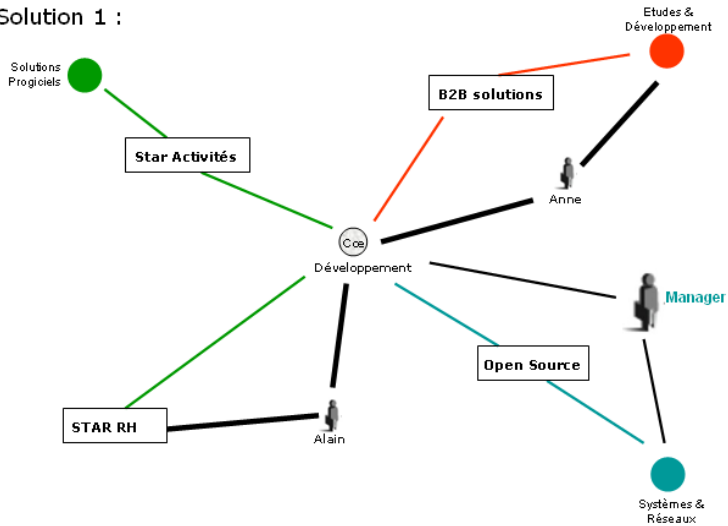
La compétence existe également dans le service Open Source du département Systèmes et Réseaux mais je n'ai aucune ressource pour y répondre.



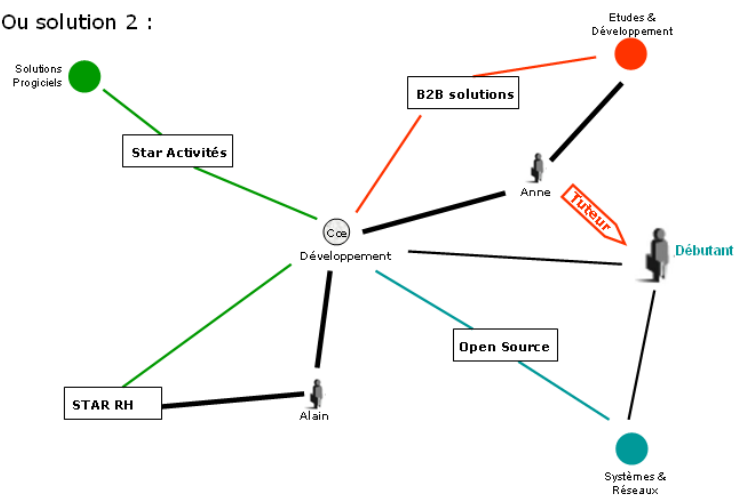
Là encore, 2 solutions possibles :

- je recrute un **manager** et il sera indépendant sur son poste
- je minimise les coûts en embauchant un **débutant** à qui j'attribuerai un **tuteur** (Anne par exemple étant senior)

Solution 1 :



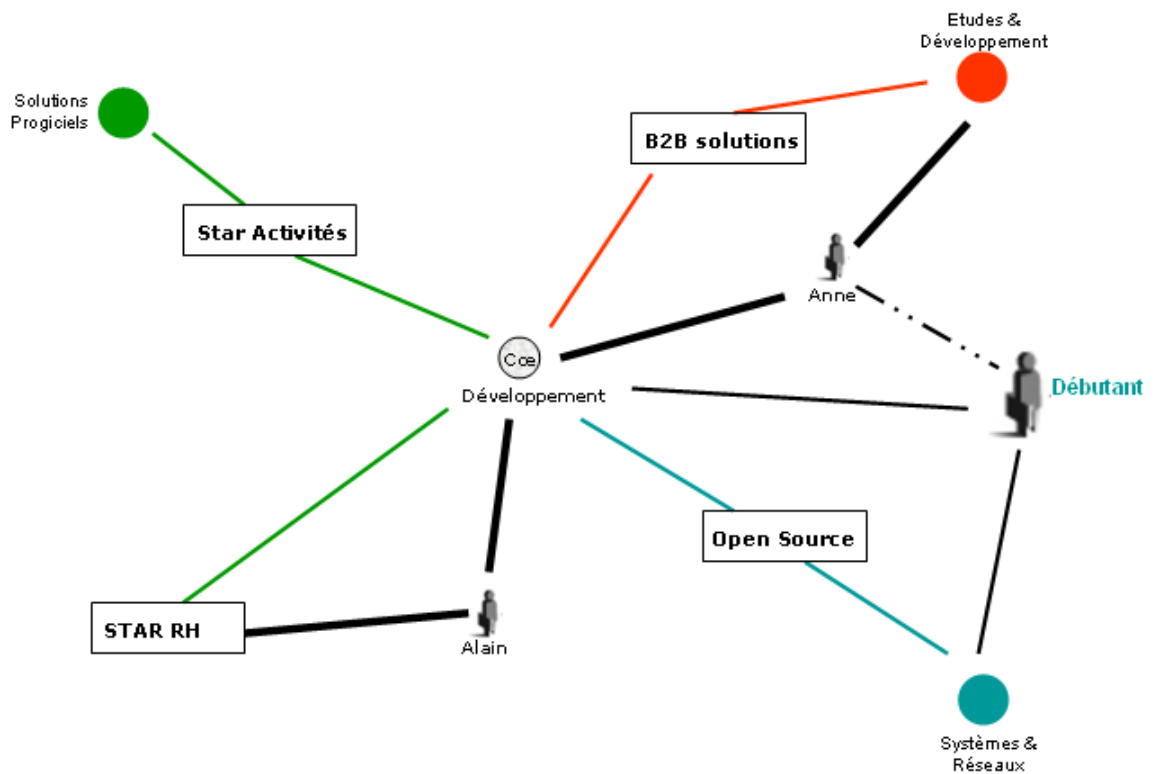
Ou solution 2 :



VisionLink : recrutement externe



Revealing information



VisionLink : création de lien « tuteur »

— . . . — . . . tuteur

Vous pouvez décider ainsi de créer, directement depuis l'outil, de nouveaux liens (ici le lien tuteur), de nouvelles entités...



