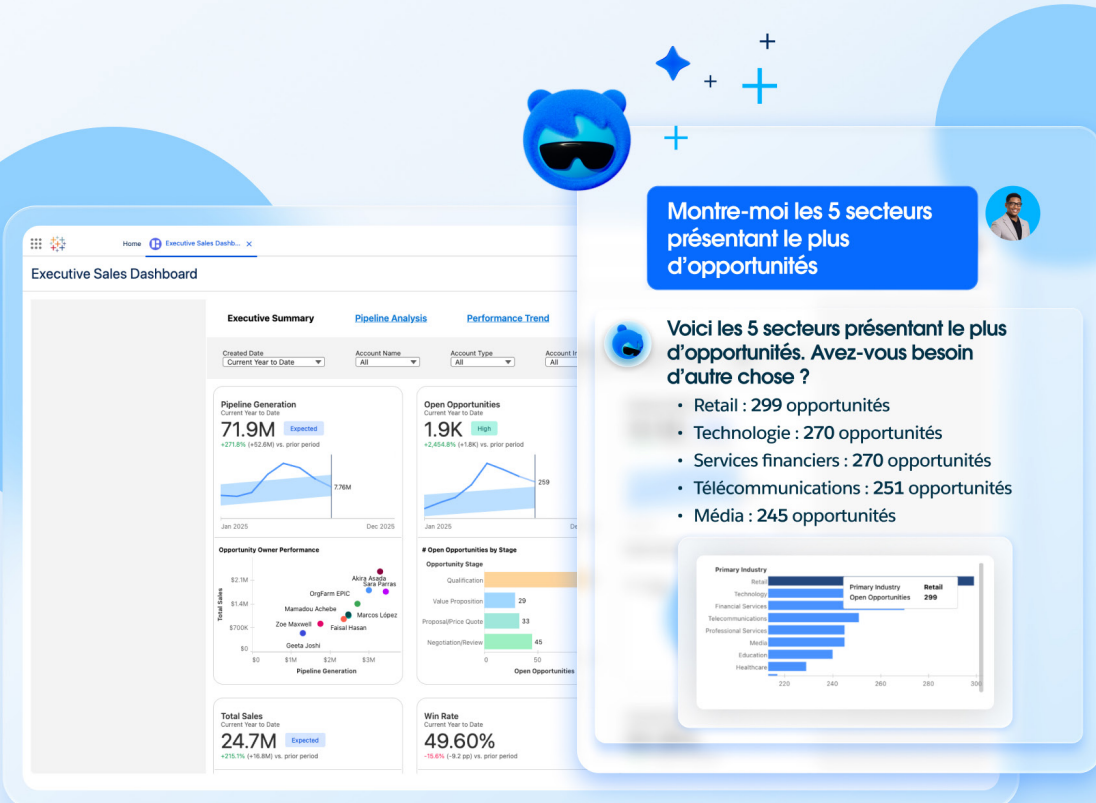


Résoudre le dilemme des données : comment les leaders révolutionnent la CRM grâce à l'analytique

4 façons de passer plus vite de l'info à l'action à l'ère des agents IA.



The image shows a Tableau Executive Sales Dashboard with an AI agent overlay. The dashboard includes sections for Executive Summary, Pipeline Analysis, and Performance Trend. The AI agent, a blue bear-like character with sunglasses, is positioned over the dashboard and a list of opportunities.

Montre-moi les 5 secteurs présentant le plus d'opportunités

Voici les 5 secteurs présentant le plus d'opportunités. Avez-vous besoin d'autre chose ?

- Retail : 299 opportunités
- Technologie : 270 opportunités
- Services financiers : 270 opportunités
- Télécommunications : 251 opportunités
- Média : 245 opportunités

Primary Industry Open Opportunities

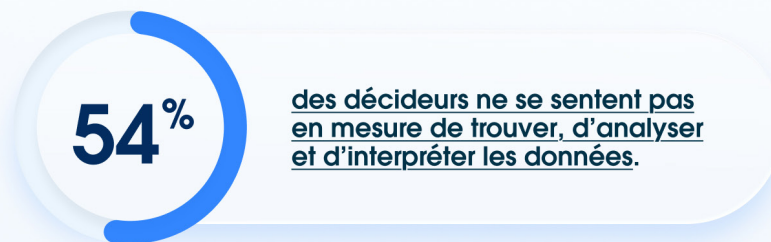
Primary Industry	Open Opportunities
Retail	299
Technologie	270
Services financiers	270
Télécommunications	251
Professionnel Services	245
Media	245
Education	245
Healthcare	245

