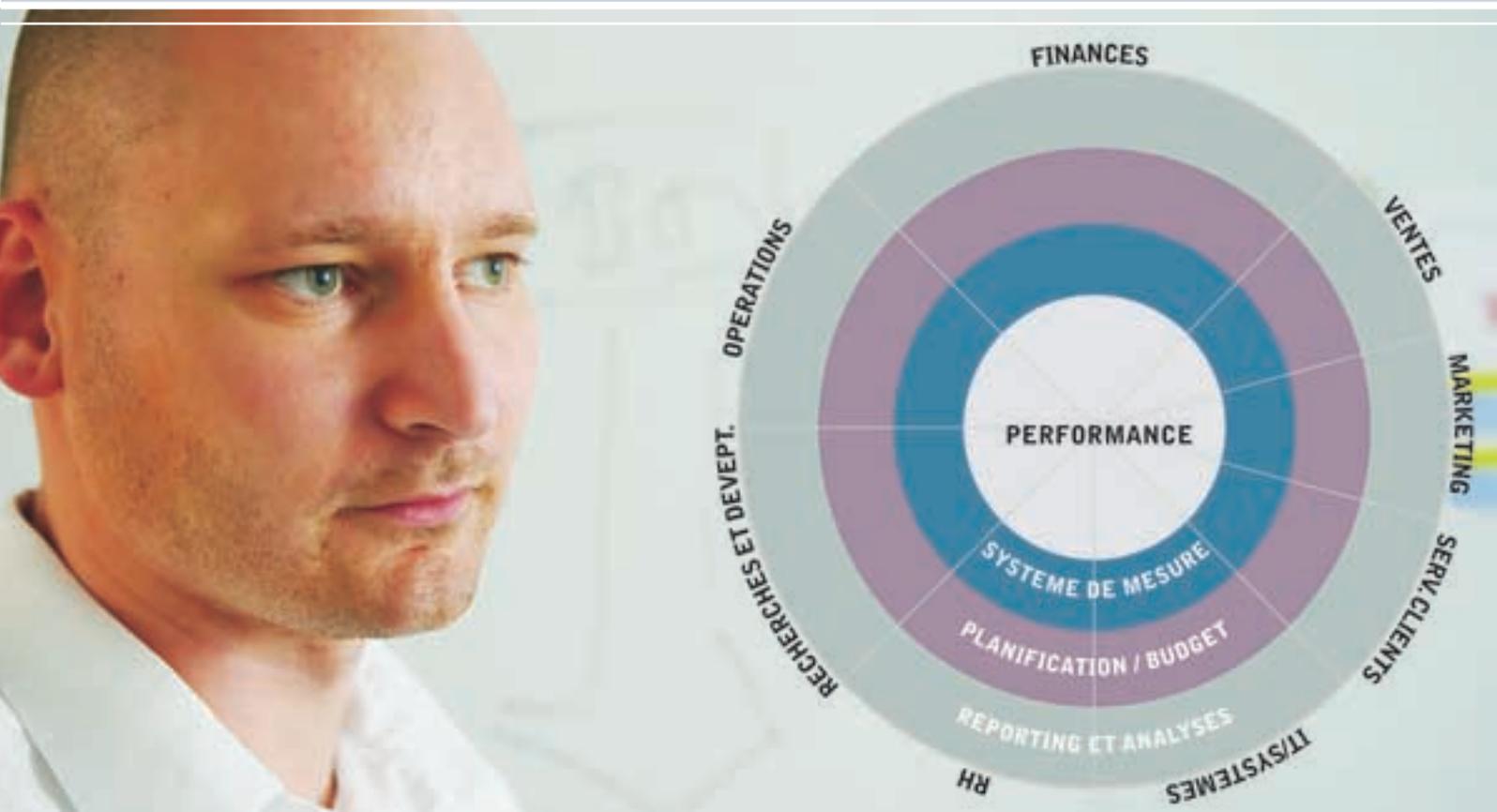


# IBM COGNOS PERFORMANCE BLUEPRINTS

## UN RETOUR SUR INVESTISSEMENT IMMÉDIAT



**COGNOS**<sup>®</sup>

AN IBM<sup>®</sup> COMPANY

# LES MEILLEURES PRATIQUES POUR ACCELER

Evaluer et gérer la performance à l'aide de mesures, de plans, de prévisions et de résultats réels détaillés est une tâche extrêmement difficile car la disparité des solutions et des processus informatiques existants limite la visibilité de l'activité : Chaque entreprise est tenue de créer ses propres modèles de planification, ses tableaux de bord et processus de collecte des données.

