



**INNOVIBES**

think. share. create.

# Comment mieux exploiter les données et savoir en tirer parti

Innovibes, Martigny 4 décembre 2018

02  
2018 © Calyps SA





**CALYPS**

© Calyps - all rights reserved  
[www.calyps.ch](http://www.calyps.ch)



### Friends

- You** 1  
64,815
- Violet** 2  
31,742
- Saidu B.** 3  
11,759

### Recent Exercise

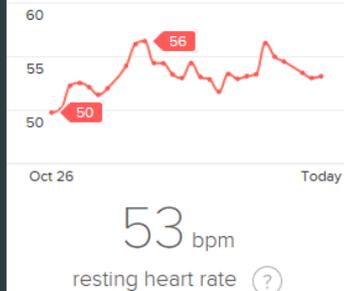
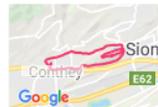
#### Walk

34 minutes  
209 cals  
98 avg bpm



#### Run

11.70 km  
7'16" pace  
141 avg bpm



### RESTING HEART RATE

49 bpm

### TIME IN HEART RATE ZONES



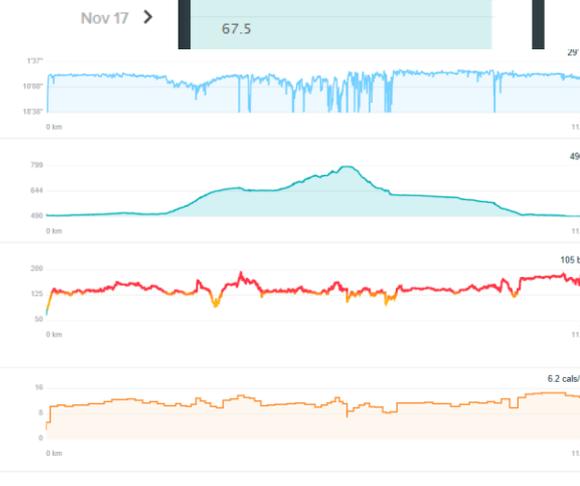
**ACTIVITY** +

**HISTORY** **ACHIEVEMENTS** **RUN LEVELS**

OCTOBER 2018 15 ft

### Training Status

- Sunday Morning** 28.10.18  
20.19 km 6'08"/k
- Thursday Mornir** 25.10.18  
7.22 km 6'20"/k
- Wednesday Morn** 24.10.18  
10.03 km 6'48"/k
- Sunday Afternoon** 21.10.18  
2.46 km 16'30"/k
- Monday Morning Run** 15.10.18



www.calyps.cn

**IMPACT**  
+13,872 of 21,974 steps taken

+958 of 3,465 calories burned

+86 of 105 active minutes

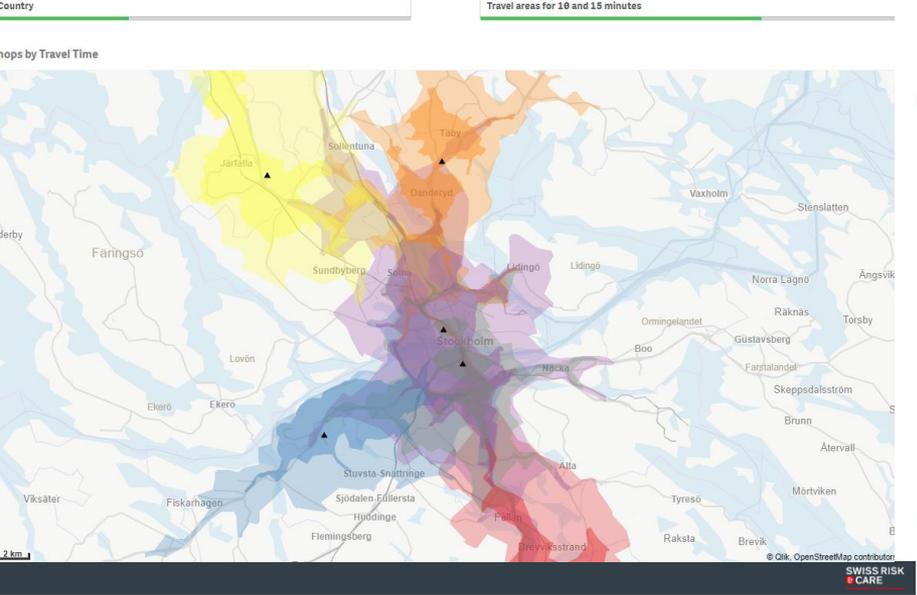
- connect**
- Challenges
  - Calendar
  - News Feed
  - Activities
    - All Activities
    - Steps
    - Floors
    - Intensity Minutes
  - Health Stats
    - Sleep
    - Weight
    - Calories In/Out
    - All-Day Heart Rate
    - All-Day Stress
  - Training
  - Gear
  - Insights
  - Reports
  - Connections
  - Groups