Revealing information

2. Applications d'Intelligence Economique

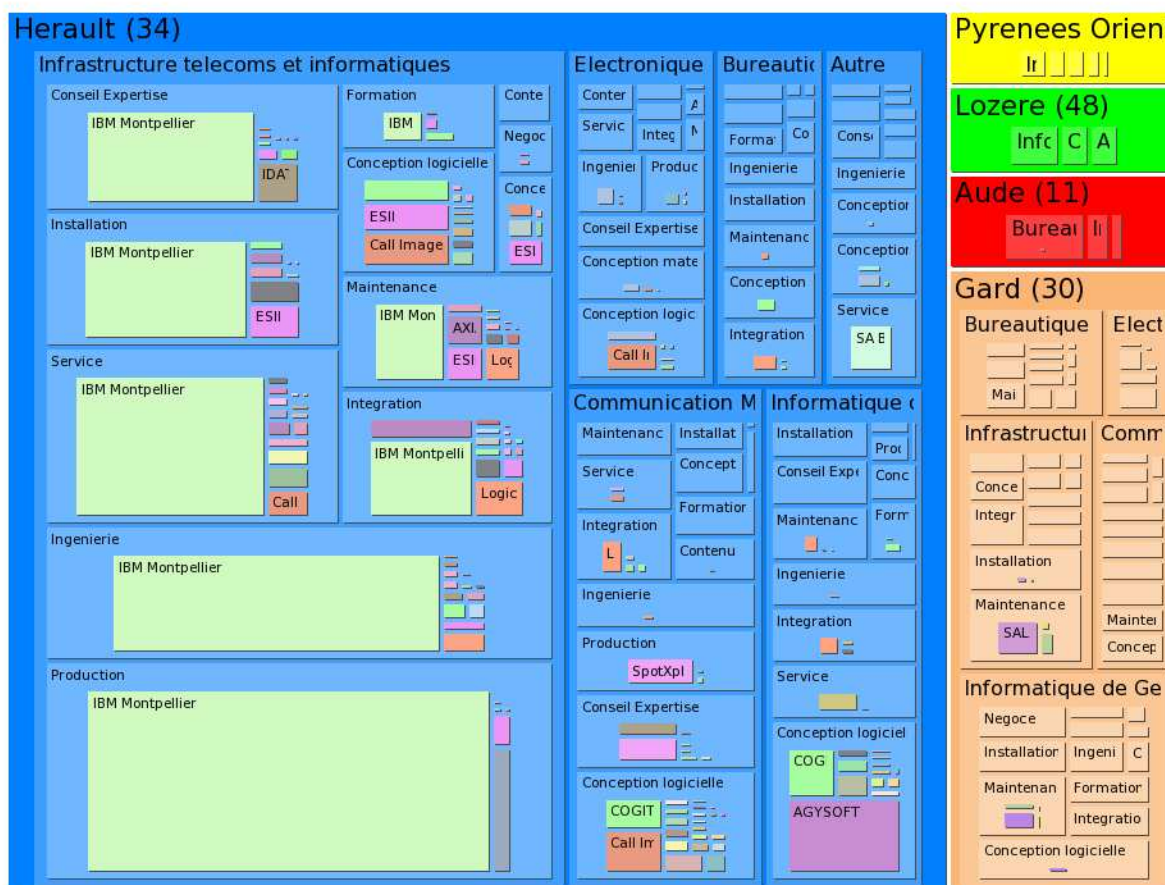
2.1 Intelligence territoriale

Ou comment gérer simplement et rapidement de la complexité !

L'usage du module EasyKube : Vues multidimensionnelles de votre territoire.

Afin de répondre aux collectivités territoriales et/ou à tout organisme qui a pour but d'identifier et structurer des compétences économiques sur un territoire et d'animer des bassins d'emploi (cartographie, mise en relation, aide à la décision), en complément des systèmes d'information géographique (SIG) traditionnels.

Typiquement : chambres de commerce, d'industrie ou d'artisanat ; services de développement économique (niveau région, département, communautés de pays, communautés de communes).



Le pilote présenté ici correspond à une demande de la région Languedoc concernant l'exploitation d'un annuaire socio-économique initialement sous Excel.

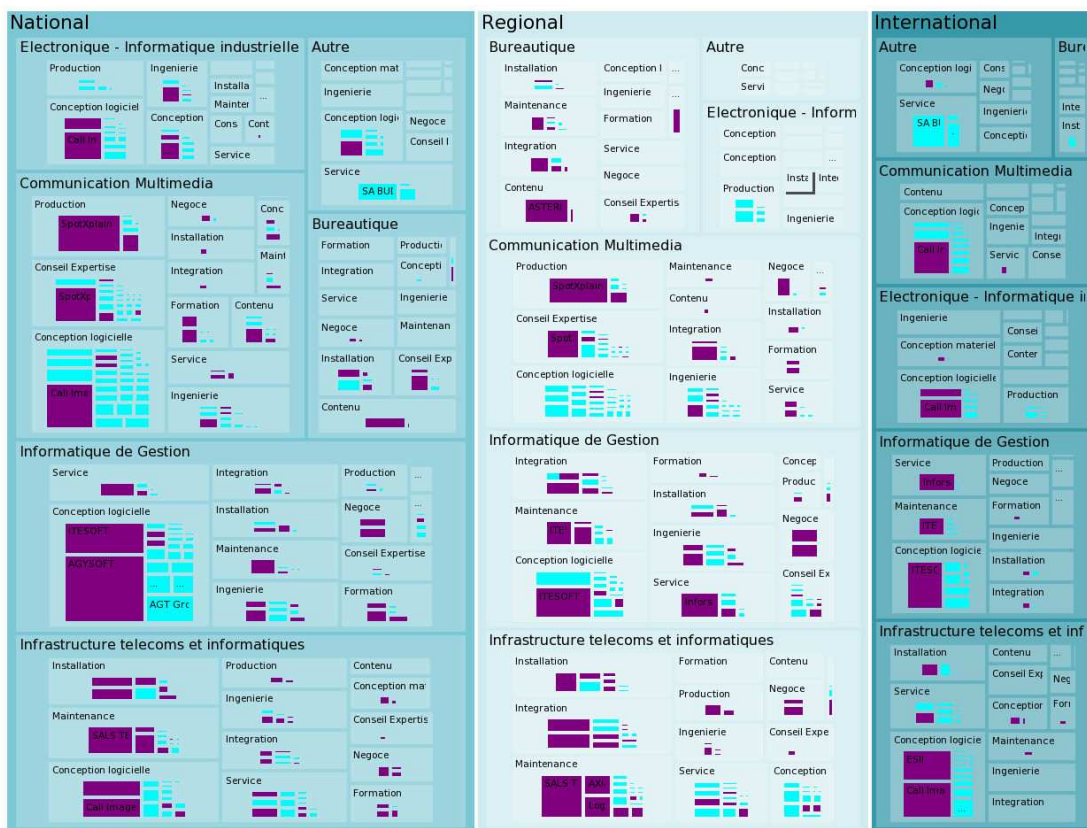
Sur cette vue, nous avons cumulé plusieurs types d'informations sur une donnée de base : l'entreprise TIC dans le Languedoc Roussillon.

Les critères pris en compte sont :

- le département,
- le secteur d'activité,
- la prestation,
- l'effectif de la société (taille du rectangle de la société)

Des fonctionnalités comme le filtre, la segmentation sous forme de collection, un moteur de recherche sont également proposées pour affiner vos recherches.

Autres vues possibles :



Cette vue informe l'utilisateur des différents marchés attaqués par les sociétés étudiées.

Une autre information a été ajoutée par la couleur. Des collections « effectif » ont été appliquées :

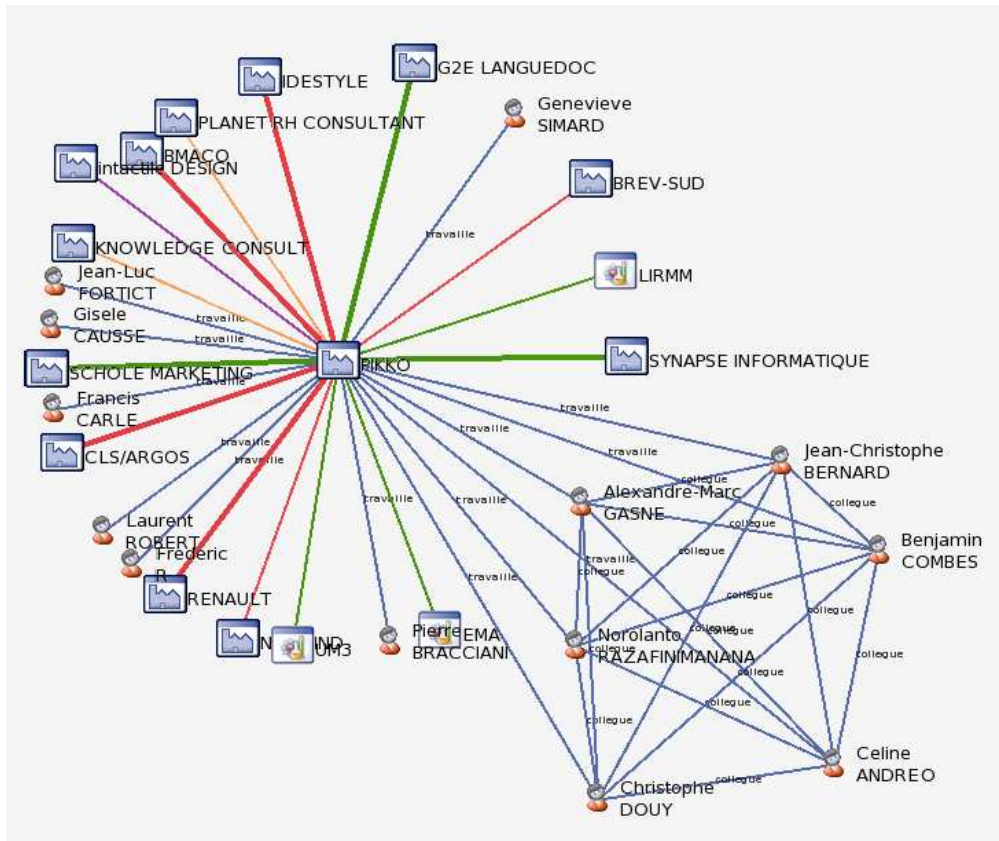
- Grands Comptes
- PME
- TPE

Chaque société est donc représentée en fonction de son appartenance à chacune de ces collections.