Créés à l'initiative du **Cognos Innovation Center**, les IBM Cognos Performance Blueprints simplifient et rationalisent la création des plans en fournissant des normes, des profils ainsi que des modèles et des méthodes faciles à utiliser. Les IBM Cognos Performance Blueprints vous aident

ainsi à automatiser vos processus de gestion, à promouvoir les meilleures pratiques, à étendre la planification au-delà de la sphère financière pour adopter un véritable système de gestion de la performance.

Inspirés des meilleures pratiques du marché, les IBM Cognos Performance Blueprints permettent au final d'accélérer le déroulement de vos projets de planification, de lier les processus de **gestion de la performance** financière et opérationnelle et d'aligner la stratégie aux opérations.

**Grâce aux Blueprints, les entreprises peuvent :**

1. **Modéliser rapidement l'impact financier** des initiatives commerciales et des

évolutions du marché pour prendre les meilleures décisions qui soient en matière d'investissements.

2. **Etendre la planification au-delà de la sphère financière** pour un meilleur alignement des opérations sur la stratégie.
3. **Déployer rapidement un processus de planification** et améliorer la fiabilité de leurs prévisions et mieux allouer les ressources disponibles.
4. **Simplifier et rationaliser la création des plans** en fournissant des normes, des profils ainsi que des modèles et des méthodes faciles à utiliser.
5. **Réduire le coût total de possession.**

## Blueprints fonctionnels

### ■ Allocations Planning

Ce Blueprint permet aux responsables de centres de coûts d'affecter tout ou partie de leurs dépenses aux centres de profit appropriés. Les responsables des centres de profit peuvent discuter avec les responsables des centres de coûts afin d'accepter ou de refuser l'affectation proposée.

### ■ Capital Project Planning

Ce Blueprint gère les demandes de projet d'investissement, leur justification et leur processus d'approbation.

### ■ Discretionary Capital Expenditure Planning

Ce Blueprint facilite la planification des demandes d'investissement tout en veillant à ce que les projets respectent les directives en place dans l'entreprise.

### ■ Expense Planning and Control

Ce Blueprint se base sur les projections effectuées par les systèmes de planification ou d'autres Blueprints ainsi que sur la situation en cours pour piloter les processus d'élaboration budgétaire et de planification des dépenses.

### ■ Initiative Planning

Ce Blueprint se base sur les projections effectuées par les systèmes de planification ou d'autres Blueprints ainsi que sur la situation en cours pour piloter le processus de planification des dépenses de personnel et des dépenses d'investissement associées aux nouveaux projets.

### ■ Risk Analysis

Ce Blueprint permet aux entreprises d'analyser et d'évaluer les risques associés à la performance future et de quantifier les mesures de réduction des risques.

### ■ Sales Compensation Planning

Ce Blueprint permet aux entreprises de gérer leurs objectifs de rémunération et de versement de commissions, d'archiver les données (l'historique/le réalisé) et les projections précédentes pour référence et analyse et de lier les plans de rémunération commerciale aux projections d'effectif.

### ■ Sales Planning and Forecasting

Ce Blueprint permet aux entreprises de gérer leur chiffre d'affaires, d'archiver les données (l'historique/le réalisé) et les projections précédentes pour référence et analyse et d'intégrer le processus de planification des ventes aux prévisions de la chaîne logistique, aux projections d'effectif, à la planification de la rémunération commerciale.

### ■ Strategic Financial Planning and Forecasting

Ce Blueprint aligne les objectifs financiers et les objectifs stratégiques afin de synchroniser et coordonner les plans opérationnels à l'échelle de l'entreprise.

### ■ Strategic Long Range Planning

Ce Blueprint se base sur les projections des Blueprints Strategic Financial Planning and Forecasting et Initiative Planning pour évaluer l'impact des facteurs de croissance du marché et des initiatives stratégiques sur les projections de résultats de l'entreprise sur une période de cinq ans.