### Activities

- Aug 8 2018 \* Cycling
- May 27 2018 \* Cycling
- Apr 17 2018 \* Running
- Oct 28 2017 \* Running
- Oct 14 2017 \* Running
- Oct 12 2017 \* Running
- Oct 10 2017 \* Running
- Oct 8 2017 \* Running
- Sep 26 2017 \* Running
- Sep 20 2017 \* Cycling
- Sep 17 2017 \* Running
- Sep 17 2017 \* Running
- Sep 10 2017 \* Running







ABSENCES DETAILS

Société Dpt N° pers

Effectifs **35**  
m-1 34  
12m 37

EPT **29.1**  
m-1 28.2  
12m 30.0

Interim **9.4 10.8%**  
m-1 10.2 15.4%  
12m 7.9 8.2%

Ancienneté **5.1 ans**  
m-1 5.0  
N-2 5.2

Âge moyen **35**  
N-1 34  
N-2 36

Turn over **19.4%**  
N-1 20.1%  
N-2 18.2%

Pyramide des âges  
48.6% 51.4%

Absences 12 mois flottant

# jours abs moyen/ coll **5**  
m-1 4  
12m 8

Indice formation **1.5%** 45h  
N-1 1.4%  
N-2 1.7%

Indice vacances **47.1%** 53.9%  
N-1 46.3%  
N-2 52.3%

Taux absence **2.0%**  
m-1 2.9%  
12m 1.9%

Taux absence < 3j **3.0%**  
m-1 3.9%  
12m 2.9%

Taux absence > 15j **5.0%**  
m-1 4.9%  
12m 5.2%

Année Mois Jour Motif d'absence Client Genre Type de contrat

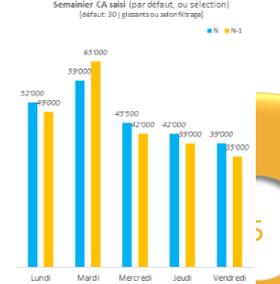
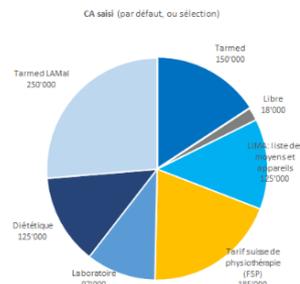
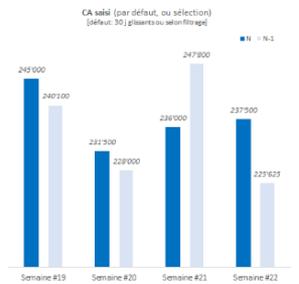
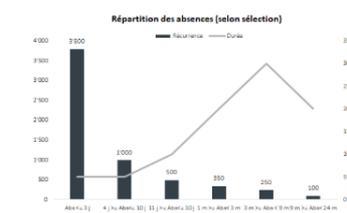
**2'650** 2'649 **90'000** 88'899 **4.8 %** 5.1% **6'000** 5'987 **1'850'000** 1'7481

Effectif total Total jours absence Taux d'absentéisme Total cas d'absence Montant des indemnités

Années Mois Semaines Jours Types de CA Organismes Spécialités Médecins Thérapeutes

**1'245** **53.53%** **25.25%** **950'000** **64.64%** **2%**

Nombre de RdV Taux de prés. des pat. Temps occ. cabinets CA saisi (par défaut, ou sélection) Taux occ. avec un patient Taux de perte