Revealing information

Usage du module VisionLink : exploration du réseau des acteurs qui participent à l'activité d'une entité



Cet outil vous permettra de naviguer dans les réseaux sociaux associés aux entreprises.

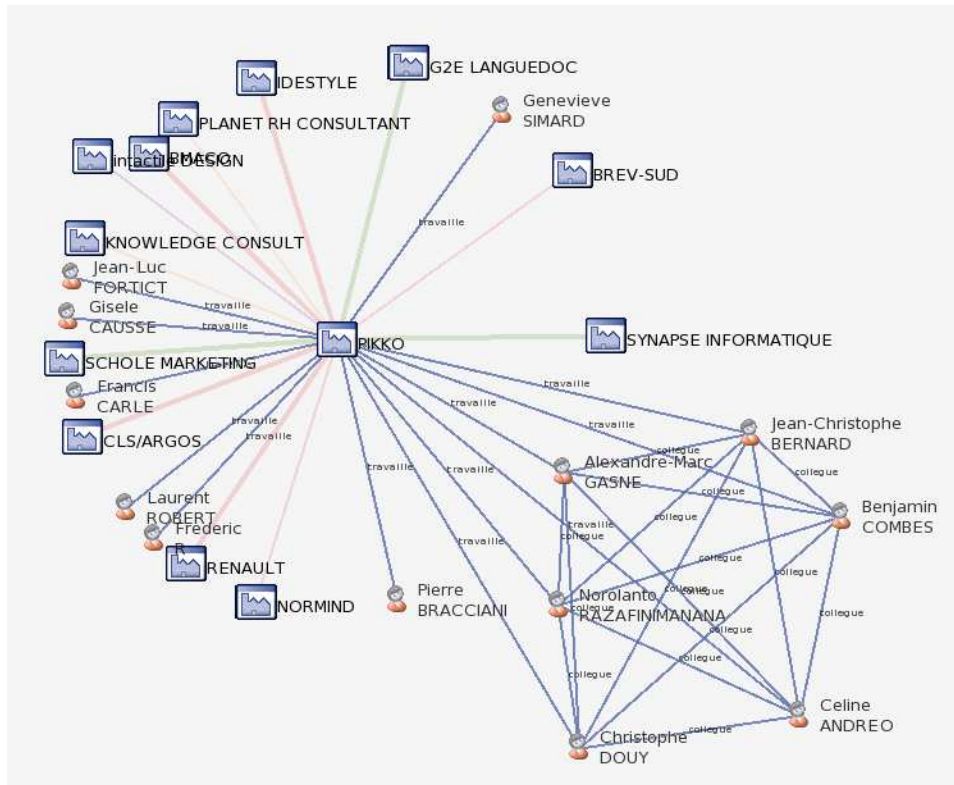
Chaque entité est qualifiée (personne, entreprise, laboratoire, institution...) et représentée par un icône (ou une photo, un logo...).

Chaque lien est qualifié (client, fournisseur, partenaire, famille...) et représenté par une couleur, une épaisseur, une distance, une texture...

Vous pourrez naviguer dans ce réseau en cliquant sur les entités, en créant et en paramétrant vos propres vues, en les limitant à vos intérêts (ex : voir uniquement les clients, accéder à telle personne, éditer des informations..).



Revealing information

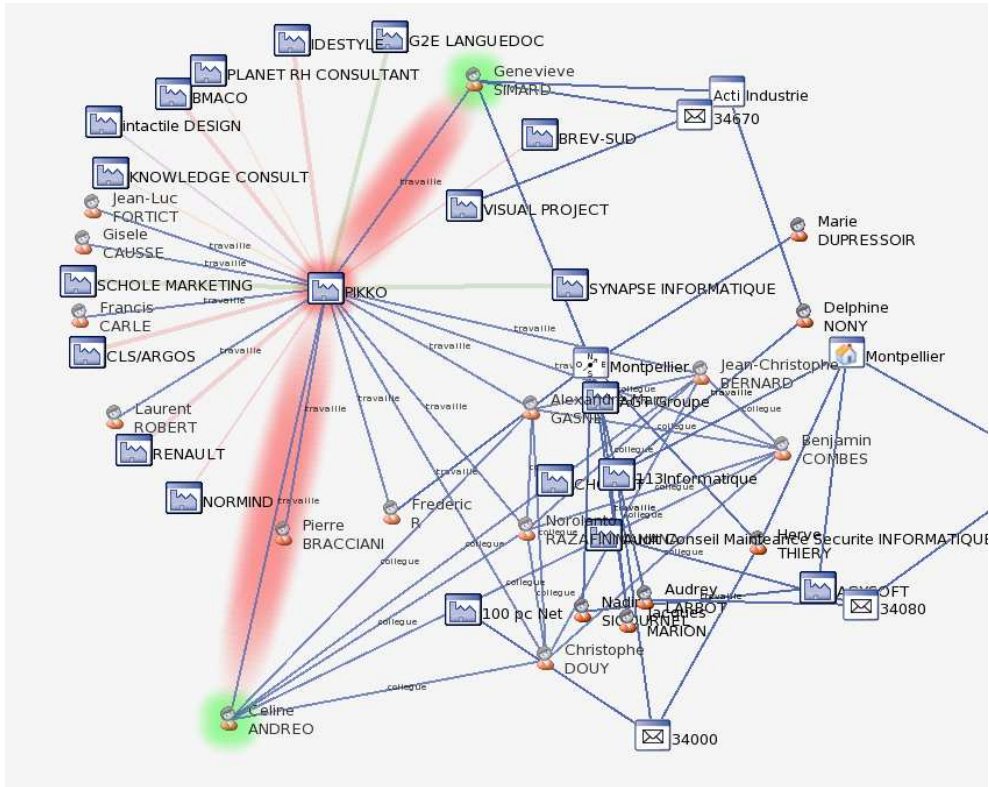


Regroupement d'acteurs (cluster)

Cette fonctionnalité me permet de voir rapidement qui sont les personnes (ou entités) reliées par un ou plusieurs critères choisis : les employés de telle société, les sociétés de tel pôle de compétitivité, mes concurrents, mes fournisseurs... et de ne visualiser que ce regroupement (la fonctionnalité de calque est alors également fort pertinente).



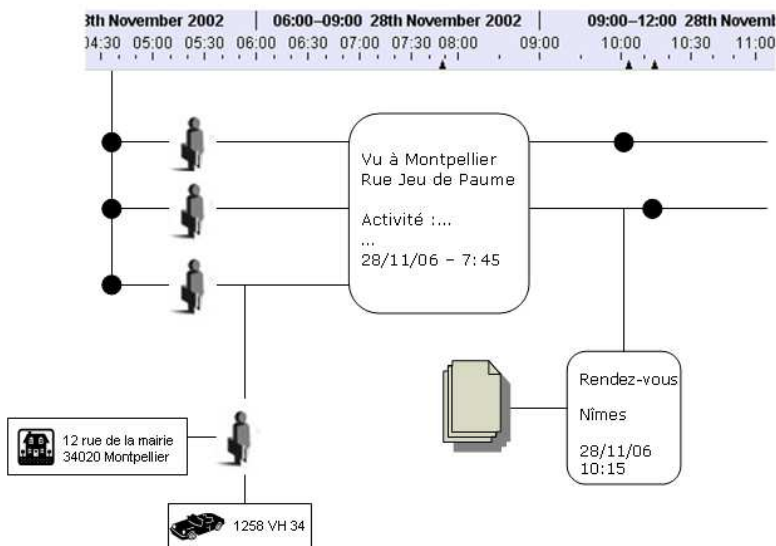
Revealing information



Recherche de chemin entre acteurs (entités) – fonction « pathfinding»

Cette autre fonctionnalité va me permettre de trouver les « chemins » les plus courts ou les plus pertinents pour relier deux entités, pour entrer en contact avec une personne, une société, par l'intermédiaire de mon réseau, ou des réseaux cumulés de mes collègues.