Sommaire

Introduction : Le dilemme des données cloisonnées	03
Chapitre 1 : Unifiez vos données et placez-les dans votre contexte métier.....	05
Chapitre 2 : Déployez des outils analytiques prêts à l'emploi pour chaque équipe	08
Chapitre 3 : Intégrez des analyses autonomes au cœur de vos activités.....	11
Chapitre 4 : Personnalisez et développez une solution pour votre entreprise	14
Conclusion : Votre avantage concurrentiel : libérer les données grâce à des analyses ciblées et des mesures contextuelles intégrées à votre flux de travail.....	16

Le dilemme des données cloisonnées

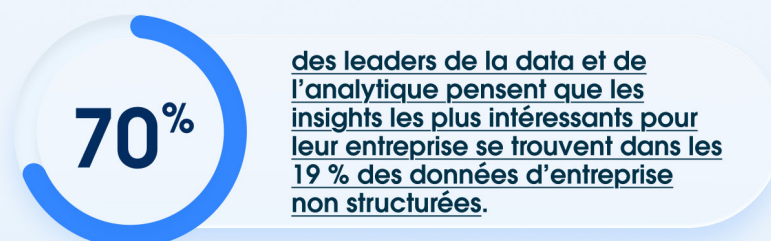
Bien qu'elles disposent aujourd'hui d'une quantité de données sans précédent, de nombreuses entreprises restent riches en données mais pauvres en analyses. Le problème ne réside pas dans les données elles-mêmes, mais plutôt dans leur accessibilité. Trop souvent, ces entreprises s'affrontent à des silos de données, où les informations manquent de fiabilité. Elles sont cloisonnées, difficiles d'accès, isolées des processus métier, ce qui empêche les équipes d'effectuer les analyses nécessaires à une prise de décision rapide et éclairée.



L'ère de l'IA agentique est arrivée et les leaders de tous les secteurs d'activité reconnaissent son potentiel en termes de croissance et d'optimisation. Cependant, pour beaucoup, cette innovation se heurte aux réalités opérationnelles. L'accélération de l'IA souligne les faiblesses et les lacunes des stratégies axées sur les données, obligeant ainsi les entreprises à moderniser leur infrastructure technologique, notamment dans le traitement des données. Sans cet investissement, elles ne peuvent en effet pas tirer pleinement parti des avantages de l'IA.

Le problème des silos de données n'est pas seulement technique : il s'agit d'un véritable frein stratégique en termes de performances commerciales. Faute de données accessibles en temps réel, les équipes dirigeantes sont contraintes de s'appuyer sur des rapports historiques et une planification réactive. En améliorant leur approche des données, elles peuvent prendre des décisions proactives et éclairées, favorisant ainsi la croissance de l'entreprise.

Ce dilemme des données entraîne souvent des systèmes déconnectés, des processus inefficaces et une quantité importante de travail manuel : il s'agit d'une situation intenable. Face à une concurrence accrue dans tous les secteurs et marchés, seuls ceux qui seront capables de prendre rapidement des décisions fiables et fondées sur les données pourront prospérer.



Les informations exploitables deviennent plus facilement accessibles grâce à l'IA



Les solutions analytiques performantes permettent de mobiliser les données à grande échelle, avec précision, fiabilité et visibilité, offrant ainsi aux entreprises une maîtrise totale de leurs données.

Les rapports, tableaux de bord et visualisations ne sont plus de simples options : ces outils sont essentiels car ils permettent aux équipes de surveiller les indicateurs clés de performance, d'interpréter les résultats et de prendre des mesures proactives. En effet, les entreprises capables d'analyser leur situation actuelle et son évolution probable peuvent gagner en efficacité et prendre des décisions qui contribuent réellement à leur développement.

Lorsque les bonnes données parviennent aux bonnes personnes au bon moment, les utilisateurs bénéficient d'insights personnalisés et exploitables directement dans leur flux de travail. Avec l'accélération de l'IA, et notamment de l'IA agentique, le rôle et la valeur de l'analytique évoluent. Les insights ne sont plus de simples informations statiques : ils deviennent dynamiques, contextuels et peuvent de plus en plus orienter, voire déclencher, des actions de façon autonome.

Qu'est-ce que l'analyse agentique ?

