



REDSTONE

PARTNERS

Data intelligence for better business

01 **WHO**

02 **WHY**

03 **WHAT**

04 **HOW**

WHO ?

15 ans d'expertise avec une association

forte performance opérationnelle,
financière et technologie.





REDSTONE

PARTNERS

Data intelligence for better business

SUIVEZ-NOUS :



BLOG

WHY ?

Analyse prédictive,

levier d'excellence pour les activités
opérationnelles et la finance.





PRODUITS

Prévisions des ventes

- Meilleure pricing de vos produits.
- Qualité et objectivité des quantités par produit, par marché, par région, ...
- Segmentation affinée de vos clients et prospects.
- Target, re-forecast, flash précis et opérationnels.
- Optimisation des stocks / supply-chain.



MOYENS

Meilleure contrôle de votre trésorerie

- Encaissements.
- Cash-flows.
- DSO.



CLIENTS

Maîtrise du cycle de vie du client

- Customer lifetime value.
- Risque de résiliation (churn).



Détection des fraudes

CYCLE ACHATS

Factures, paiements, ...

CYCLE VENTES

Encaissements, remboursements, ...



RESSOURCES

Prédictif RH

- Ressource lifetime value.
- Fidélisation (churn interne).



Détection d'anomalies

- Paiements clients.
- Consommations, rotation des stocks.
- Évolution et structure des coûts.

A hand in a dark suit jacket holds a black pen. A white line starts from the pen's tip, curves upwards, then downwards, and continues as a series of smaller, irregular waves across the right side of the image. The background is a solid, deep red color. The text 'WHAT?' is written in large, bold, white, sans-serif capital letters in the upper right quadrant.

WHAT?

Pour faire croître leur business, les clients analysaient auparavant 95% de leurs données vente et marketing internes. Aujourd'hui, ils sont obligés d'analyser en plus de ceci, les 95% de leurs données externes et opérationnelles.

D'où, notre offre smart data.

VALORISER
LES DONNÉES
GRÂCE À
L'ANALYSE
PRÉDICTIVE.

QU'EST CE QUE L'ANALYSE PRÉDICTIVE ?



**Analyser des faits
présents et passés
pour tirer des
conclusions sur les
événements actuels
et à venir.**

- Aider les prises de décision.
- Mener proactivement des actions efficaces.

POURQUOI L'ANALYSE PRÉDICTIVE EST DE PLUS EN PLUS UTILISÉE?



**Conjonction de
deux facteurs :**

- Explosion des volumes de données.
- Développement de solutions prédictives à la fois puissantes et simples d'utilisation.

Associer des données opérationnelles et des données financières afin d'obtenir une meilleure compréhension de vos prévisions/prédictions.

P&L prédictif en analysant les données (phase de compréhension) puis en mettant en place des algorithmes prédictifs sur certains comptes du P&L.

Prédictif par compte / rubrique budgétaire :

- Mise en place de prédiction de vente, d'achats et de charges (fixes/Variables).
- Réévaluation du modèle de prévision régulièrement en fonction des données chargées (lissage).

Prédictif en cascade et/ou prédictif en support par rapport aux prévisions déjà réalisées en interne par les opérationnels et contrôleur de gestion ...

LES ÉTAPES À SUIVRE :



Business understanding

La prédiction commence toujours par une étape d'analyse et de compréhension sur les données.



Data understanding

Analyser les données sources internes (et externes) afin de comprendre les corrélations et tendances liées aux données.



Data préparation

Cette étape consiste à retravailler les données pour les rendre exploitables par un algorithme statistique (Données en colonnes - format Tidy)
Mise sous la forme de dataset des données (3ème forme normale : variable explicative - observations - Dataset.)



Modeling

Cette étape consiste à trouver le modèle statistique approchant le plus un phénomène. Sur la base du dataset obtenu durant la phase de préparation de données.
Génération de modèle statistique (régression / Machine learning).



Evaluating

Evaluation du modèle (performance) sur un échantillon de test.



Deploying

Mettre en œuvre l'intégralité du traitement pour que cela soit consommable par les métiers !

HOW?





L'analyse prédictive ne remplace pas le jugement et aucune prédiction n'est certaine.



Le modèle prédictif doit être intégré dans les systèmes et les processus opérationnels.



La compréhension des objectifs et une bonne formulation du problème sont essentiels.



Le modèle doit être évalué par rapport aux objectifs métier, avec un bon compromis entre précision, stabilité et généralité.



Le choix et la préparation des données représentent en moyenne 70% de la charge de travail et sont déterminants.



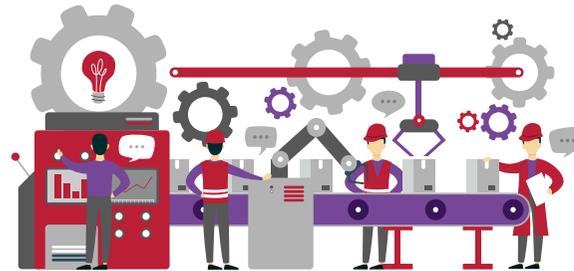
Un modèle facile à expliquer peut être préférable à un modèle plus précis mais opaque.