En intégrant la notion de temps nous répondons également à la gestion d'enquête dans le domaine de la sécurité par exemple :



Cette application a été appréciée par le Conseil Général de l'Hérault - CG34 : « *Les idées que vous développez, parce qu'elles prennent en compte des impératifs comme le stockage, la visibilité, la manipulation, l'homogénéisation, la distribution et la consolidation des données primaires que nous possédons, sont vraiment très intéressantes.* »

M. Miquel, Directeur du Pôle environnement, eau, cadre de vie - Agenda 21



Revealing information

2.2 Veille concurrentielle

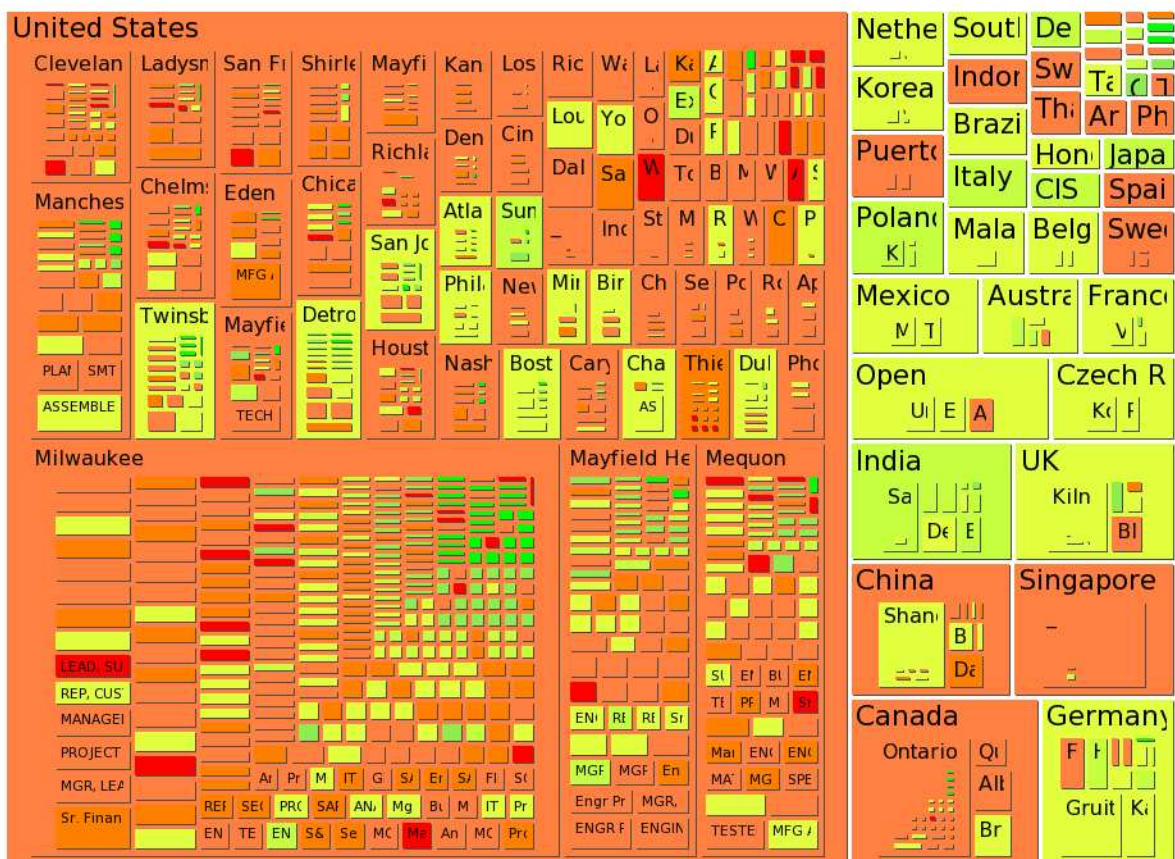
Ou comment les offres d'emploi de vos concurrents en disent long !

Dans le cadre de l'étude d'un de ses concurrents, une société décide d'étudier les offres d'emploi publiées sur Internet.

Après avoir remonté toutes les informations liées à ces offres :

- profil
- compétences
- localisation du poste
- dénomination du business unit
- mots clés
- titres
- etc ...

nous avons constitué quelques vues très pertinentes comme vous pourrez le constater.



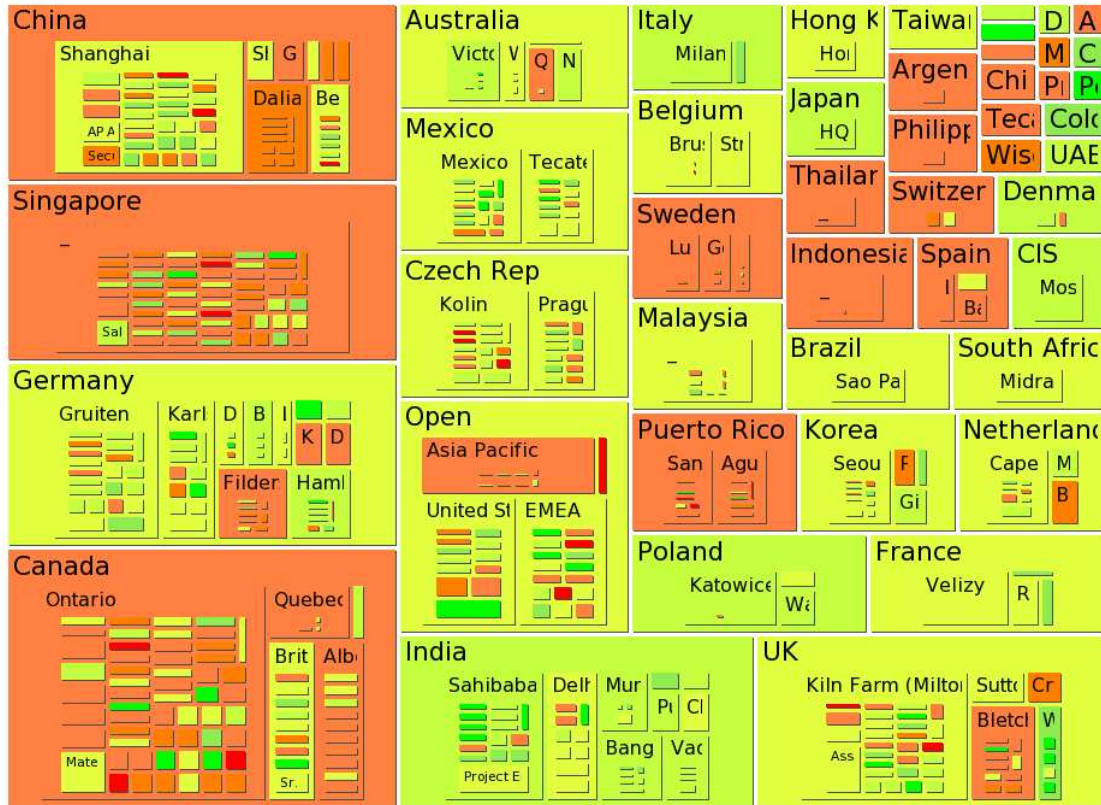
Vue des offres d'emploi par pays, ville et titre de l'offre

Cette vue vous permet d'avoir une répartition par pays. Ce concurrent ayant son siège aux Etats-Unis, il est facile de comprendre pourquoi la majorité des offres concernent ces états.