L'analyse agentique est une nouvelle catégorie de solution d'aide à la décision (BI). Elle utilise des agents d'IA pour analyser les données de manière systématique, dans le but de partager proactivement les informations obtenues et d'agir de façon autonome (avec une intervention humaine limitée). En accélérant chaque étape du flux de travail « données, information, action », cette technologie permet aux équipes de collaborer avec les agents d'IA afin de transformer leurs processus manuels et chronophages en analyses efficaces, automatisées et précises. L'analyse agentique va bien au-delà de la BI traditionnelle : elle aide les entreprises à prendre des décisions proactives et à automatiser des actions directement au sein de leur flux de travail.

1

Unifiez vos données et placez-les dans votre contexte métier



Unifiez vos données et placez-les dans votre contexte métier

87 % des cadres chargés des données et de l'analytique estiment que l'unification des données est indispensable pour répondre aux attentes des clients et optimiser le processus de prise de décisions interne. Pourtant, la plupart des entreprises font face à des systèmes cloisonnés, à des données disparates et à un accès limité aux insights en temps réel. Les analystes passent ainsi plus de temps à rassembler les données qu'à les interpréter.

La qualité de vos analyses et de votre IA dépend de la qualité des données qui les sous-tendent. Si vos données ne sont pas unifiées, leur exactitude est compromise, les interprétations varient d'une équipe à l'autre et la confiance s'érode. Des insights fiables (et les actions qui en découlent) reposent sur des données connectées, enrichies d'un contexte métier pertinent. C'est le fondement de l'analyse proactive, des flux de travail pilotés par l'IA et de l'automatisation. Il existe de nombreuses façons de créer une base de données connectée, mais les plateformes unifiées offrent la plus grande valeur ajoutée. Elles permettent en effet aux entreprises de passer facilement des données à l'analyse, puis à l'action, sans avoir à jongler entre différents outils.



des leaders de la data et de l'analytique pensent qu'il faut unifier les données pour répondre aux attentes des clients et améliorer le processus décisionnel en interne

Une couche de données unifiée décloisonne et harmonise les informations, quels que soit leur source ou leur format. Elle connecte toutes les sources disparates de votre organisation. Les données peuvent provenir de vos systèmes internes, de différentes applications Salesforce, d'applications externes, de systèmes tiers, ou encore de lacs et d'entrepôts de données existants.

La technologie de fédération de données sans copie va encore plus loin, car elle permet d'accéder aux données et de les interroger sans les copier ni les migrer physiquement, ce qui réduit les coûts et renforce la sécurité. Une fois les données connectées, harmonisées et sécurisées, vous pouvez les activer dans vos applications, vos flux de travail ou via des agents d'IA. Votre plateforme analytique, hier un outil passif, devient alors un partenaire intelligent qui intervient directement dans vos processus. Capable de converser et d'interagir avec vos données, il peut raisonner, vous répondre et agir en fonction du contexte. Chaque membre de vos équipes peut désormais dialoguer et interagir avec les données.

Tableau Next :

La première plateforme d'analyse agentique au monde

Tableau Next offre une expérience analytique flexible, API-first, qui intègre la plateforme analytique N°1 avec Agentforce 360, la première plateforme de travail numérique au monde. Reposant sur une architecture composable, une couche de données unifiée et une sémantique de confiance, il produit des analyses personnalisées, contextuelles et exploitables pour chaque utilisateur.

Placez vos données dans votre contexte métier

L'unification des données représente une avancée majeure vers la maturité des données, mais ne constitue qu'une partie de la solution. Pour que les données soient véritablement utiles, elles nécessitent une couche de logique métier et humaine, afin qu'elles parlent le langage de votre entreprise.

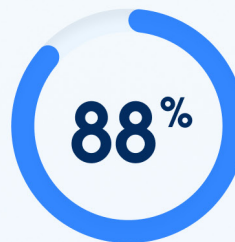
C'est justement l'intérêt des modèles sémantiques : véritable fil conducteur de votre logique métier, la couche sémantique intègre vos connaissances métier aux données afin d'offrir des insights cohérents et fiables à toutes vos équipes. Elle constitue un lien capital entre les données brutes et complexes et les informations exploitables. En enrichissant les données avec des définitions standardisées, vous créez une base fiable qui étaye la prise de décision et offre une expérience d'analyse agentique plus riche et plus pertinente.

De plus, les modèles sémantiques préconfigurés sont un avantage considérable : au lieu de passer des mois à définir manuellement vos champs et votre logique, ils vous permettent en effet d'exploiter instantanément vos données Salesforce. Ils organisent les données pour refléter le fonctionnement de votre entreprise, notamment avec des relations prédéfinies, des champs calculés, des indicateurs et des KPI optimisés pour des cas d'usage courants (ventes, service client, marketing, etc.). Vos données peuvent ainsi alimenter des expériences et des analyses basées sur l'IA dès le premier jour.

