

# Salon Solutions: un point sur la BI, le décisionnel en pratique

Parmi les tendances à relever sur le Salon Solutions qui aura déplacé un grand nombre de professionnels – plus encore que les éditions précédentes – on constate que l'informatique décisionnelle occupe une place intéressante.

*« Nos développements dans la 'business intelligence' a affirmé l'un des comptes témoins du Colloque BI, ont permis de sauver notre ERP groupe qui était bien mal parti » .*

Ce témoignage n'est pas isolé. Au cours de l'après-midi de ce 1er octobre, ils étaient quatre 'utilisateurs' à venir expliquer pourquoi et comment leur entreprise – Bonna Sabla (Frédéric Rolland, DSI), Royal Canin (Christian Bourriague, contrôle de gestion), le Groupe La Poste (Antoine Doussaint, direction achats), Price Minister (Agathe Remy), s'est engagée sur cette voie des « cubes » et des « univers décisionnels »

A l'issue de ces 4 exposés, une table ronde a permis de faire un résumé sur la stratégie et le positionnement des principaux acteurs du marché (Information Builders, Microsoft, SAP-BO, Tibco (il manquait IBM/Cognos...), et deux 'out-siders' – BravoSolutions et une start-up (française) dans les services en ligne, SmartLine Systems.

Des quatre témoignages de cette conférence BI, on a retenu qu'il ne suffit pas de déployer une solutions pour que tout fonctionne. Certains n'ont pas caché avoir mis en place les outils – les fameux « **cubes** » **décisionnels** permettant d'extraire des données clés des bases de données centrales (datawarehouse) – mais que ceux-ci, au bout du compte, n'étaient pas utilisés.

Le déclencheur doit provenir de la direction générale ou, en tous cas, celle-ci doit faire partie des éléments moteurs, ne serait-ce que pour donner la vision, la stratégie: quels sont les objectifs, définis selon quels indicateurs, sur quel périmètre, avec quelle périodicité?

Pour l'un des intervenants, la BI a clairement sauvé le projet ERP qui donnait des résultats incohérents. La couche « décisionnelle » a permis de corriger les dysfonctionnements. *« La BI est devenue un outil pour piloter la stratégie de changement » . Le déploiement a conduit à une « **industrialisation des états**, ou rapports, apportant une même vision à tout le monde » .*

Plusieurs niveaux peuvent être déterminés: direction générale, middle-management (direction des 'business units', et niveau opérationnel (responsables commerciaux). Ce qui conduit donc à un « **pilotage des métiers** », permet d'avoir une vision claire et partagée de la « marge » et des « tarifs pratiqués ».

Ce n'est pas toujours facile à faire passer – ont observé plusieurs intervenants.

*( A suivre )*