

Améliorer son efficacité opérationnelle grâce à la DATA

Jeudi 08 Octobre 2020 - Rennes



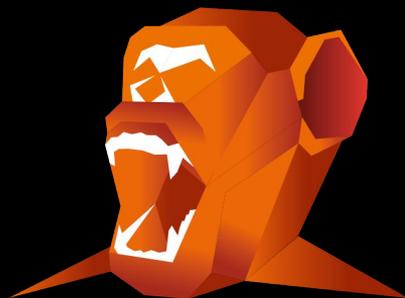
SEMINAIRE ADN BRETAGNE

L'URBANISATION DES SYSTÈMES D'INFORMATION AU
SERVICE DE LA STRATÉGIE D'ENTREPRISE

05 NOVEMBRE // 09H-18H
CHÂTEAU D'APIGNE
RENNES

**La parole est aux dirigeants
d'entreprises et aux DSI !**





DATA®
MANIAQUES

”

DATA DES BOSS - RENNES

”



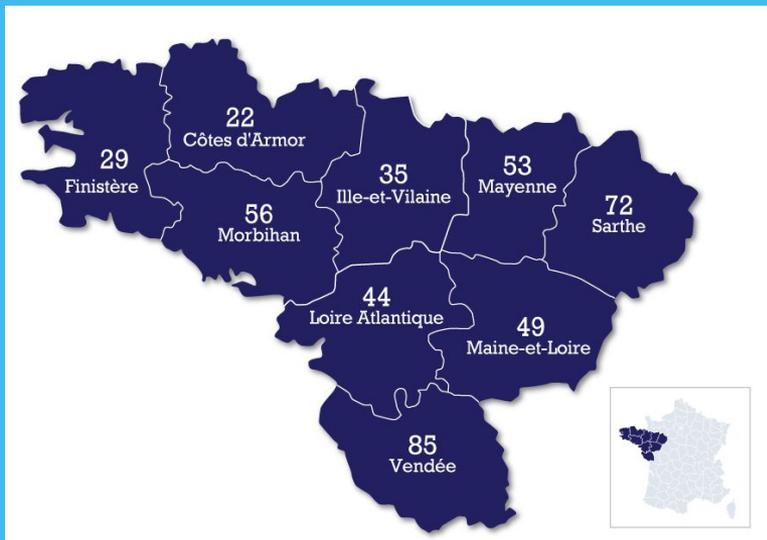
La communauté DATA ADN OUEST

Améliorer son efficacité opérationnelle par
la Data

Partagez votre expérience :

 @adnouest

Qu'est-ce qu'une communauté thématique ADN Ouest ?



T hématique commune
T erritoire du Grand Ouest
O bjectifs communs
O rganisation et moyens
p artagé

Pourquoi s'impliquer ?

Sensibiliser

**Disposer d'un
espace de veille**

**Rencontrer et
échanger avec ses
pairs**

Apprendre

**Partager son
expertise**

#ADNdata

L'équipe Data

Pilote



Cédric MISSOFFE
BUSINESS & DECISIONS

Sponsor



Stéphane REPESSÉ
i-BP



Stéphane BAIKOFF
KACERTIS



Christian BONNIN
INTEGRAL MD



Simon CHIARISOLI
ORANGE



Benoit DURAND
WAVESTONE



Philippe VITTENET
D'AUCY

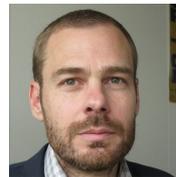
Facilitatrice



Pauline MARTEAU
ADN OUEST



Emmanuel LORICH
CGI Business Consulting



Arnauld CASTEX
i-BP



Rémi LE MAUFF
TREEZ DATA



Diane Orain
ANAYA

#Communauté Data



Projets de la communauté

Lancement de la communauté
30 septembre 2019

Forum
Stratégie Data et
Gouvernance
le 13 novembre 2019

Sprint RSE

Sprint Data Ethique



Enquête ADN Data

Les besoins data des entreprises
adhérentes sur le territoire du grand ouest

Partagez votre expérience :

 @adnouest

une enquête réalisée avec



L'enquête en chiffres

+60

entreprises
utilisatrices ont
répondu

95%

des répondants
appartiennent à une
structure de plus de 250
salariés

3

Secteurs d'activités principaux
Industrie manufacturière
Finances et assurances
Administration publique

94%

des répondants sont des
DSI

6% des répondants
sont des dirigeants

La data est-elle un enjeu important pour votre entreprise ?