Pourquoi est-ce vital ? [93 % des chefs d'entreprise déclarent que les informations exploitables sont pertinentes uniquement si elles correspondent au contexte de l'entreprise, tandis que 88 % des cadres chargés des données et de l'analytique conviennent qu'une base de données solide est essentielle à la réussite de l'IA en entreprise.](#) Les modèles sémantiques sont la réponse à ces deux enjeux. Ils garantissent que les insights sont structurés, pertinents et cohérents.



des chefs d'entreprise déclarent que les informations exploitables sont pertinentes uniquement si elles correspondent au contexte de l'entreprise.



des leaders de la data et de l'analytique conviennent qu'une base de données solide est essentielle au bon fonctionnement d'une IA métier.

Modèle sémantique Customer 360 :

Conçu spécifiquement pour l'IA

Le modèle sémantique Customer 360 de Salesforce est un exemple de modèle sémantique conçu spécifiquement pour cet usage. Son socle unifié repose sur des définitions standardisées qui sont compatibles avec toutes les solutions cloud. Il représente ainsi une source de vérité cohérente pour l'ensemble de votre activité et fournit aux agents d'IA le contexte nécessaire pour générer des informations pertinentes et fiables. De plus, comme ces définitions peuvent être développées pour refléter vos processus métier uniques, vos équipes ont rapidement accès à des données pertinentes qui correspondent au fonctionnement réel de votre entreprise.

2

Déployez des outils analytiques prêts à l'emploi pour chaque équipe



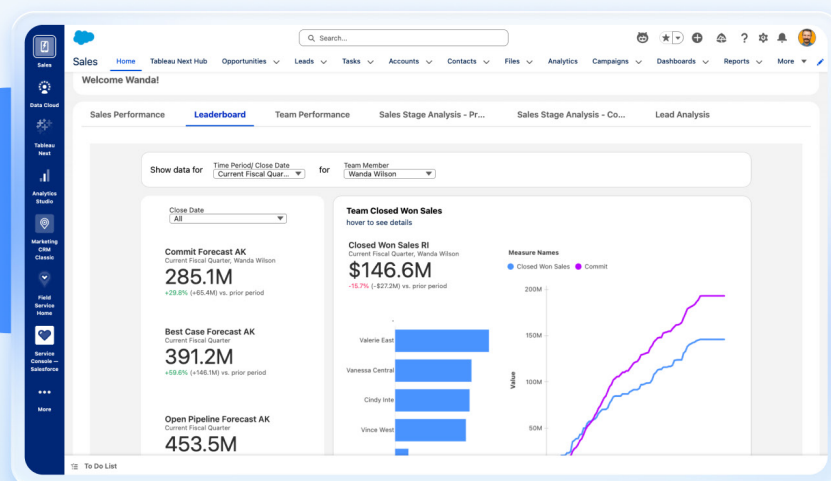
Déployez des outils analytiques prêts à l'emploi pour chaque équipe

Les entreprises envisagent souvent de développer leur propre solution analytique pour répondre à des besoins spécifiques, mais construire un outil à partir de zéro représente un défi de taille. Même si vous disposez de données propres, une solution analytique personnalisée exige beaucoup de temps et de ressources spécialisées. Les outils qui en résultent sont souvent lents à déployer et difficiles à faire évoluer.

Les solutions analytiques professionnelles et prêtes à l'emploi offrent une approche plus judicieuse. En tirant parti de modèles sémantiques préconfigurés, vous gardez des informations cohérentes et contextualisées, tout en assurant une mise en œuvre rapide pour un retour sur investissement immédiat. Cette approche fournit un point de départ fiable et structuré, conçu pour évoluer avec votre entreprise. Elle vous permet d'optimiser vos opérations dès aujourd'hui, tout en vous offrant la flexibilité nécessaire pour répondre à vos besoins futurs.