Cependant si je m'intéresse aux autres pays, ma vue va me permettre de voir à quel endroit mon concurrent recrute le plus. Et en déduire qu'il y a du mouvement dans tel Business Unit.

Pour cela je vais appliquer un filtre sur la partie « Etats-Unis » :



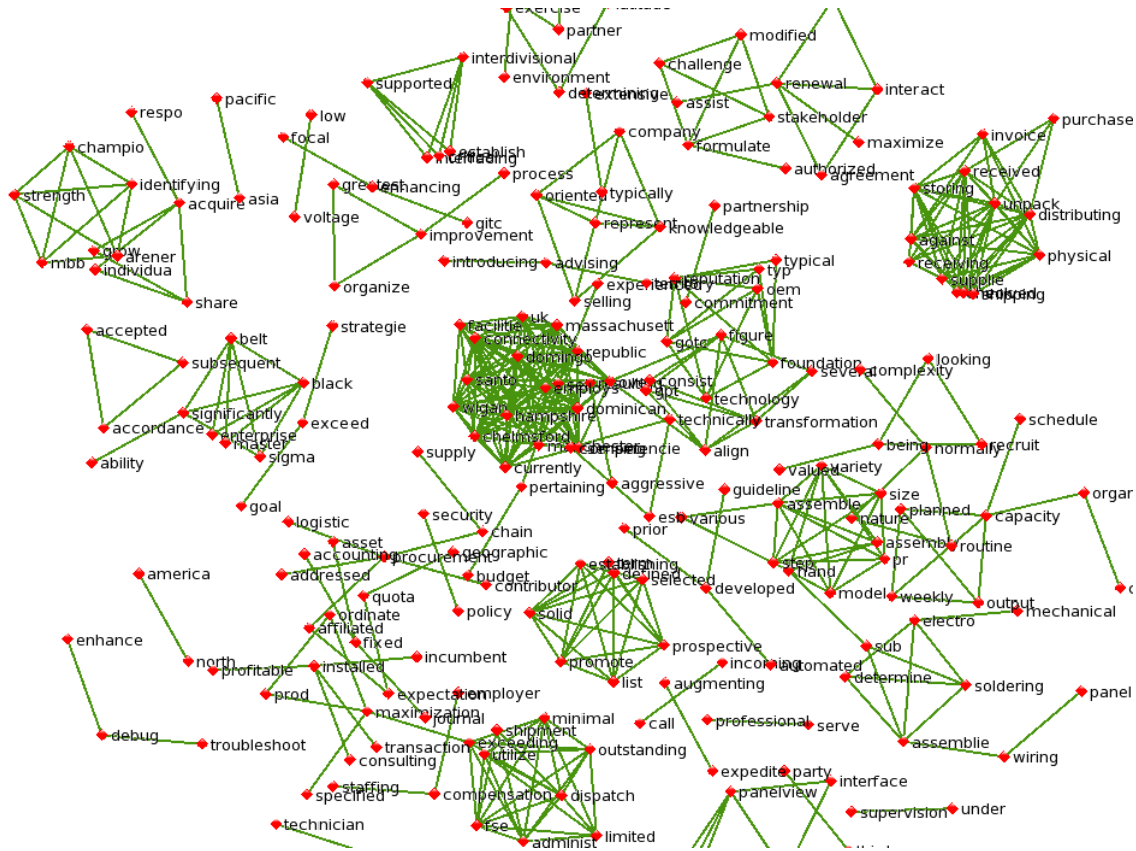
Vue des offres d'emploi par pays, ville et titre de l'offre (avec filtre sur les Etats-Unis)

Je peux donc voir qu'il y a beaucoup de mouvement sur la Chine, Singapour, l'Allemagne et le Canada, mais également en Inde.

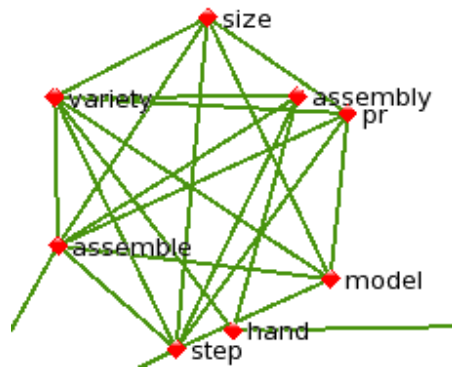
Si je veux donner encore plus de pertinence à ma vue, je vais me servir de la couleur. Dans ce cas précis nous avons adapté des couleurs du vert au rouge sur la date de parution de chaque annonce.

		Couleur
1	Date de parution	
2	Mars-avril 2007	Red
3	Avril-mai 2007	Orange
4	Mai-juin 2007	Yellow
5	Juin-juillet 2007	Light Green
6	Juillet-août 2007	Green
6	Août-septembre 2007	Light Green
6	Sept-Octobre 2007	Green

Avec VisionLink vous allez pouvoir visualiser les mots clés ainsi que les liens qui existent entre eux.



Par ces associations, l'outil fait ressortir des regroupements (cluster) qu'il est intéressant d'étudier :



L'association de ces termes à un sens puisque l'outil remonte leur proximité, leur co-occurrence dans le corpus, etc ...
 A l'analyste de voir comment expliquer ce point fort.

2.3 Gestion de brevets

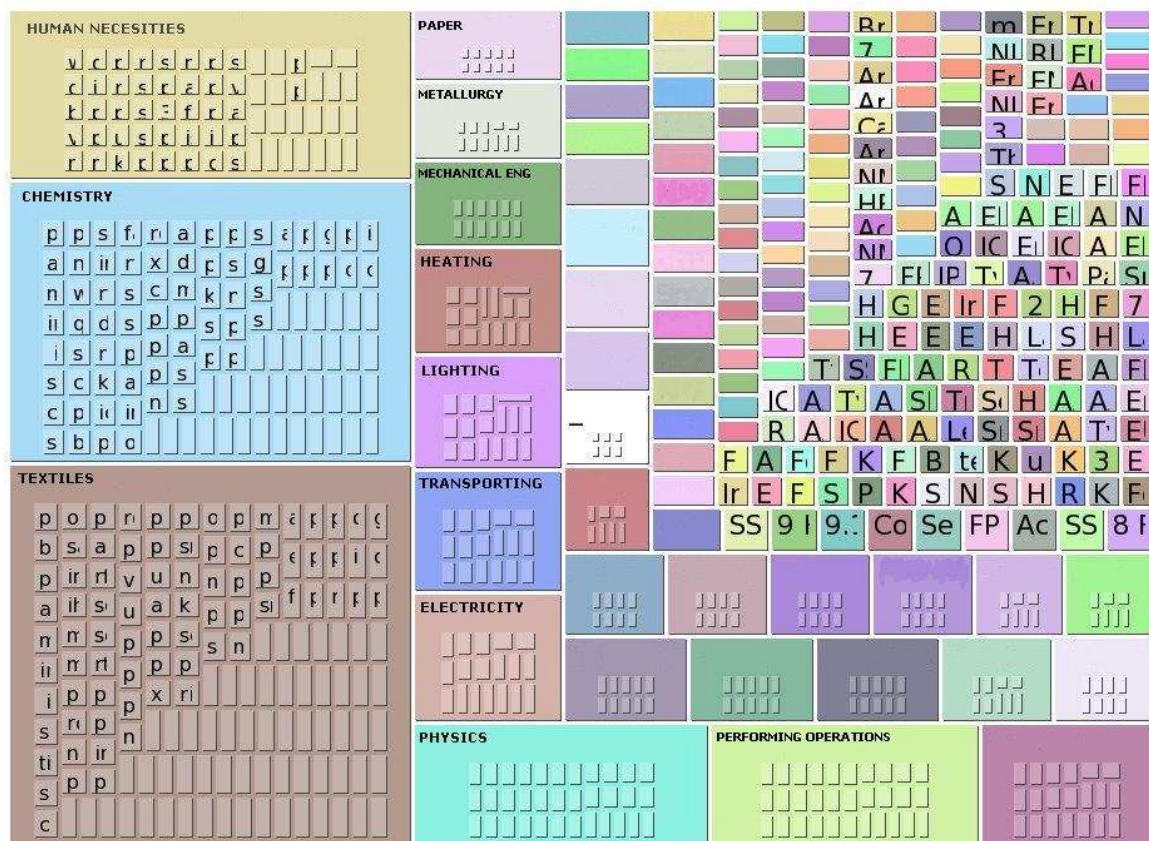
Ou comment consolider différentes sources d'information !