- Absences
- Collaborateurs
- Transformations
- Tableau absences

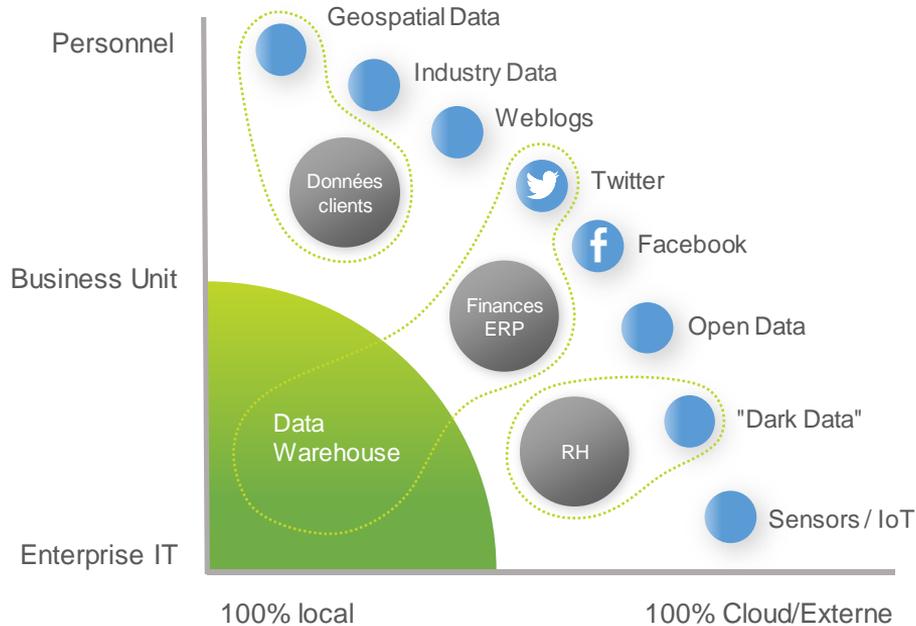
# Vous avez dit ~~Big~~ Data ?

Cela me semble trop simpliste de mettre l'accent sur le volume de données plutôt que sur les possibilités incroyables que ces données créent.

Peu importe la quantité de données dont on dispose  
C'est si vous les utilisez avec succès qui compte !



# La donnée, kesako ?



- Une donnée est d'après le « Petit Robert » ce qui est connu et qui sert de point de départ à un raisonnement ayant pour objet la détermination d'une solution à un problème en relation avec cette donnée.
- Cela peut être une description élémentaire d'une réalité, le résultat d'une comparaison entre deux évènements du même ordre (mesure) soit en d'autres termes une observation ou une mesure.

Source: Wikipedia

# Impact de la donnée sur l'entreprise

1. Aide à la prise de décision



2. Gagner en efficacité interne



3. Valoriser et monétiser



# Stratégie de la donnée $\neq$ IT



Alignée à la stratégie d'entreprise

→ Pilotée au plus haut niveau

Et ensuite collaboration avec l'IT

Les stratégies de gestion des données pilotées par l'IT ont tendance à se concentrer sur le stockage, les outils et l'intégrité des données...

**plutôt que** sur les objectifs stratégiques à long terme de l'entreprise et sur la manière dont les données peuvent aider à atteindre ces objectifs.

# Définir vos besoins en données stratégiques

Une bonne stratégie en matière de données n'est pas déterminée par les données existantes ou potentiellement disponibles.

Il s'agit plutôt de la façon dont les données peuvent vous aider à parvenir à atteindre vos objectifs d'entreprise.



# Posez-vous les bonnes questions (1)

Que devez-vous savoir pour atteindre vos objectifs stratégiques ?

Quelles sont vos questions clés ?

Examinez les 4 secteurs clés de votre organisation

1. les clients, les marchés et la concurrence
2. les finances
3. les opérations internes
4. les personnes

# Posez-vous les bonnes questions (2)

Comment notre stratégie génère-t-elle de l'argent ?

Qui sont nos clients les plus et les moins rentables ?

Quels sont nos produits ou services les plus et les moins rentables ?

Quelles hypothèses avons-nous formulées au sujet du CA, du revenu et de la croissance dans la mise en œuvre de notre plan stratégique ?

Quelles sont nos principales tendances en matière de ventes, de revenus et de bénéfices ?

Quel sera le coût de production et de livraison de nos produits/services au cours des 12 prochains mois ?