Cette approche clé en main vous permettra de surmonter les obstacles majeurs auxquels vos équipes font face, avec les avantages suivants :

- ☑ **Une prise en main rapide, grâce à une solution éprouvée et reconnue par le secteur.** Profitez d'indicateurs, de tableaux de bord, de visualisations et de modèles sémantiques préconfigurés et opérationnels dès le premier jour, pour un retour sur investissement accéléré.
- ☑ **Intégration de votre logique métier et des meilleures pratiques.** Notre solution comprend déjà des indicateurs clés de performance (KPI) standard, des flux de travail éprouvés, des relations prédéfinies et des métriques courantes, afin d'éviter les approximations et les conflits internes souvent rencontrés lorsque les équipes doivent partir de zéro.
- ☑ **Une base unique et unifiée.** Un modèle de données unifié garantit que chaque équipe calcule les métriques de la même manière. Cette approche favorise non seulement de la cohérence, mais renforce également la confiance.
- ☑ **Préparation à l'IA.** Les solutions analytiques prêtes à l'emploi sont déjà optimisées pour offrir des agents d'IA, des modèles prédictifs et des actions automatisées. Les équipes peuvent ainsi obtenir plus rapidement des informations exploitables grâce à l'IA, sans manipulation complexe des données.
- ☑ **Options de personnalisation en fonction de vos besoins.** Les solutions prêtes à l'emploi n'empêchent pas la personnalisation : elles l'accélèrent. Les équipes peuvent facilement développer les tableaux de bord ou ajouter des KPI personnalisés et des analyses spécialisées, en sachant qu'elles s'appuient pour ce faire sur une base fiable et unifiée.



Commercialisation intelligente, ventes efficaces, service exceptionnel

Une approche analytique clé en main permet aux équipes de ne pas perdre de temps à gérer les complexités de la création de tableaux de bord et d'indicateurs en partant de zéro. Elle leur offre également un accès immédiat à des insights pertinents pour leur rôle ou leur secteur d'activité. Vos équipes doivent accomplir des tâches variées, mais elles partagent toutes un point commun : une abondance de données disparates et des lacunes en compétences analytiques. En conséquence, elles n'ont pas accès aux informations en temps réel dont elles ont besoin pour être productives et proactives. Les équipes de vente perdent un temps précieux à analyser des tableaux de bord, tandis que le service client n'a pas une vision unifiée des clients et des opérations et que le service marketing peine à comprendre les performances d'un canal à l'autre. Sans données organisées et contextualisées, vos équipes sont obligées de se fier à des rapports obsolètes ou à leur intuition.

Les plateformes analytiques modernes répondent à ces défis grâce à des modèles sémantiques dédiés, des applications prêtes à l'emploi adaptées à différents rôles ou secteurs d'activité, et des recommandations fiables basées sur l'IA. Ces outils permettent aux équipes de recueillir les informations nécessaires pour identifier les tendances, détecter les risques et mettre en place des mesures proactives. La visibilité en temps réel, les actions guidées et l'intégration de l'analytique à l'échelle de tous les rôles leur permettent également d'identifier les tâches prioritaires, de saisir les bonnes opportunités et de collaborer de façon efficace, afin de garantir une prise de décision plus rapide et fondée sur les données.

Pleins feux sur les applications analytiques dédiées

Tableau Next propose une gamme d'applications analytiques dédiées, conçues spécifiquement pour aider les services des ventes, client et marketing à tirer profit de leurs données sans attendre. Les applications Tableau Next pour Salesforce s'appuient sur des modèles sémantiques optimisés qui définissent en amont une logique, des relations et des KPI pertinents.