50%

****Plutôt Oui****, nous avons pleinement conscience de l'enjeu et des bénéfices, même si la mise en œuvre n'est pas simple, et les projets restent à engager

41,7%

*****Oui****, certainement et cela se traduit par des projets concrets (démarrés et/ou certains finalisés)

Avez-vous engagé une démarche personnelle sur le développement de la data dans votre entreprise ?

20,8%

***Oui**, et ma démarche couvre pleinement mes attentes sur ce thème.

58%

Plutôt Oui, mais je ressens le besoin d'aller plus loin.

14,6%

Plutôt non, même si j'ai conscience que cela pourrait m'aider.

Axes prioritaires

Domaines de développement

L'efficacité opérationnelle

Le développement de l'offre (produits et services)

Le pilotage financier

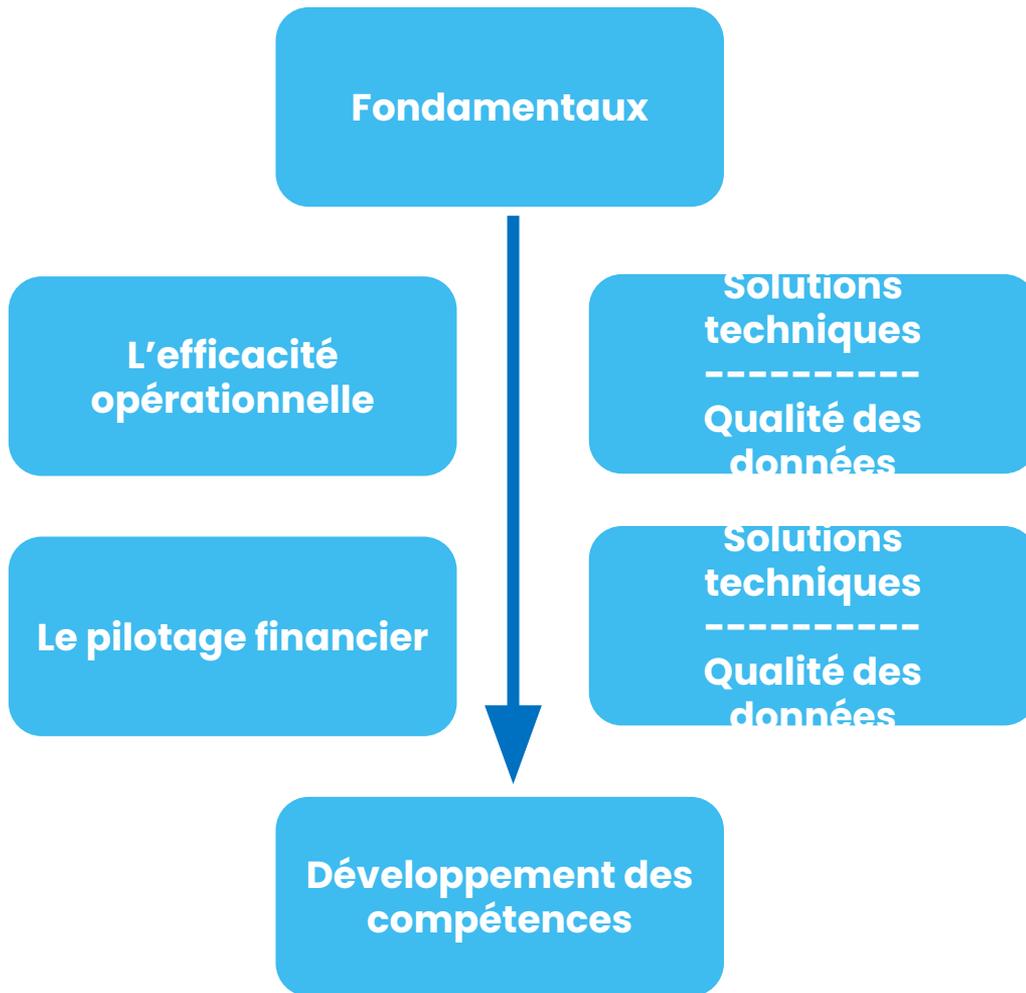
Thématiques

Solutions techniques

Connaissance et/ou qualité de données

Développement des connaissances et des compétences

Parcours thématiques



PROGRAMME

Juan Mesa (DSI), Sarah Charvet (Cheffe de marché)
et Philippe Broch (Directeur BU) chez **Le Gouessant**