Où se situent nos plus grandes possibilités d'économies ?

Pourquoi certains clients n'achètent-ils pas chez nous ?

Dans quelle mesure nos clients sont-ils satisfaits de notre service ?

Quelle est la durée et la valeur moyennes d'une relation client ?

Quelle est la productivité de nos employés ?

.....

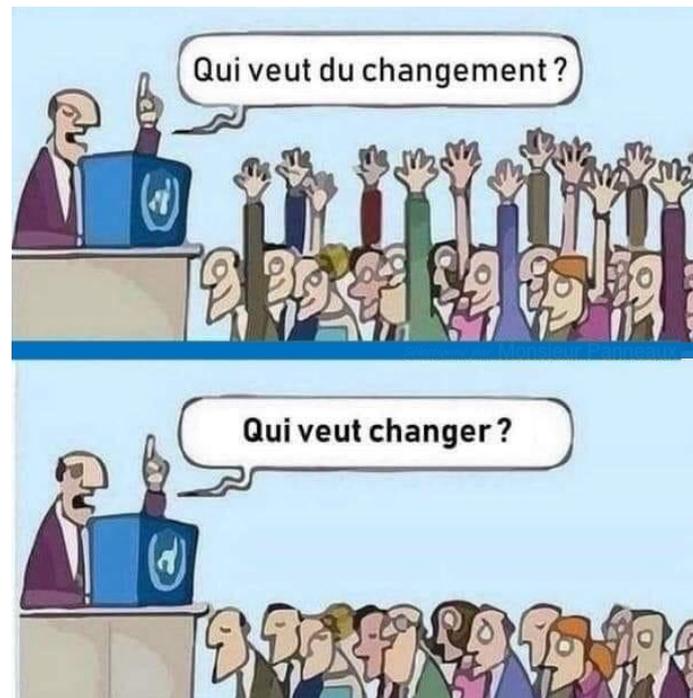


# Impact de la donnée sur l'entreprise

**Gestion du changement  
une évolution inévitable**

**Le processus peut être lent et itératif**

**Passer de la résistance...  
au pilotage par la donnée**



# De la résistance...au pilotage par la donnée



# Transformer les données en résultats

Oui, mais comment ?



**64%**

Amélioration de l'efficacité des processus par automatisation



**58%**

Création de meilleures expériences client



**50%**

Amélioration de la productivité des employés



**43%**

Croissance du chiffre d'affaires des activités numériques

Tous ces résultats peuvent être obtenus rapidement  
grâce aux données

# Impact de la donnée sur l'entreprise

Chaque société peut (doit?) désormais devenir une entreprise "data".



Intelligence client



Processus repensés



Nouvelles  
opportunités  
commerciales



Équilibre  
bénéfices-risques

Avec ces données, il est possible de  
prendre des décisions / améliorer l'efficacité opérationnelle  
augmenter les profits / garantir la satisfaction client

# Intelligence client



## CLIENTS

- Créer une vision à 360 degrés de la relation client
- Donner accès aux avis des clients
- Analyser les interactions  
Bénéficier d'une meilleure visibilité



## CONVERSION

- Concevoir des offres personnalisées
- Lier les données de points de vente à des systèmes ERP et CRM
- Combiner les données du panier et des programmes de fidélisation



## RELATIONS INDIVIDUALISEES

- Obtenir une vision holistique des clients
- Identifier de nouvelles opportunités de ventes
- Développer la confiance

# Processus repensés



## PERFORMANCES

- Obtenir une visibilité à 360 degrés des performances sur la base d'indicateurs clés
- Construire une culture de la performance vertueuse



## EFFICIENCE

- Surveiller la productivité des services et des individus
- Optimiser l'efficacité des cadres avec des outils analytiques



## LOGISTIQUE & OPERATIONS

- Suivre l'inventaire sur toute la chaîne logistique
- percevoir les performances des fournisseurs
- Consolider, visualiser et Analyser les données du terrain

# Nouvelles opportunités



## AMELIORER

- Fournir aux cadres supérieurs un aperçu de haut niveau de ce qui fonctionne



## NOUVEAUX PRODUITS

- Déceler les comportements et les préférences des clients
- Ajouter des fonctionnalités analytiques à des produits existants ou en développement