	Valeur métier	Analytique préconçue
Équipe	<p>Ventes et recettes</p> <p>Augmentez votre CA et améliorez vos prévisions grâce à une visibilité complète sur vos pipelines, les performances et l'avancement des opportunités. Les responsables commerciaux peuvent accompagner leurs équipes, prioriser les opportunités à fort impact et optimiser le cycle vente-encassement (tarification, abonnements, livraison et facturation).</p> <p>Service en ligne et sur site</p> <p>Améliorez l'impression du client, le CSAT et la planification des capacités grâce à des données unifiées sur les performances du service. Cette vue unique sur les cas, les agents et l'IA accélère le travail des responsables. Elle donne aux équipes de terrain des insights opérationnels pour l'allocation des ressources.</p> <p>Marketing</p> <p>Attribuez le ROI marketing à partir d'une vision unifiée des performances cross-canal et des données d'attribution.</p> <p>Agents, Data, et Intégration</p> <p>Gagnez en visibilité sur l'adoption, la santé et l'utilisation des agents, à l'échelle de l'organisation. Les équipes suivent les produits tarifés à la consommation, anticipent l'utilisation des crédits et optimisent les performances des API ainsi que les temps de réponse pour soutenir des opérations intégrées.</p>	<p>Ventes : Classement, Tendances commerciales, Performances des équipes, Activités des équipes, Analyse de leads, Analyse des phases de vente</p> <p>Recettes : Tarification, Revenus d'abonnement, Commande, Facturation</p> <p>Services : Dossiers, Satisfaction par dossier, Analyse des agents de service, Assistant de service, Omnicanal, Connaissance, Performance des agents humains</p> <p>Service sur site : Analyse du service sur site, Accueil des opérations, Planification des capacités</p> <p>Attribution, performance des canaux, dépenses média, performance du contenu, performance marketing et campagnes</p> <p>Agent : Scores d'analyse agentique et de santé des agents</p> <p>Données : Aperçu de la consommation, Inspecteur de consommation</p> <p>Intégration : Performance des API et Délai de réponse des API</p>
Secteur	<p>Sciences de la vie</p> <p>Améliorez les pronostics des patients et limitez l'attrition en suivant les tendances d'engagement et les effets des traitements déclarés par les patients. Les équipes de soins identifient les besoins de soins complémentaires et prennent des décisions éclairées tout au long du parcours de santé.</p> <p>Services financiers</p> <p>Développez les portefeuilles clients grâce à une vue client unifiée. Les conseillers obtiennent des insights sur le risque d'attrition, les opportunités de croissance et les actions à mener, dans la banque de détail et la gestion de patrimoine, pour soutenir la priorisation et la prise de décision.</p> <p>Construction et automobile</p> <p>Pilotez vos résultats business en suivant les KPI clés dans les opérations industrielles et automobiles. Les dirigeants surveillent la santé de l'activité, les ventes et la performance tarifaire afin de faire émerger des insights pour des décisions plus rapides et plus sûres.</p>	<p>Engagement des patients, Payeur et Couverture</p> <p>Gestion de patrimoine : Risque d'attrition des clients, Probabilité d'ajout d'actifs</p> <p>Banque de détail : Clients, Activités, Tableau d'acquisition client, Tableau Mes recommandations, Gestion d'agence, et Tableaux d'analyse des registres par agence</p> <p>Construction : Insights et santé de comptes, Performances produits, Infos tarification et contrats de vente, Analyse des opportunités</p> <p>Automobile : Portefeuille de véhicules, Informations sur les garanties, Bons de travail actifs</p>

3

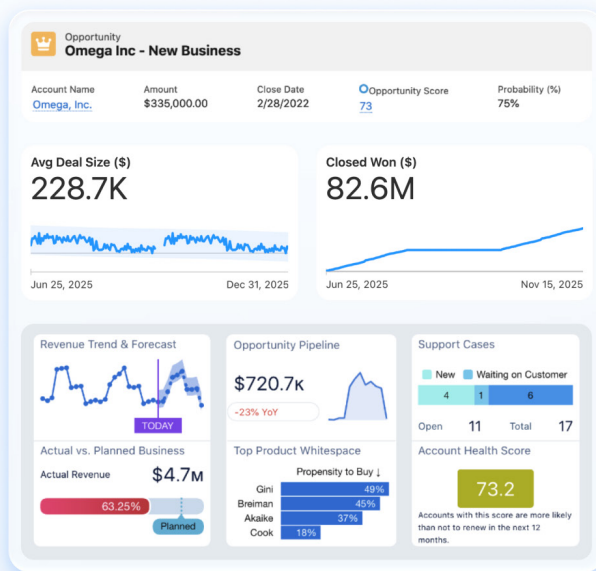
Intégrez des analyses autonomes au cœur de vos activités



Intégrez des analyses autonomes au cœur de vos activités

Même la meilleure solution analytique du marché est inutile si vos équipes et collaborateurs n'ont pas accès aux analyses. En effet, si les informations ne sont pas présentées d'une façon adaptée à vos méthodes de travail, des découvertes cruciales vous échapperont. À l'inverse, une solution analytique basée sur l'IA, capable d'intégrer une approche agentique aux flux de travail, transforme les données brutes en informations exploitables et les intègre au processus de prise de décision. Cette solution remplace la génération manuelle de rapports, les recherches de données chronophages et la planification réactive par des informations contextuelles adaptées à chaque rôle. Les entreprises disposent ainsi de données de meilleure qualité, pour des actions plus ciblées et des informations plus fiables et cohérentes.

Les équipes perdent un temps précieux à chercher les bonnes données. Grâce aux analyses intégrées, elles sont immédiatement à votre disposition. Imaginez pouvoir partager des indicateurs en temps réel, explorer des tableaux de bord, poser des questions aux agents et obtenir des réponses précises instantanément, le tout directement dans votre flux de travail. Les analyses intégrées permettent à tous les membres de votre organisation, des commerciaux aux cadres en passant par les dirigeants, d'accéder à des informations personnalisées et pertinentes qui boostent l'efficacité, facilitent la prise de décision et optimisent les performances, à une échelle individuelle ou collective.