Arantxa Manterola (Directrice BU - **Ouest France Immo**)
& Julien Cantin (Data scientist - **Valoway**)

Christophe Flanet (DSI **Bois & Matériaux**)

”

**Trouver de nouveaux business model
grâce à la data**

”

Le Gouessant

Trouver de nouveaux business model



Comment ?



En proposant un service aux éleveurs

Etape 1. Collecter les données



dans les élevages

Etape 2. Restituer les données



sous la forme de rendez-vous

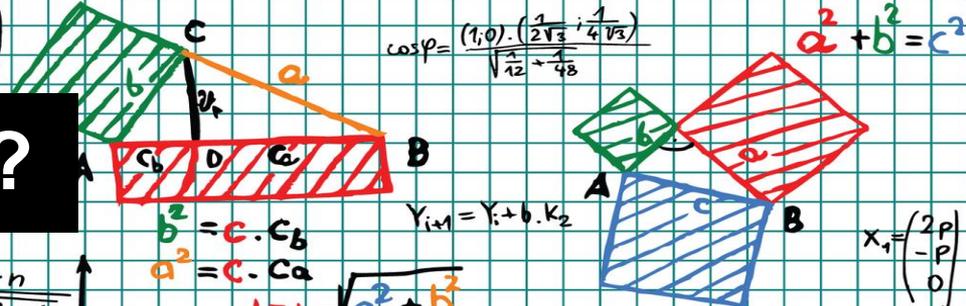
$$2x^2yy' + y^2 = 2$$

$$\begin{matrix} 1 & 1 & 1 \\ 1 & 2 & 1 \end{matrix}$$

$$X_1 = \begin{pmatrix} \alpha + \beta + \gamma \\ \alpha \\ \beta \end{pmatrix}$$

$$\cos \rho = \frac{(1,0) \cdot (\frac{2}{\sqrt{12}}; \frac{1}{4\sqrt{3}})}{\sqrt{\frac{1}{12} + \frac{1}{48}}}$$

Propriété des données ?



$$\sin(x+y) = \sin x \cos y + \cos x \sin y$$

$$\lim_{n \rightarrow \infty} \frac{\sqrt{n^2+1} + n}{\sqrt[3]{3n^2+2n-1}}$$

$$A = \begin{pmatrix} x_1 & 1+x_1^2 & 1 \\ y_1 & 1+y_1^2 & 1 \\ z_1 & 1+z_1^2 & 1 \end{pmatrix}, x=0, y=1, z=2$$

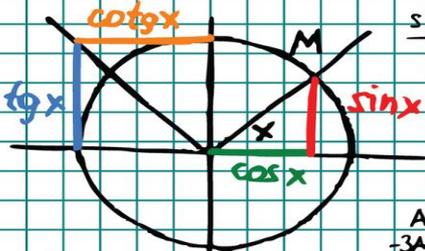
$$X_2 = \begin{pmatrix} \alpha \\ \beta \\ -\alpha \end{pmatrix}$$

$$\sum_{i=0}^n (P_2(x_i) - y_i)^2$$

$$\tan x \cdot \cot x = 1$$

$$\int R(x, \sqrt{\frac{ax+b}{cx+d}}) dx \quad \frac{a}{\sin \alpha} = \frac{b}{\sin \beta} = \frac{c}{\sin \gamma}$$