## EXPLOITER & COMBINER

- Exploiter de nouveaux flux de données
- Combiner de façon créative les données

# Équilibre bénéfices-risques



## GERER

- Analyser les indicateurs clés de performance
- Obtenir des informations sur le cycle de vie complet des produits



## PREPARER L'AVENIR

- Combiner les données à des capacités de géo-analyse
- Simuler des scénarios de marché et superposer l'impact probable des produits concurrents



## MAINTENIR

- Suivre et valider les informations de la conception, la production, la distribution et des services
- Surveiller les performances
- Surveiller la chaîne logistique
- Réduire l'empreinte carbone

# Ce qui ~~ne~~ fonctionne ~~pas~~

*Depuis 2001, nous avons aussi eu le temps d'apprendre (et de comprendre) ...*

**Commencez petit et étendez**

**Soyez méthodique**

**Shit in → shit out**

**1 indicateur = 1 décision  
= 1 action mesurable**

**Soyez critique**

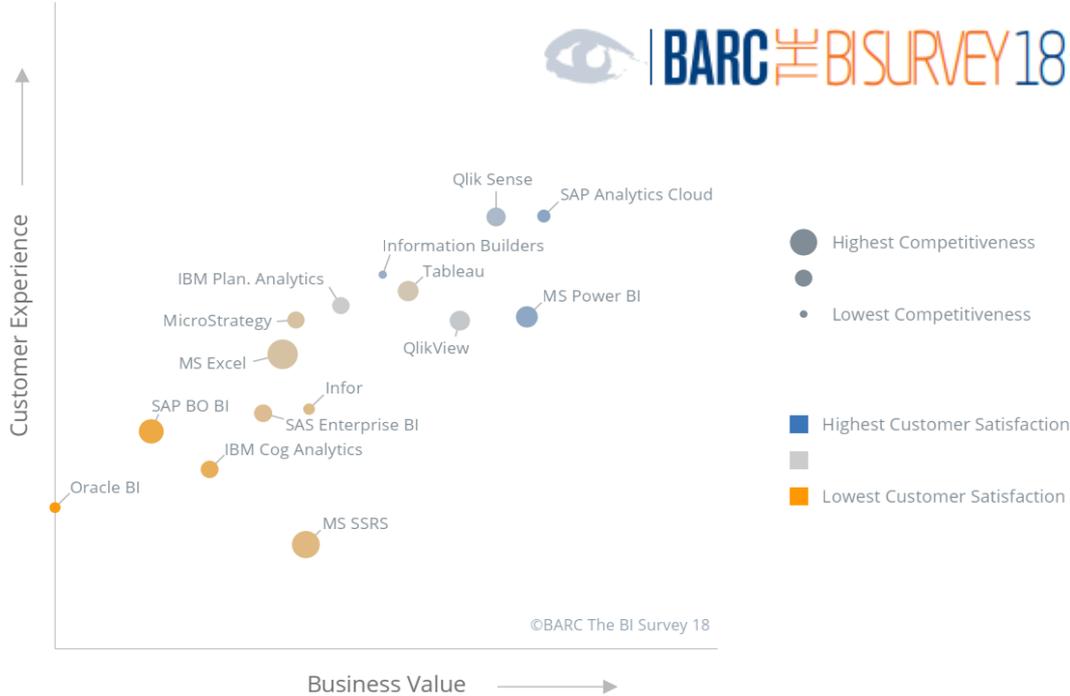
**Utilisez des professionnels**

A Roadrunner's top speed is 20 mph while Coyotes can reach speeds of upto 43 mph.



My whole childhood was a big lie ...

# Quel outil utiliser ?



## Magic Quadrant



Figure 1. Magic Quadrant for Analytics and Business Intelligence Platforms



# Question investissement

Tout est question de retour sur investissement

Si vous utilisez des indicateurs  
et que vous n'en faites rien

Vous perdrez de l'argent

Si vous n'utilisez pas d'indicateurs  
et que vous pilotez avec "vos tripes"

Vous perdrez (aussi) de l'argent

Dans tous les cas, sans Data Intelligence vous perdrez (à terme)

Une bonne DI prend du temps mais elle vous permettra de gagner !