Les analyses sont au cœur de vos activités



- Analytique embarquée**
Offrez à vos équipes un contexte graphique instantané enrichi grâce à des tableaux de bord interactifs prêts à l'emploi.
- Analytique conversationnelle**
Changez l'analytique en dialogue dynamique. Posez vos questions en langage naturel pour explorer et découvrir des informations cachées. Bénéficiez de réponses instantanées et contextualisées.
- Des insights à l'action**
Un impact plus rapide. Accélérez la prise de décision grâce aux notifications proactives de nos agents IA, au cœur de vos flux de travail.

Les informations exploitables étayent chaque conversation

L'intégration des analyses aux flux de travail existants des équipes révolutionne l'entreprise. En unifiant conversations et analyses, les utilisateurs peuvent consulter, accéder, manipuler et partager les KPI, les métriques et les tableaux de bord directement dans leur flux de travail (au bureau ou ailleurs), ce qui garantit une collaboration optimale. L'exploration d'informations plus détaillées et contextualisées facilite le suivi de l'engagement, stimule la collaboration entre les équipes et permet le passage rapide de l'analyse à l'action.

Les utilisateurs peuvent poser une question en langage naturel (par ex., « Analysez les ventes par catégorie de produits ») ; l'agent IA extrait alors les données via la couche sémantique, puis les formate et les présente instantanément sous forme d'informations exploitables.

Cette réponse agentique détaillée est conçue pour être fiable et inspirer une action immédiate. En vous permettant d'obtenir, de partager et d'exploiter les analyses directement dans votre outil de travail (Slack, Salesforce, Tableau Next ou toute autre application de votre choix), cette solution accélère la prise de décision.

L'analyse agentique au service d'une prise de décision accélérée

- ☑ **Traitement agentique** : cette technologie synthétise les informations, génère des calculs et produit des analyses en langage naturel, pour une exploitation maximale des données tout au long de votre flux de travail.
- ☑ **Action intégrée** : les tableaux de bord et les visualisations sont personnalisés pour chaque cas d'utilisation et intègrent les liens externes et les actions standard de Salesforce. Les utilisateurs peuvent ainsi prendre des mesures directement sur la base des informations obtenues.



A woman with curly hair, wearing a yellow shirt, is smiling while looking at a computer screen. The screen displays a notification card with a blue header and a white body. The notification text reads: "Ajoute une tâche « Vérification - alerte attrition » à mes opportunités, pour les comptes dont le taux d'attrition prévisionnel est supérieur à 70 %." Below this, it says: "Votre tâche, « Vérification - alerte attrition » a été ajoutée à vos opportunités. Dites-moi s'il vous faut autre chose." At the bottom of the notification is a small scatter plot titled "Taux d'attrition" with "Average Days to Turn" on the x-axis and "SOM" on the y-axis. The plot shows several data points labeled Model 1, Model F, Model G, Model D, Model A, and Model C, with Model 2 being an outlier at the bottom right.

4

Personnalisez et développez une solution pour votre entreprise



Personnalisez et développez une solution pour votre entreprise

Contrairement aux idées reçues, les solutions analytiques prêtes à l'emploi peuvent être personnalisées. Les plateformes modernes, ouvertes et basées sur des API sont en effet conçues pour être à la fois modulaires et extensibles. Les équipes peuvent ainsi réutiliser et personnaliser les modules analytiques afin que leurs outils restent adaptés à leur activité. L'assemblage d'analyses à partir de composants modulaires tels que les modèles de données, les indicateurs, les visualisations, les flux de travail et même les analyses basées sur l'IA permet un retour sur investissement plus rapide sans compromettre la flexibilité, l'agilité, la sécurité ni la gouvernance. Grâce à l'interopérabilité de ces composants, les équipes peuvent faire évoluer leurs solutions au fil du temps sans avoir à remanier les systèmes, à créer de nouveaux silos ou à perturber les flux de travail existants. Il est ainsi plus facile d'intégrer les informations directement dans les outils, les processus et les expériences que les équipes utilisent déjà.