$$\alpha, \beta, \gamma \in \mathbb{C} \quad \sin 2x = 2 \sin x \cdot \cos x$$



$$\frac{\sin x}{x} \leq \frac{x}{x} = 1$$

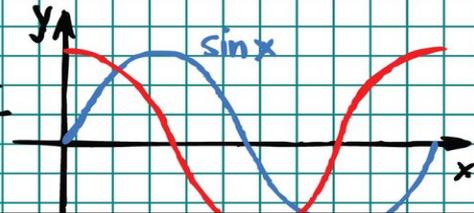
$$\frac{2x}{x^2+2y^2} = 2$$

$$\begin{cases} A+B+C=8 \\ -3A-7B+2C=-10,3 \\ -18A+6B-3C=15 \end{cases}$$

$$C = \begin{pmatrix} 0,1 \\ 1,0 \end{pmatrix}$$

$$\eta_1 = \lambda_1^2 - 3\lambda_1 + 1 \neq 0$$

Propriété de l'algorithme ?



$$\text{grad } f = \left(\frac{\partial f}{\partial x}; \frac{\partial f}{\partial y} \right)$$

$$\lim_{x \rightarrow 0} \frac{e^{2x}-1}{5x} = \frac{2}{5}$$

$$B = \begin{pmatrix} 2 & 1 & -1 & 0 \\ 3 & 0 & 1 & 2 \end{pmatrix}$$

$$\int_{-\sqrt{1/2}}^{\sqrt{1/2}} \sin^4 x \cdot \cos x \, dx \quad \int 3x^4 + 666x^{11} \, dx \quad \lim_{n \rightarrow \infty} (1 + \frac{1}{n})^n$$

$$x_1 = -11p, x_2 = -p, x_3 = 7p, p \in \mathbb{R} \quad Y = \sqrt[3]{x+1}, x = \tan t$$

$$\frac{x^2}{a^2} + \frac{y^2}{b^2} + \frac{z^2}{c^2} = 0 \quad \gamma \left(\frac{\partial f}{\partial x} \right) = 16 - x^2 + 16y^2 - 4z^2 > 0$$

Prochaines étapes



De nouvelles idées “data” ?



Conduite du changement



”

**Comment apporter un nouveau service
et capter des leads qualifiés
grâce à l'open data**

”