(et pas que de l'argent)

# Pour conclure

Récolter les fruits de l'analyse de données = **favoriser le succès !**

Souvent la gestion des mutations technologiques prend plus d'importance que la gestion des changements organisationnels.

Or, en vérité, c'est la **culture de la donnée** qui est au cœur du problème.

Alors comment récolter les véritables récompenses d'une transformation digitale pilotée par la donnée ?

# Merci

---



Av. de la Gare 3  
CH-1950 Sion  
+41 27 455 39 59  
+41 79 250 83 39  
[tony.germini@calyps.ch](mailto:tony.germini@calyps.ch)



# Au sujet de Calyps

## Notre ambition

*Fournir à nos clients des solutions de data intelligence performantes leur permettant de mieux appréhender leur réalité et de mieux en anticiper les impacts !*



17

années



>100

références



>250

projets



Votre interlocuteur : Tony GERMINI  
Plus d'information : [www.calyps.ch](http://www.calyps.ch)

**CALYPS**

© Calyps - all rights reserved  
[www.calyps.ch](http://www.calyps.ch)

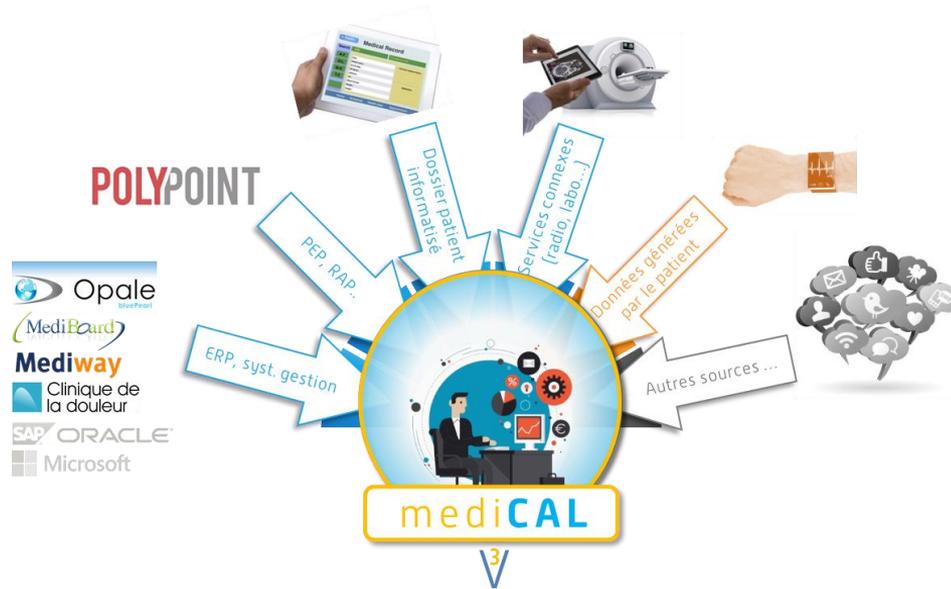
# Notre cœur de métier



*Depuis 2001, nous aidons nos clients à découvrir les secrets qui se cachent derrière leurs données*

- **SOLUTIONS SPECIALISÉES**  
data intelligence dédiée
- **SERVICES PROFESSIONNELS**  
pure data intelligence
- **STAFF DELEGATION**  
renforcement des équipes internes