Les plateformes analytiques interopérables aident les entreprises à exploiter au maximum leurs ressources analytiques existantes, qu'il s'agisse de tableaux de bord, de rapports ou de modèles de données. Par exemple, les entreprises peuvent créer des expériences interactives à partir de données fiables provenant d'autres outils, tels que CRM Analytics ou Tableau. Elles peuvent en effet réutiliser les modèles de données fiables dont elles disposent déjà, les connecter au sein d'un modèle sémantique unifié, ajouter des données supplémentaires, puis appliquer une analyse conversationnelle à cette base. En garantissant une parfaite interopérabilité, ces plateformes vous évitent non seulement de devoir repartir de zéro, mais elles prolongent également la durée de vie et optimisent la pertinence de vos solutions existantes.

Les avantages d'une plateforme analytique unifiée

- ✓ Tirez parti de vos investissements : exploitez vos données fiables existantes (issues de CRM Analytics ou de Tableau) pour créer des expériences agentiques et tirez pleinement parti de vos ressources grâce à l'interopérabilité des systèmes.
- ✓ Déployez l'innovation à grande échelle : déployez les analyses à tous les niveaux de l'entreprise, grâce à des ressources analytiques modulables et vérifiées, que vous pouvez réutiliser, développer et intégrer à des applications tierces.
- ✓ Préparez le futur de votre entreprise : tirez parti des innovations dans le domaine de l'IA grâce à des compétences analytiques préconfigurées pour Agentforce, tout en utilisant l'outil le mieux adapté à vos besoins grâce à une gamme complète et entièrement interopérable.

Votre avantage concurrentiel : libérer les données grâce à des analyses ciblées et des mesures contextuelles intégrées à votre flux de travail

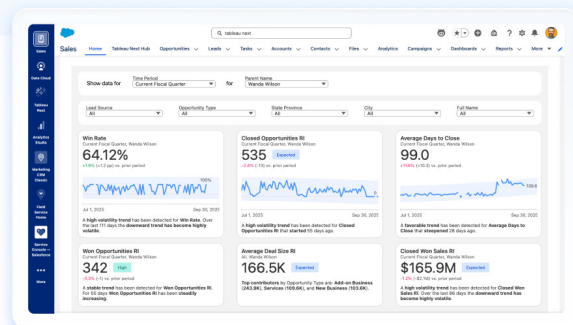
Dans un monde où la rapidité et l'information sont décisifs pour réussir, les entreprises qui peuvent transformer les données en actions de façon fiable et efficace sont certaines de prendre une longueur d'avance. Il ne s'agit pas seulement d'être plus rapide. Pour réussir sur le marché actuel, vous devez prendre des décisions intelligentes, cohérentes et fiables. Résoudre le dilemme des données est donc bien plus qu'une simple solution opérationnelle : c'est un impératif stratégique.

Les entreprises s'activent à décloisonner les informations et simplifier drastiquement les processus. Il s'agit d'unifier les données au sein d'un contexte métier prédéfini, déployer des outils prêts à l'emploi, intégrer les analyses directement dans le flux de travail des équipes et personnaliser les solutions au fil de l'évolution de leur activité. Plus important encore, elles donnent à leurs équipes et collaborateurs les informations nécessaires pour agir rapidement et en confiance. Une solution évolutive et adaptée à votre activité vous permet de créer une entreprise plus compétitive, plus cohérente et plus agile, où les décisions sont plus rapides, leur mise en œuvre plus intelligente et où les analyses offrent des résultats mesurables.

L'analytique dédiée Tableau Next intègre vos insights dans tout Salesforce

Découvrez comment l'analyse agentique vous amène naturellement des données à la prise de décision, et booste les résultats dans toute votre entreprise.

[Regarder le webinaire](#)





À propos de Tableau (Salesforce)

Tableau est bien plus qu'un simple outil de BI : il s'agit d'une plateforme d'IA qui transforme les données en actions. Grâce à sa gamme de fonctionnalités analytiques basées sur des agents et sur l'IA générative, Tableau aide tous les utilisateurs, quel que soit leur secteur d'activité, à obtenir les informations dont ils ont besoin, d'une façon à la fois simple et proactive.

Reposant sur une plateforme connectée et adaptable, Tableau vous offre la liberté de choisir votre architecture et de la faire évoluer au rythme de votre stratégie d'IA. Grâce à ses options de sécurité, de gouvernance et de conformité de niveau entreprise intégrées, vous gagnez en agilité tout en garantissant la fiabilité et la sécurité de vos données. Soutenu par le plus grand écosystème de partenaires du secteur et une communauté mondiale de passionnés, Tableau est là pour vous aider à exploiter pleinement le potentiel de vos données.

Pour en savoir plus, rendez-vous sur www.tableau.com/fr-fr.