Une société gère des projets ou des brevets au niveau européen.

Sa source d'information : des requêtes sur le web, sur des sites ciblés, avec des retours de fiches et autres formulaires aux formats divers (page html, .pdf, ...), en langues diverses, avec des structures différentes.

Nos outils ont remonté toutes ces informations, les ont « nettoyées », indexées et de cette base créée nous avons construit différentes vues.

Par exemple cette première vue reprend les thématiques de recherche :



Vue par thématique de recherche



Une autre vue permet de voir quels sont les mots clés qui remontent les plus souvent de ces fiches et autres formulaires.



Vue par mots clés

Enfin on pourrait imaginer une vue permettant de voir de quelles sources nous viennent toutes ces informations et dans quelles proportions.



3. Outils décisionnels en entreprise

3.1 Gestion visuelle et interactive de bases de données

Gestionnaire ou manager, commercial ou décideur, vous cherchez à gagner du temps, mais aussi et surtout, à ne pas passer à côté d'un problème et/ou d'une opportunité.

Arak vous aide à mieux analyser votre information sans changer vos habitudes, en s'interfaçant avec vos outils habituels tels Excel ou Outlook et en améliorant leur lisibilité.

L'usage du module EasyKube pour une analyse quantitative

Appuyés sur une base de données entreprise (« Les Comptoirs »: tutorial fourni par Microsoft avec Access) comportant :

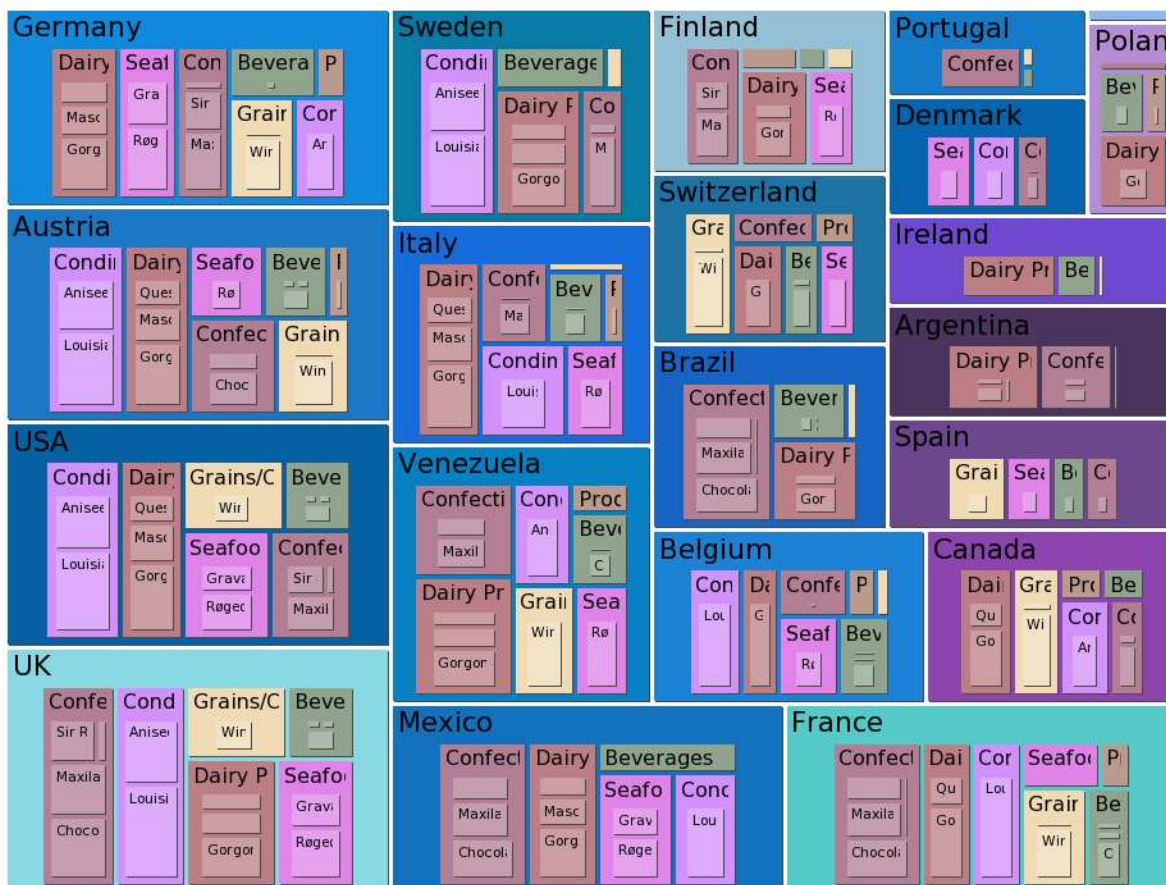
- **clients,**
- produits,
- gammes de produits,
- bons de commande,
- commerciaux,
- sociétés de livraison,

nous avons construit des vues très différentes afin de vous montrer comment, avec un seul outil, vous pourriez gérer plusieurs postes de votre société et prendre des décisions très rapidement.

Considérons en premier lieu une utilisation par le service « commerce international » ou encore « produits ».

Leur intérêt est de savoir comment sont réparties les ventes par pays, quels sont les produits les plus vendus en fonction de chaque pays, prendre rapidement des décisions quant aux actions à entreprendre pour mieux faire connaître les autres produits, les adapter aux pays...





Ventes : par pays, gammes et produits

Cette première vue vous permet de voir les produits vendus par la société selon 3 critères différents :

- les pays acheteurs
- les catégories achetées dans le pays
- les produits les plus achetés dans la catégorie

