

L'intelligence d'affaires dans l'industrie des boissons

Référence : Dunn, B. "Pepsi bottler distills customer data with BI tools". *Computing Canada*, 29, 17, 2003.

Mots clés : veille; intelligence d'affaires; industrie des boissons.

Contexte :

Une entreprise d'embouteillage et de distribution de boissons diverses a eu recours à l'intelligence d'affaires dans le but d'améliorer ses ventes.

Problème identifié :

Dans cette entreprise, les rapports de ventes étaient encore présentés sous format papier, ce qui rendait l'analyse des tendances difficile à réaliser.

Objectifs à atteindre :

L'objectif à atteindre pour cette entreprise était de trouver un système qui lui permettrait d'avoir accès rapidement à certaines informations à partir desquelles elle pourrait effectuer différentes analyses dans le but d'avoir une meilleure vue d'ensemble de ses ventes.

Solution envisagée :

La solution envisagée par la compagnie a été d'implanter un logiciel d'intelligence d'affaires offrant plusieurs types d'analyses dans différents formats.

Mise en œuvre de la solution :

Cet outil d'intelligence d'affaires permettrait, entre autres choses, de répartir les ventes en différentes catégories afin que l'entreprise puisse prendre de meilleures décisions à propos des achats, du contrôle de la marchandise et des stratégies de marketing. Ce système permettrait aussi de cibler les produits qui se vendent le mieux, les articles vendus à perte, les articles les plus retournés, etc., ce qui permettrait à l'organisation de mieux gérer ses produits.

Résultats atteints :

La fonction principale du logiciel étant de présenter un aperçu réaliste des ventes, l'entreprise était persuadée que le logiciel d'intelligence d'affaires allait augmenter son efficacité opérationnelle, même si l'entreprise n'était pas en mesure d'évaluer les économies qu'elle réaliserait une fois le système pleinement opérationnel.