

"KXEN effectively removes the beard and takes off the sandals associated with building complex data mining models, focusing on their business application, rather than their algorithmic structure. The result is a rapidly deployable application with a compelling ROI."

*Madan Sheina, Principal Analyst ComputerWire*

Depuis les années 1930, les statistiques ont été utilisées pour répondre à des problématiques métier comme le calcul des risques d'attrition de la clientèle sous certaines conditions, ou encore, la prévision du résultat des ventes pour un marché donné. Les départements statistiques des grandes entreprises ont depuis longtemps répondu à ces questions avec des modèles mathématiques choisis au cas par cas.

Avec le volume croissant des données provenant des systèmes opérationnels, l'usage du Data Mining devient plus fréquent comme outil d'aide à la décision. Toutefois les techniques statistiques sous-jacentes demandent une expertise considérable, du temps et de la clairvoyance pour transformer ces données en information fiable. La construction et le déploiement d'un modèle basé sur les statistiques classiques prennent 2 à 6 semaines de travail à un département statistique et correspond à un coût de 10 000 € à 100 000 € pour l'entreprise, parfois même plus. Conséquence : le Data Mining n'est utilisé que pour résoudre un nombre restreint de problématiques. L'utilisation courante de l'analyse prédictive comme aide à la décision est aussi freinée par la diminution des cycles de production et le coût d'un spécialiste.

Basé sur une nouvelle approche mathématique appelée Minimisation Structurale des Risques (SRM), KXEN automatise la création de modèles prédictifs, réduisant ainsi le temps et l'expertise nécessaires à la construction d'un modèle fiable de plusieurs semaines à quelques minutes. Les coûts associés par modèle sont réduits à quelques centaines d'Euros seulement. Pour la première fois, cette nouvelle technologie permet à des non-spécialistes de la statistique de répondre par eux-mêmes à leurs problématiques métier, de prévoir le retour sur investissement, et de dénicher de nouvelles opportunités de revenus enfouies dans leurs données d'ERP, de CRM, de SCM ou d'e-Commerce. KXEN permet ainsi aux managers et cadres de l'entreprise de prévoir quels types de produits vont être achetés par

leurs clients l'année prochaine, d'anticiper la tendance générale du marché, d'identifier le meilleur canal de distribution et de choisir un niveau de stock approprié. Ils pourront déterminer les principales raisons de départ des salariés, l'impact du salaire sur la productivité ou encore le partenaire qui obtiendra les meilleures performances.

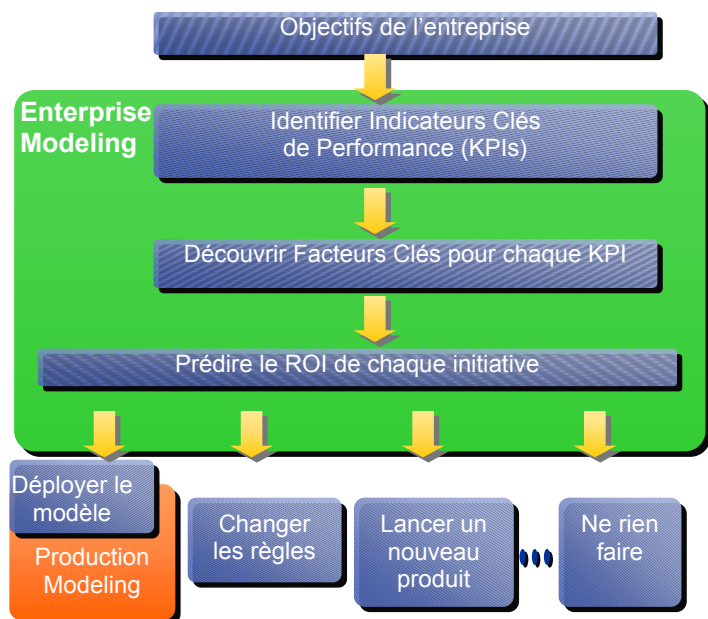


Schéma 1 - Concepts de l'Enterprise Modeling

Ce nouveau concept KXEN appelé "Enterprise Modeling" débute par l'identification des indicateurs clés de performance (KPI) permettant d'atteindre les principaux objectifs de l'entreprise. La rentabilité du client, par exemple, peut être un indicateur clé influençant la croissance du

chiffre d'affaires. Les managers peuvent désormais se servir de KXEN pour automatiser l'exploration des données de leur data warehouse et identifier les facteurs clés pour une rentabilité client optimale.