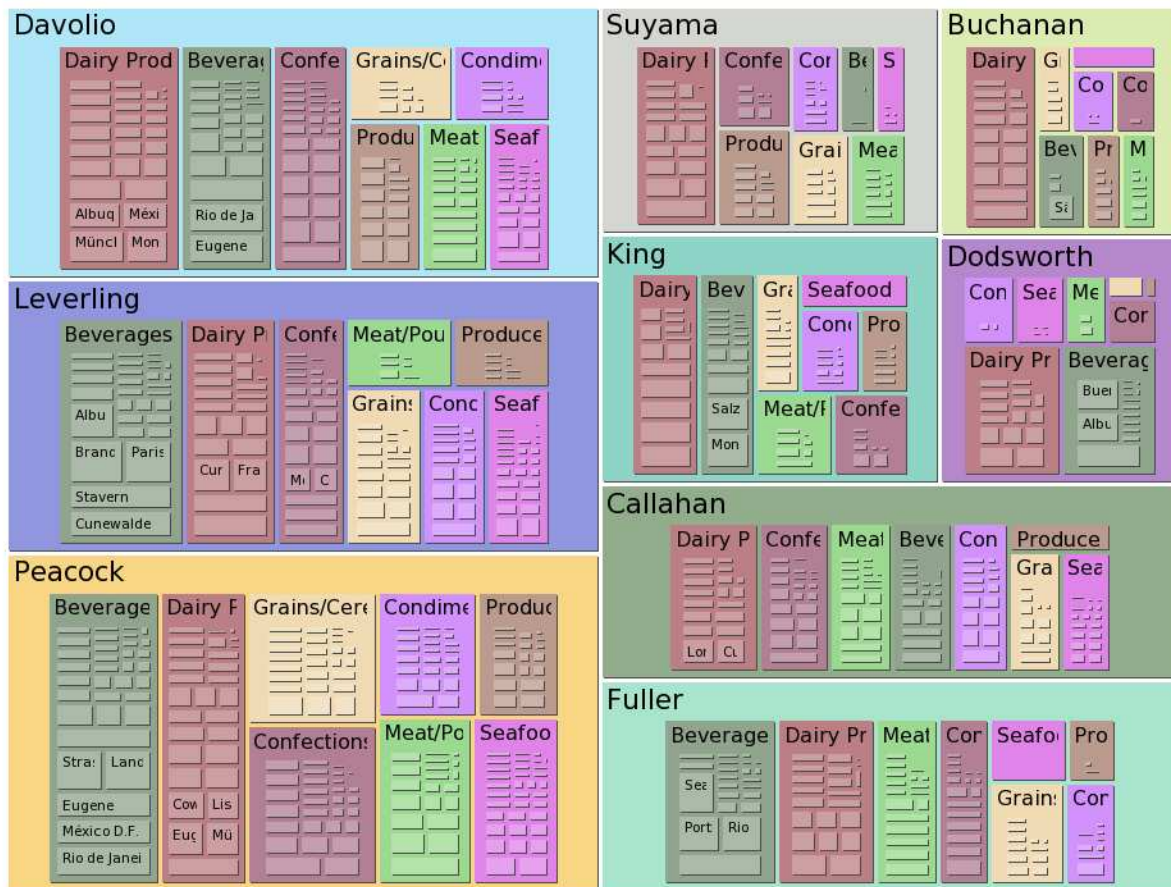
Une information supplémentaire concernant les montants des ventes est appliquée à la taille des cases, cumulés en fonction des niveaux.



Revealing information

Imaginons maintenant l'intérêt du responsable commercial :

Comment fonctionne mon service ? Quel est mon meilleur commercial ? Celui qui a le plus de difficultés ?



Ventes : par commercial, gammes et villes

Cette vue a été créé pour voir les ventes selon :

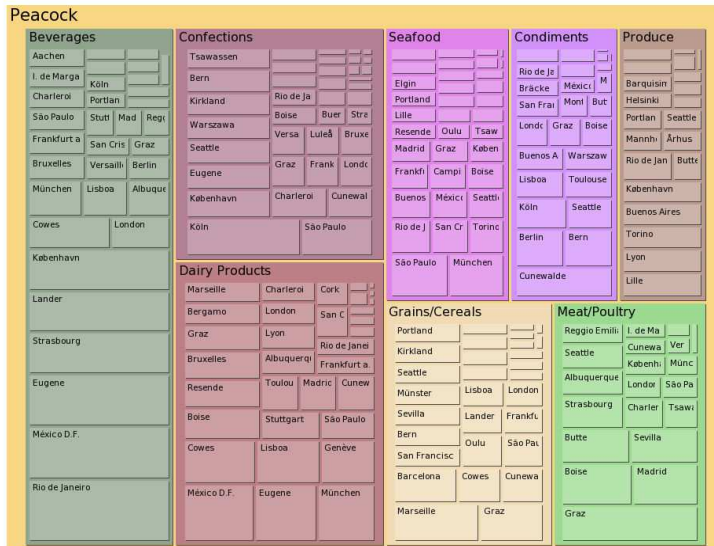
- les commerciaux
- les catégories de produits vendus par chaque commercial
- les villes dans lesquelles ont été vendus ces mêmes produits
- les produits vendus
- les bons de commandes auxquels ils correspondent



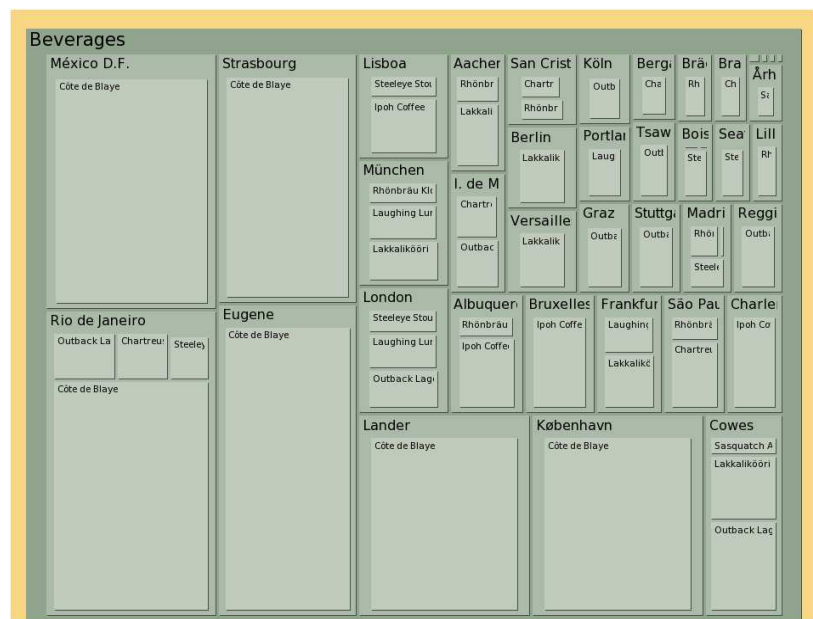
Revealing information

En analysant comment sont réparties les catégories de produits pour chaque commercial, je peux créer des échanges, des transferts de compétences.

En ayant un accès direct à la répartition par ville je peux chercher des explications liées au temps passé, aux kilomètres parcourus, etc...



Sélection d'un seul commercial Peacock et de ses ventes



Sélection d'une seule gamme de produits

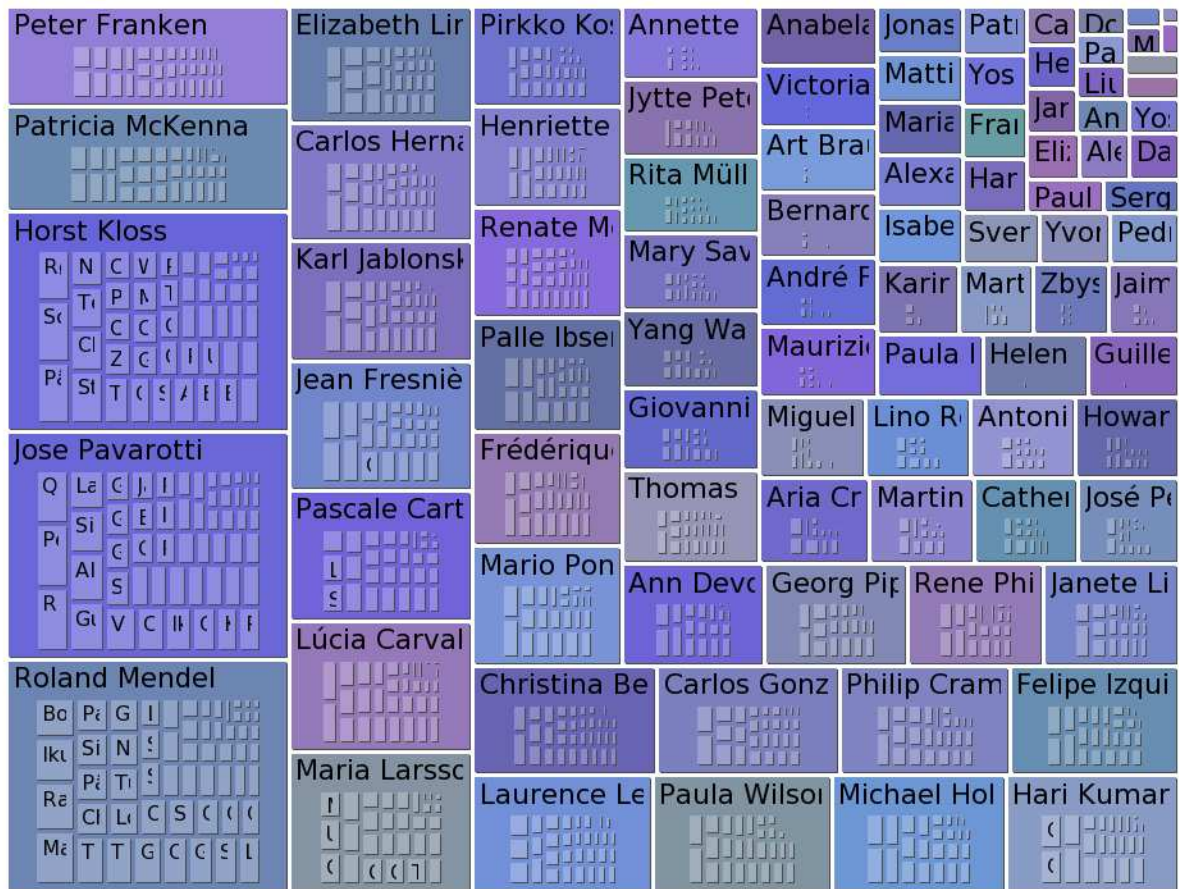
Je peux continuer à affiner mes recherches et avoir accès directement aux informations chiffrées puisque ma vue me propose de voir jusqu'au bon de commande et de pouvoir cumuler les montants.