Ouest France Immo

Apporter un service aux internautes

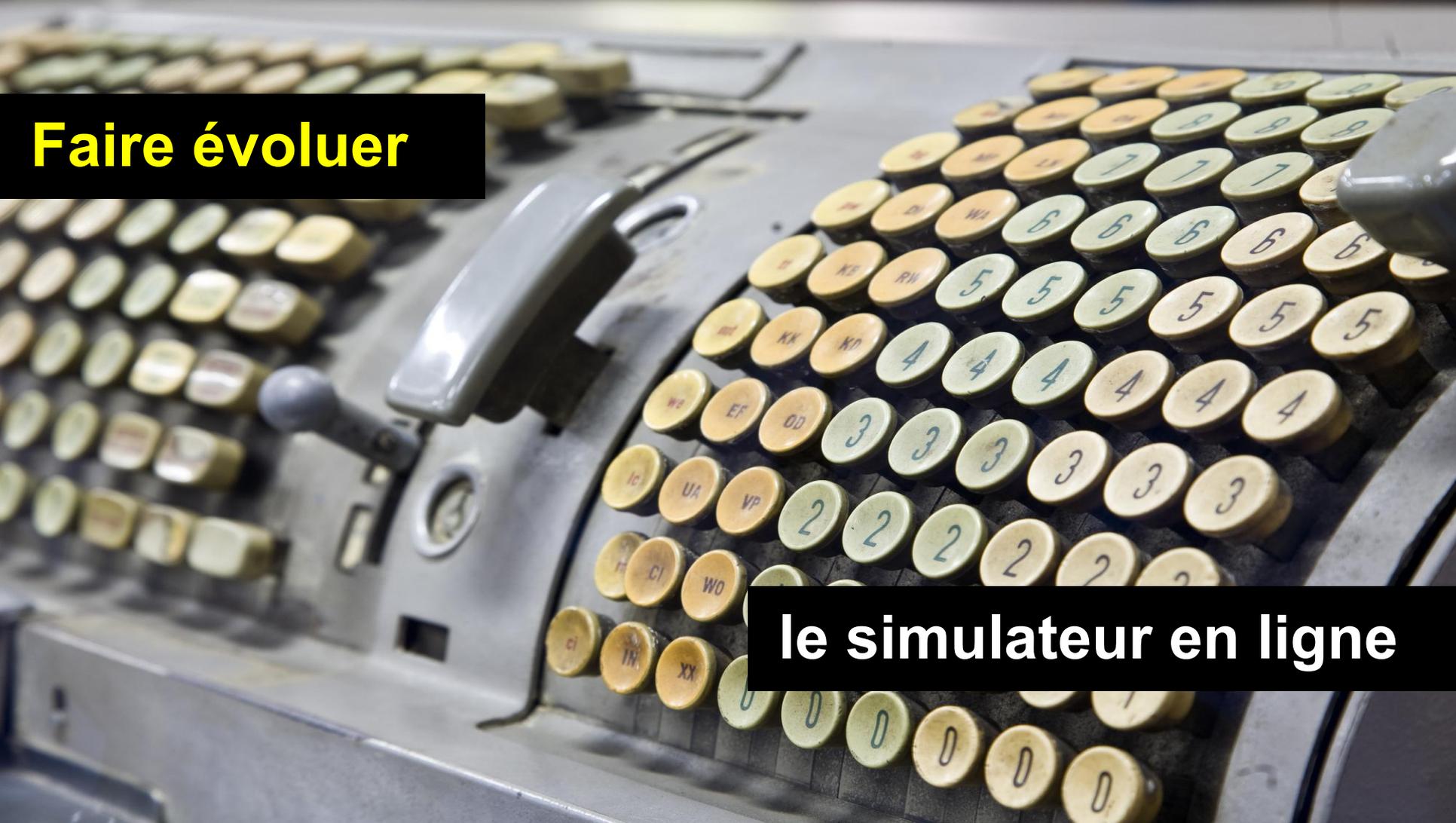


et aux agences immobilières

Capter et distribuer



des leads qualifiés

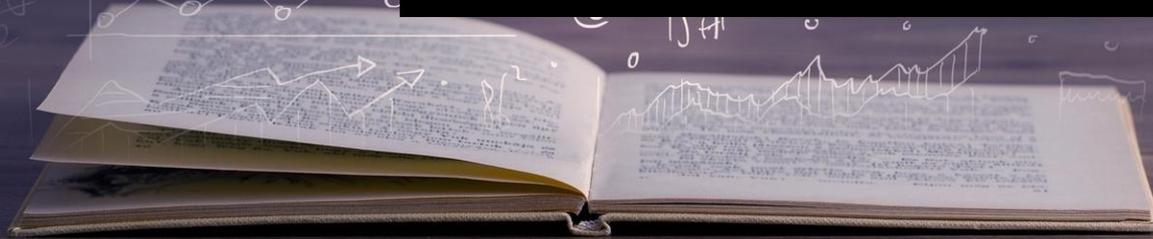
A close-up, angled view of a vintage typewriter keyboard. The keys are arranged in a standard QWERTY layout. The keys are primarily yellow and green, with some white keys. The typewriter body is dark grey or black. A large, light-colored carriage return lever is visible on the left side. The background is slightly blurred, showing more of the typewriter's mechanism.

Faire évoluer

le simulateur en ligne

Grâce à l'open data

des estimations + précises



Faire tourner un 1er modèle...



... avant d'industrialiser

Pour quels résultats ?



Les clés du projet





”

**Accompagner les commerciaux grâce à la
mise en place d'un modèle de tarification
dans le cloud**

”

Bois & Matériaux



Le contexte commercial

Quel référentiel pour la tarification ?

1er chantier : **le socle SI**



Objectifs



gagner des points de marge

Comment ?

Avec la tarification dynamique



To be cloud... or not to be ?

Pour quel résultat ?

A close-up photograph of a hand moving a light-colored chess knight piece on a chessboard. The hand is positioned on the right side of the frame, with the thumb and index finger gripping the piece. The chessboard is in the foreground, and several other chess pieces, including a black king and a light-colored knight, are visible in the background, slightly out of focus. The lighting is soft and natural, highlighting the texture of the hand and the wood of the chess pieces.

Quelles “réactions” en interne ?

Prochaines étapes ?