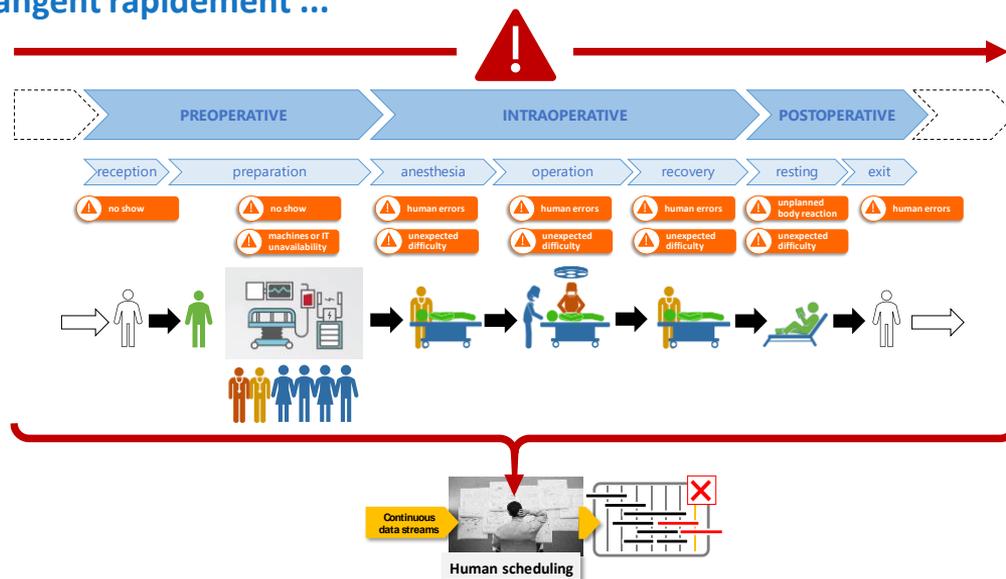
# Notre spécialisation



- **ETL complet des données opérationnelles**
  - normalisation, consolidation
  - gestion des exceptions
- **Modèle en vue 360**
  - données réconciliées et unifiées
  - optimisé pour QlikView et Qlik Sense
  - garantissant la profondeur analytique
  - capable de générer tout type d'export
- **> 10 applications analytiques**
  - séjours, patients, médecins, garants, RH ...
  - 100% adaptables
- **SaaS pour centre médicaux**
- **Documentation complète en ligne**

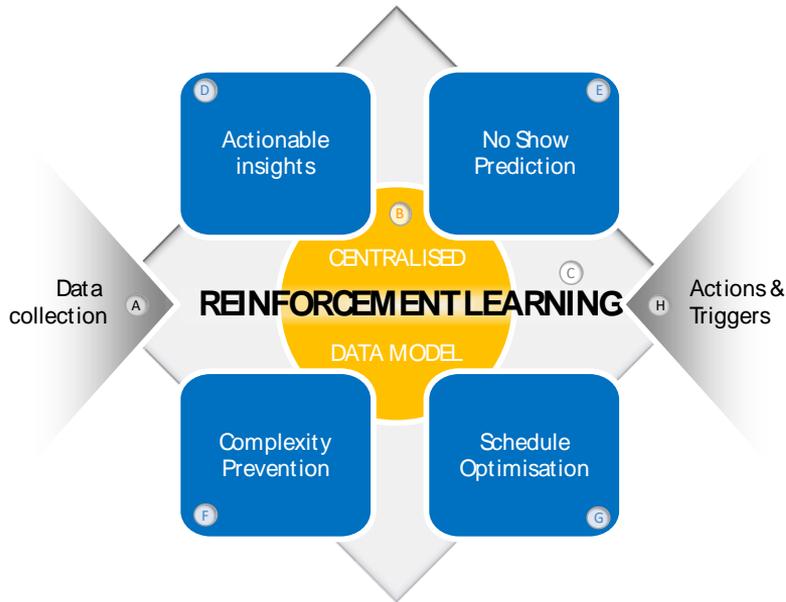
# Problématique

En chirurgie, surtout en ambulatoire, les processus et les humains ne sont pas aussi efficaces qu'ils devraient l'être parce qu'ils ne peuvent pas gérer les énormes quantités d'inputs sous-jacentes et les circonstances qui changent rapidement ...



... ce qui entraîne une planification réactive, une inefficience impactante pour les équipes, des coûts plus élevés, voire même des risques pour les patients !

# Aller plus loin avec CALYPS



- **CALAI = CALyps Artificial Intelligence**  
*CALAI est une solution qui ambitionne d'améliorer drastiquement l'efficacité de la planification des activités en minimisant, voire en éliminant les goulots d'étranglement, la prise de décision humaine erronée et les procédures non optimisées*
- **Grâce à l'apprentissage par renforcement** (reinforcement learning), **CALAI aide à la prise de décision en s'appuyant sur une meilleure intégration des éléments factuels**
- **CALAI est un prototype, et le restera !**  
*Principe du développement perpétuel*

# Cycle continu de la donnée



CALAI utilise de vastes volumes de données (internes et externes) pour générer des actions influençant les activités opérationnelles. CALAI s'appuie sur des algorithmes d'IA uniques pour y parvenir.