Je peux également récupérer ces données dans un tableau Excel grâce à des fonctions d'import / export.



Revealing information

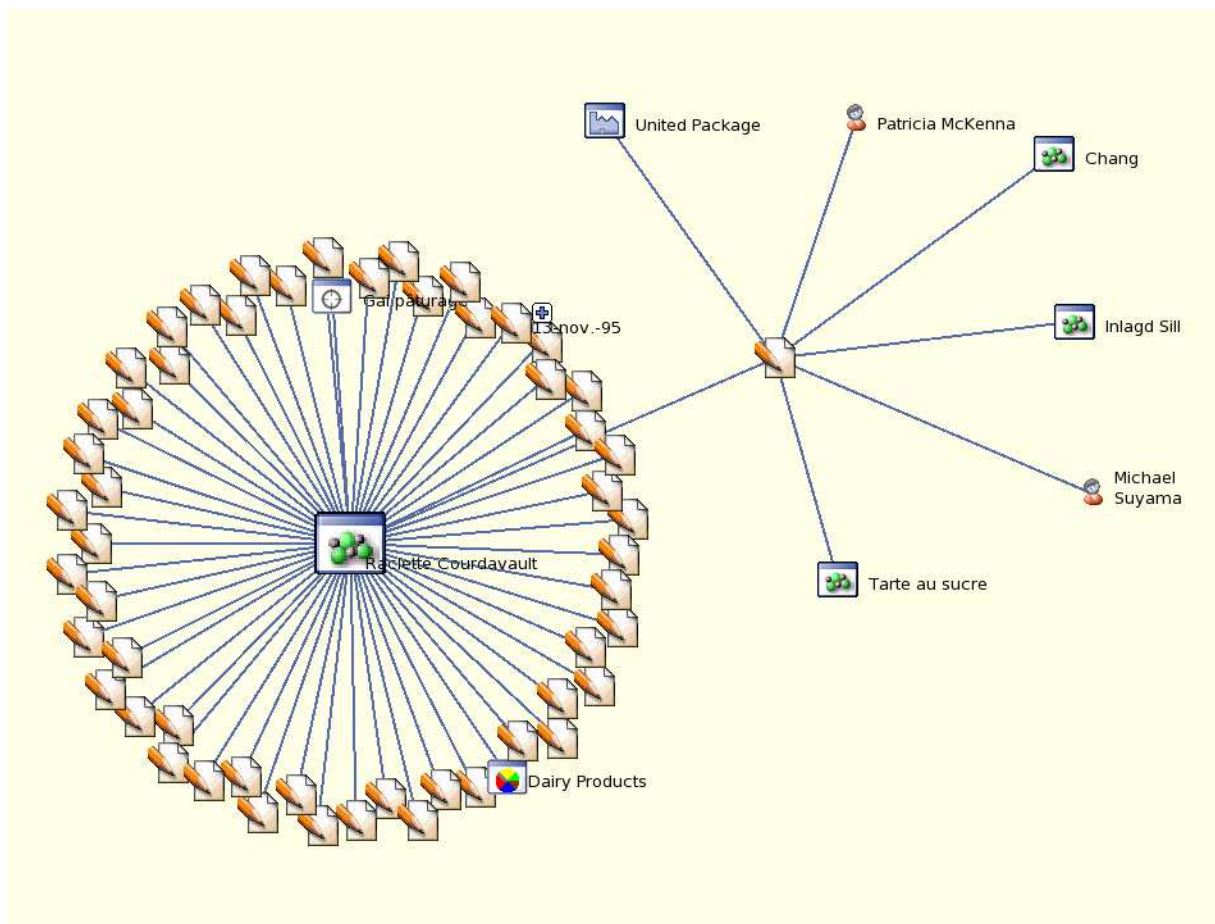
Nous pourrions encore envisager d'autres utilisations comme celle du département Marketing qui, basé sur cette vue, pourra identifier le meilleur client et mettre en place des campagnes de fidélisation, de cross-selling, etc ... :



Revealing information

L'usage du module VisionLink pour une analyse qualitative

Afin de pouvoir naviguer différemment dans vos informations, nous vous proposons également des recherches par visualisation associative.



Sur cette vue je peux voir que Michael SUYAMA, commerciale a apporté un Bon de commande à Madame Patricia McKenna, notre cliente.

Ce bon de commande comporte une liste de produits représentés par un icône particulier (ou pourquoi pas sa photo), dont la « raclette Courdavault ». Si je clique sur ce produit je vais pouvoir avoir accès à tous les bons de commande dans lesquels il apparaît, et ainsi de suite...

De la même façon qu'avec EasyKube, je peux naviguer, ouvrir les réseaux, me focaliser sur une partie des éléments uniquement...



Revealing information

4. ROI pour nos clients

Le retour sur investissement (ROI) pour des systèmes de recherche, de navigation et in fine, pour une intégration complète de l'information d'entreprise est rarement perçu de façon nette par les sociétés.

Pourtant, des études menées des organisations fortement impliquées dans le traitement de l'information (telles Reuters) ont trouvé que :

- les utilisateurs passent de 15% à 35% de leur temps à rechercher de l'information
- ils trouvent ce qu'ils cherchent moins d'une fois sur deux.

Une étude IDC [Source : Quantifying Enterprise Search, 2002] a montré que 21% des personnes interrogées seulement trouvent l'information recherchée dans 80 à 100% des cas.

Cette étude IDC montre que près de 5 000 \$ par utilisateur sont perdus chaque année :

- à rechercher de l'information inexistante,
- à effectuer des recherches infructueuses sur de l'information existante,
- à recréer de l'information existante.

5. Conclusion

Nous vous laissons imaginer vos applications selon vos propres besoins, vos tableaux de bord ou vos vues.

Nous avons testé nos applications dans d'autres domaines, comme la sécurité (traitement d'enquête), la Business Intelligence, la publication, la gestion des connaissances, la gestion de sites communautaires, le marketing...

Ce dont nous sommes convaincus c'est du gain de temps que ces outils vont vous apporter, de la réactivité, de la pertinence...de l'aide à la décision !

N'hésitez pas à nous contacter pour une démonstration ou une réflexion commune autour de vos données et informations.

Vos contacts :

Jean-Louis CASCALES

Resp. commerciale

Mob : +33 (0)6 75 23 27 76

Mail : jlcascales@pikko.fr

Christophe DOUY

PDG

Mob : +33 (0)6 74 94 48 37

Mail : cdouy@pikko.fr

PIKKO

<http://www.pikko.fr>

Tél. : +33 (0)4 67 130 115

VisionLink®, EasyKube® et ARAK® sont des marques déposées de PIKKO



Revealing information