

Des outils d'intelligence d'affaires en milieu bancaire

Référence : Pryma, K. "CIBC Insurance bets on business intelligence tools". *ITBusiness.ca*, June 16, 2003.

Mots clés : veille; intelligence d'affaires; banque.

Contexte :

Une banque canadienne a opté pour une solution d'intelligence d'affaires afin d'améliorer la performance de ses équipes de ventes.

Problème identifié :

Les données de l'organisation étaient très difficiles à regrouper; toutes les données étaient accessibles, mais en fonction de la complexité d'un rapport demandé, le processus de production, qui se faisait manuellement, pouvait prendre des jours, voire des semaines ou des mois.

Causes du problème :

Les données de l'organisation provenaient de plusieurs sources, ce qui constituait un défi pour y accéder rapidement.

Objectifs à atteindre :

L'objectif à atteindre pour cette banque était d'implanter un système qui lui permettait d'avoir accès plus rapidement à ses données.

Solution envisagée :

La banque a envisagé de recourir à un système d'intelligence d'affaires afin de régler ce problème.

Mise en œuvre de la solution :

La banque a choisi un système d'intelligence d'affaires qui lui permettait de surveiller, d'analyser et de mesurer les performances des ventes et du marketing. Les employés des différentes succursales de la banque pouvaient accéder par eux-mêmes aux données et décider de l'analyse qui leur importait. Les données pouvaient être jointes à un courriel ou téléchargées dans une application comme Excel.

Résultats atteints :

Cet outil a procuré un avantage considérable aux vendeurs qui travaillaient loin des succursales puisqu'ils pouvaient être au fait des produits les plus vendus dans une région précise. De plus, les différentes analyses possibles des données augmentaient les occasions d'affaires en permettant d'insister sur les produits les mieux adaptés aux besoins de la clientèle visée.