L'étape suivante consiste pour le manager à mettre en place un ensemble de projets et d'initiatives afin d'accroître la rentabilité client. Grâce à KXEN, ils pourront prévoir et classer par rentabilité potentielle croissante chaque initiative, et décider de l'intérêt ou non de la mettre en place. En fonction du résultat, l'entreprise pourrait enchaîner sur la production d'un modèle pour identifier les clients rentables, un changement dans la politique générale de l'entreprise, comme un changement dans le plan de commissionnement des commerciaux et une panoplie complète d'autres activités. Dans d'autres cas, les choix actuels de l'entreprise se verront confirmés, aucun changement n'étant donc requis pour une problématique donnée.

Le manager peut utiliser une nouvelle fois KXEN pour mettre en production les modèles lui assurant le plus fort retour sur investissement. Les résultats sont parfois surprenants. Un opérateur télécoms avait mis en place un modèle sophistiqué d'attrition (churn) pour éviter que ses clients n'aillent à la concurrence. Mais une rapide analyse KXEN a démontré que les clients de cette entreprise qui partaient, étaient les plus volatiles. Il s'avérait ainsi plus rentable de ne rien entreprendre pour les laisser aller à la concurrence et se concentrer plutôt sur l'acquisition de nouveaux clients.

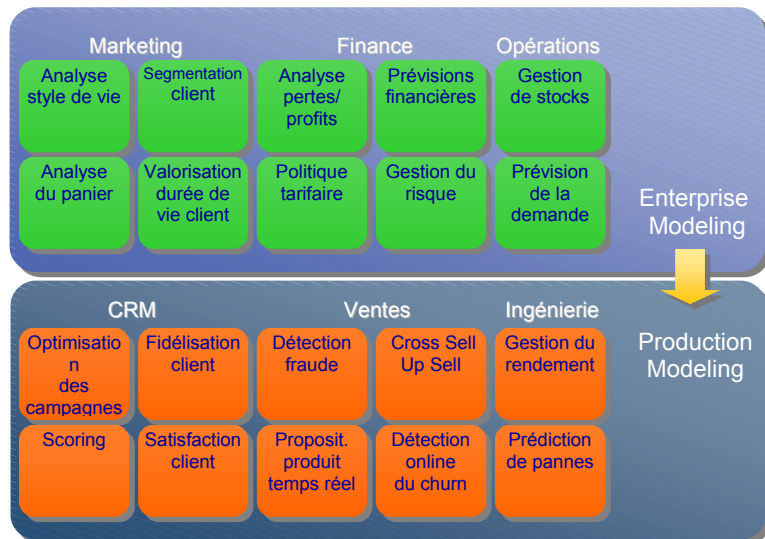


Schéma 2 - Quelques champs d'applications

Enterprise Modeling est une nouvelle manière de mener une stratégie d'entreprise en identifiant dans un premier temps, les projets qui rapporteront la meilleure rentabilité pour dans un deuxième temps ne déployer que les modèles correspondants.

De nombreux éditeurs logiciels ont intégré les composants de KXEN dans leurs applications. Un utilisateur de Business Objects Application Foundation ne sait pas qu'il utilise les technologies les plus récentes

en matière de Data Mining quand il entreprend d'identifier les facteurs clés ou cherche à prévoir l'évolution cyclique de sa production. En réalité, c'est KXEN qui prend en charge cette analyse complexe des problématiques d'entreprise et qui la rend exploitable par les managers.

Le schéma ci-dessus présente différents champs d'applications, mais l'utilisation de KXEN n'a virtuellement aucune limite quant à ses applications dans l'entreprise. KXEN change les règles du jeu en mettant des techniques avancées d'analyse prédictive à la portée des non-spécialistes et en réduisant les temps de modélisation à quelques heures au lieu de semaines.