MODÉLISATION

Étude d'un échantillon de données représentatif :

X	Y	Z	CA
14	12	8	100
15	5	4	120
			130
3	7	2	140

Modélisation



Modèle



DÉPLOIEMENT

Enrichissement itératif et application aux données opérationnelles :

X	Y	Z	CA
14	12	8	?
15	5	4	?
			?
3	7	2	?

Modèle



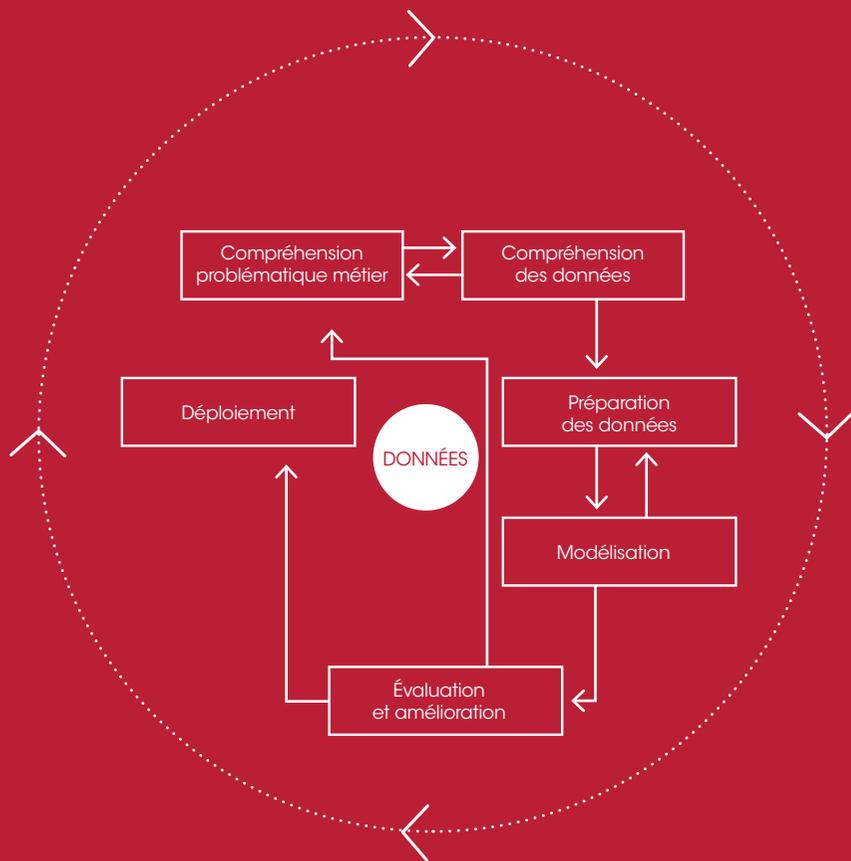
Prévisions

X	CA ESTIMÉ
M1	15
M2	20
M3	12
M4	20

COMMENÇONS PAR UN PROOF OF CONCEPT.

Retour d'expérience sur la démarche prédictive.

Validation de la solution technique.



DÉMARCHE PROPOSÉE :



Identifier une problématique métier. (simple et quick-win)



Vous **accompagner** dans la formalisation du besoin et des objectifs.



Élaborer plusieurs modèles prédictifs pour répondre à la problématique identifiée.

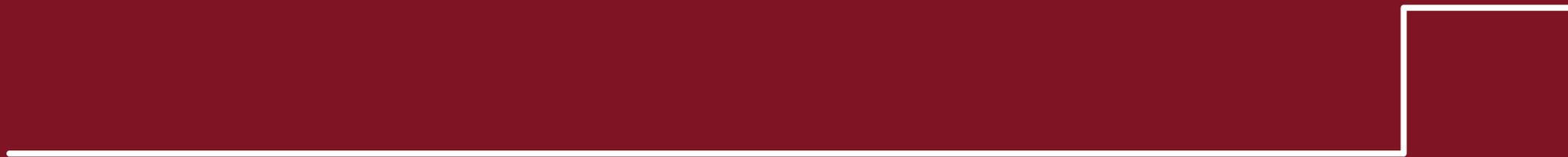


Évaluer avec vous les modèles par rapport à vos objectifs métier.



Tester le modèle retenu avec vos données opérationnelles.

**NOS
ATOUTS**







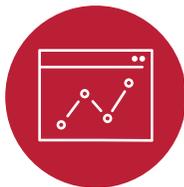
Cabinet de conseil à taille humaine.



Équipe projet senior et pluridisciplinaire.



Démarche rodée et en amélioration continue.



Expertise technologique.



Expertise opérationnelle et fonctionnelle.
(DAF, Dir CdG,...)



Accompagnement de votre maîtrise d'ouvrage.
Proximité avec les éditeurs.



REDSTONE

PARTNERS

Data intelligence for better business

REDSTONE PARTNERS - Tel : +33 (0)1 78 14 13 30 - contact@redstone-partners.fr