### ■ Workforce Planning

(appelé auparavant Headcount and Compensation Planning)

Ce Blueprint donne une visibilité des retombées des décisions en matière de gestion prévisionnelle des effectifs à l'échelle de l'entreprise et de chacune de ses divisions. Les projections d'effectif peuvent alors être exploitées dans le cadre d'autres processus de planification.

### ■ Workforce Resource Management

Ce Blueprint permet aux responsables sur le terrain d'aligner l'affectation et l'organisation du personnel sur les moteurs de l'activité. Il porte sur le court terme mais avec un niveau de détail très poussé.

### ■ International Financial Reporting Standards

Ce Blueprint fédère les meilleures pratiques adoptées par les clients de Cognos à travers l'Europe. Il fournit des structures génériques prédéfinies qui respectent les normes comptables IFRS et portent sur la gestion des comptes de résultats, des bilans et de toutes les déclarations relatives à la modification des fonds propres, de la trésorerie et des notices explicatives.

### ■ Close, Consolidate, and Report

Ce Blueprint aide les entreprises à combler rapidement les lacunes et les faiblesses de leur processus de clôture des comptes, à cibler leurs investissements et à optimiser l'utilisation des systèmes en place.

### ■ Management and Financial Reporting

Ce Blueprint contribue à améliorer l'efficacité du processus de consolidation financière. Il livre les bons rapports au bon moment aux bonnes personnes, qui souvent peinent à obtenir les données de performance dont ils ont besoin pour prendre des décisions stratégiques.

# ER VOS PROJETS

“Ce que nous avons apprécié le plus dans les Blueprints, c'est qu'ils nous ont aidé à rassembler un maximum d'acteurs en interne autour de notre projet. Nous avons pu ainsi leur montrer ce que pourraient donner les modèles et recueillir ensuite leurs souhaits de personnalisation. Nous avons ainsi gagné deux à trois mois sur les phases de conception et de mise en place du projet, ce qui nous a permis d'intégrer les meilleures pratiques dès le premier déploiement plutôt que de les appliquer au fur et à mesure que nous progressions.”

John Herrmann, responsable des prévisions et de l'élaboration budgétaire chez Suncorp.



## Blueprints sectoriels

### Distribution

#### ■ Store Development

Ce Blueprint offre une capacité de planification financière intégrée qui permet aux entreprises du secteur de la distribution de déterminer facilement quels sont les plans de développement de magasins qui rapportent le plus et servent le mieux leurs objectifs stratégiques.

#### ■ Store Operations (P&L) Planning

Ce Blueprint aide les entreprises du secteur de la distribution à planifier de façon concertée les recettes et les dépenses de leurs magasins afin de s'assurer que les objectifs de chaque point de vente sont bien alignés sur ceux de l'entreprise.

#### ■ Strategic Merchandise Planning

Ce Blueprint aide les responsables et les cadres du secteur de la distribution à atteindre les objectifs de vente et de rentabilité fixés par leur entreprise. Il fournit un processus de planification des approvisionnements amélioré intégrant des mesures de suivi de l'activité et des fonctions de reporting et entièrement synchronisé avec les finances, les opérations et le marketing.

#### ■ Strategic Promotion & Marketing Planning

Ce Blueprint aide les responsables des entreprises du secteur de la distribution à modéliser de multiples scénarii de campagne promotionnelle, à en évaluer le coût et les retombées en termes de C.A. mais aussi à contrôler les ressources et la conformité des fournisseurs et à analyser l'efficacité des campagnes.

### Services financiers

#### ■ Risk Adjusted Profitability

Développé en coopération avec IBM, ce Blueprint permet aux établissements financiers d'intégrer le calcul des risques à un processus de gestion de la rentabilité réparti sur l'ensemble de l'entreprise.

#### ■ Branch Performance

Ce Blueprint a été conçu pour aider les banques de détail à planifier précisément les recettes et les dépenses de leurs multiples succursales en mode descendant et ascendant afin de s'assurer qu'elles s'alignent toutes sur les objectifs stratégiques de l'entreprise.

#### ■ Corporate Banking Customer Segment Performance

Ce Blueprint permet aux banques d'affaires de connaître précisément la rentabilité de leurs différents segments de clientèle ou de chacun des clients représentant une part importante de leur chiffre d'affaires. Il aide les responsables à suivre de près et analyser cette rentabilité pour qu'ils puissent ensuite planifier les initiatives nécessaires afin d'améliorer les résultats.

#### ■ Insurance Product Profitability

Ce Blueprint permet aux compagnies d'assurance de générer des comptes de résultats et des bilans pour chaque branche d'activité, par ligne de produits, par produit et par marque. Il aide les analystes métier, les responsables de produits et les décideurs financiers à suivre et analyser la rentabilité, à générer des comptes de résultats et des bilans et à planifier des mesures afin d'améliorer les résultats des différents segments d'activité.

#### ■ Distribution Banking Customer Segment Performance

Ce Blueprint permet aux banques de détail de générer des comptes de résultats et des bilans pour chaque segment de clientèle et de suivre et analyser la rentabilité. Il aide également les responsables à planifier les initiatives commerciales et marketing nécessaires pour améliorer les résultats de chaque segment.

## Manufacturing

### ■ Sales and Operations Planning

Ce blueprint permet aux entreprises de coordonner leurs prévisions de vente et leurs plans de production à partir d'un même cadre intégré de gestion de la performance. Les utilisateurs peuvent modéliser et évaluer l'impact financier des différents scénarii d'offre et de demande, surveiller en permanence l'exécution du plan et modifier ou ajuster ce dernier selon les besoins.

### ■ Trade Promotion Management

Ce Blueprint permet aux responsables de lignes de produits et aux cadres commerciaux d'évaluer différents scénarii de promotion des ventes afin de planifier de manière efficace les opérations promotionnelles qui contribueront le plus à l'augmentation du C.A. et de la marge.

## Industrie pharmaceutique

### ■ Clinical Trials

Ce Blueprint aide les laboratoires pharmaceutiques à mieux anticiper leurs besoins en ressources et leurs dépenses en matière d'essais cliniques afin de se conformer aux contraintes d'autorisation de mise sur le marché de la FDA.

### ■ Clinical Trial Enrollment Forecasting

Ce Blueprint fournit des modèles d'analyse permettant de s'assurer que les patients recrutés pour les essais cliniques présentent toutes les conditions requises, et facilitant la collaboration entre les responsables, les analystes et les sites réalisant les essais. Il lie les données de recrutement aux données financières afin de mettre en évidence l'impact financier de tout changement dans les projections de recrutement..

### ■ Sales Quota Allocation

Ce Blueprint s'appuie sur Cognos 8 Planning et Cognos 8 BI pour aider les analystes de la rémunération variable et les responsables commerciaux à déterminer le quota de vente approprié pour chaque territoire, en tenant compte de l'évolution des conditions du marché et des objectifs de chiffre d'affaires de l'entreprise.

### ■ Sample Optimization

Ce Blueprint permet aux responsables des laboratoires pharmaceutiques d'élaborer et d'appliquer des plans d'allocation d'échantillons en ligne avec les objectifs de chiffre d'affaires de l'entreprise.

### ■ Program Objective Memorandum (POM)

Ce Blueprint permet aux agences gouvernementales des Etats-Unis de mieux affecter leurs ressources et de raccourcir de plusieurs mois le délai de soumission de leur plan Program Objective Memorandum (POM).

## A propos de Cognos

Cognos, société du groupe IBM, est le leader mondial des solutions de Business Intelligence et de gestion de la performance. Cognos aide les entreprises à planifier, comprendre et gérer leur performance opérationnelle et financière. Cognos allie technologie, applications analytiques, meilleures pratiques et un large réseau de partenaires pour offrir à ses clients un système de performance complet tout en préservant les investissements existants.

Avec une telle solution, vous disposez d'une vue globale de votre activité, impératif à la conduite efficace de votre stratégie, de votre entreprise ou de votre département. Vous suivez facilement les indicateurs de performance, la façon dont votre activité progresse en fonction des objectifs fixés. Vous décelez les tendances et les facteurs clés qui influent directement sur votre activité et fiabilisez vos prévisions

IBM a acquis Cognos en Janvier 2008.

## FRANCE

Cognos France SAS

Tour Pacific

11 Cours Valmy

92977 La Défense 7

Tél. +33 1 56 37 52 00

Fax + 33 1 56 37 53 00

[www.cognos.com/fr](http://www.cognos.com/fr)

The logo for Cognos, featuring the word "COGNOS" in a bold, red, sans-serif font. The letter "O" is stylized with a white diagonal line through it.

AN IBM® COMPANY