



mydataball

Catalyseur de business intelligence



SOLUTION VISUAL DATA ANALYTICS COLLABORATIVE
CHAÎNE DE VALEUR DE LA PRISE DE DÉCISION

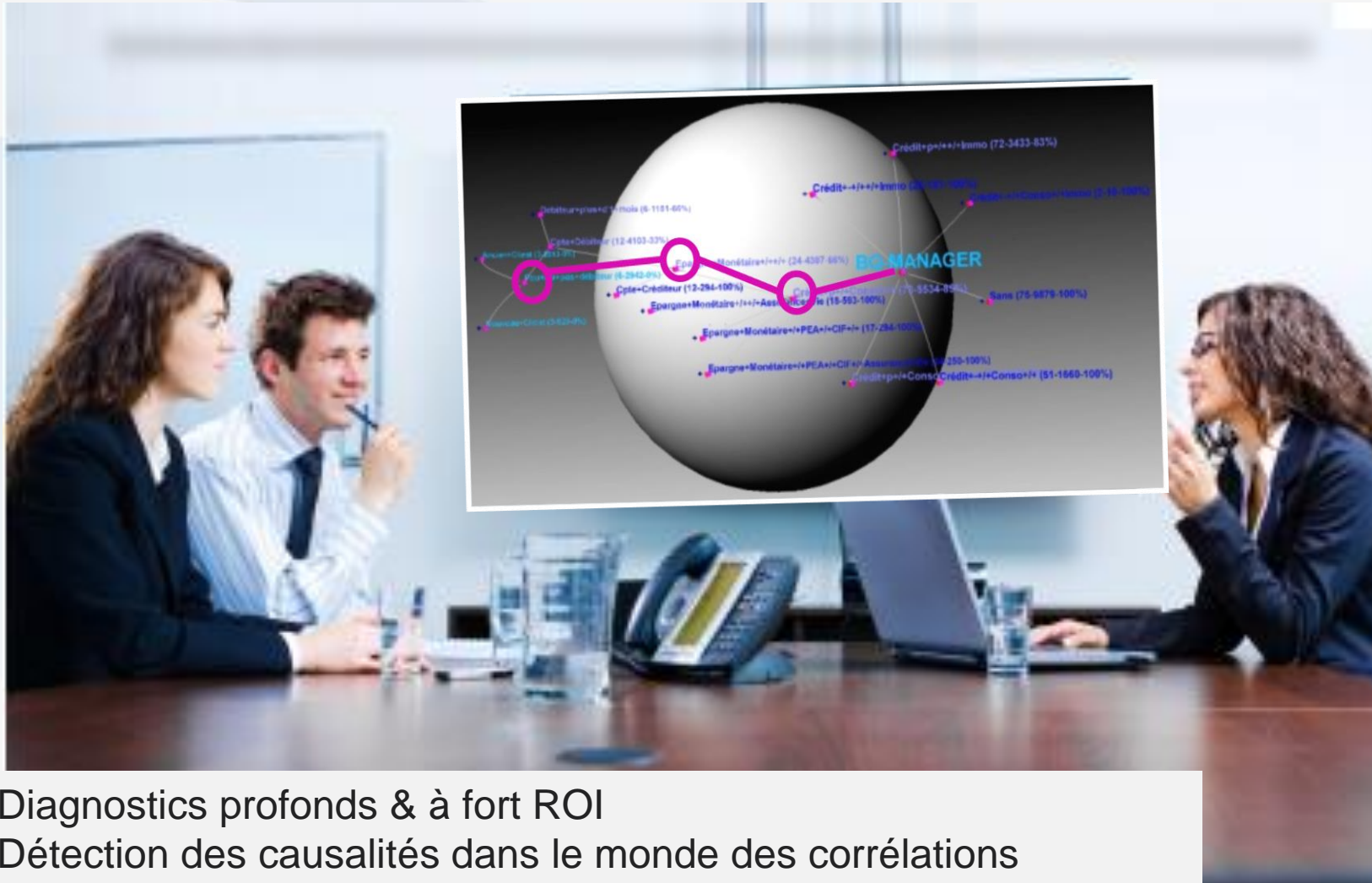
- Pour accéder rapidement au patrimoine numérique métier étendu
- Pour accélérer la capacité d'analyse
- Pour synthétiser la détection des diagnostics métiers
- Pour répondre aux enjeux de la communication des chiffres
- Pour capitaliser sur les connaissances métiers des collaborateurs

MyDataBall plate forme data analytics



STÉPHANE CHAUVIN CEO

MyDataBall plate forme data analytic



- ⇒ Diagnostics profonds & à fort ROI
- ⇒ Détection des causalités dans le monde des corrélations
- ⇒ Accélération de la capacité d'analyse collaborative des métiers
- ⇒ Data Driven / Design Thinking

Notre positionnement

Knowledge Discovery & Knowledge Management

- ❑ data management capitaliser sur un grand ensemble de données numériques
 - ❑ IA Cartographier par le « fast deeplearning reducing map »
 - ❑ data visualisation comprendre, diagnostiquer, partager prédire, prescrire et lever les incertitudes d'activité
- MyDataBall fait la synthèse des questions / réponses que l'on se pose sur les métiers (Risk Management).

Services à disposition

Visualisation sphérique
des arborescences sur
données structurées et
non structurées



*MDB Optimise les
solutions du marché*



**Robots
Crawling**

**Moteur
d'indexation**

**Moteur de
modélisation**

**Données
Internet**

**Données
Documentaires**

**Données
d'Activités**



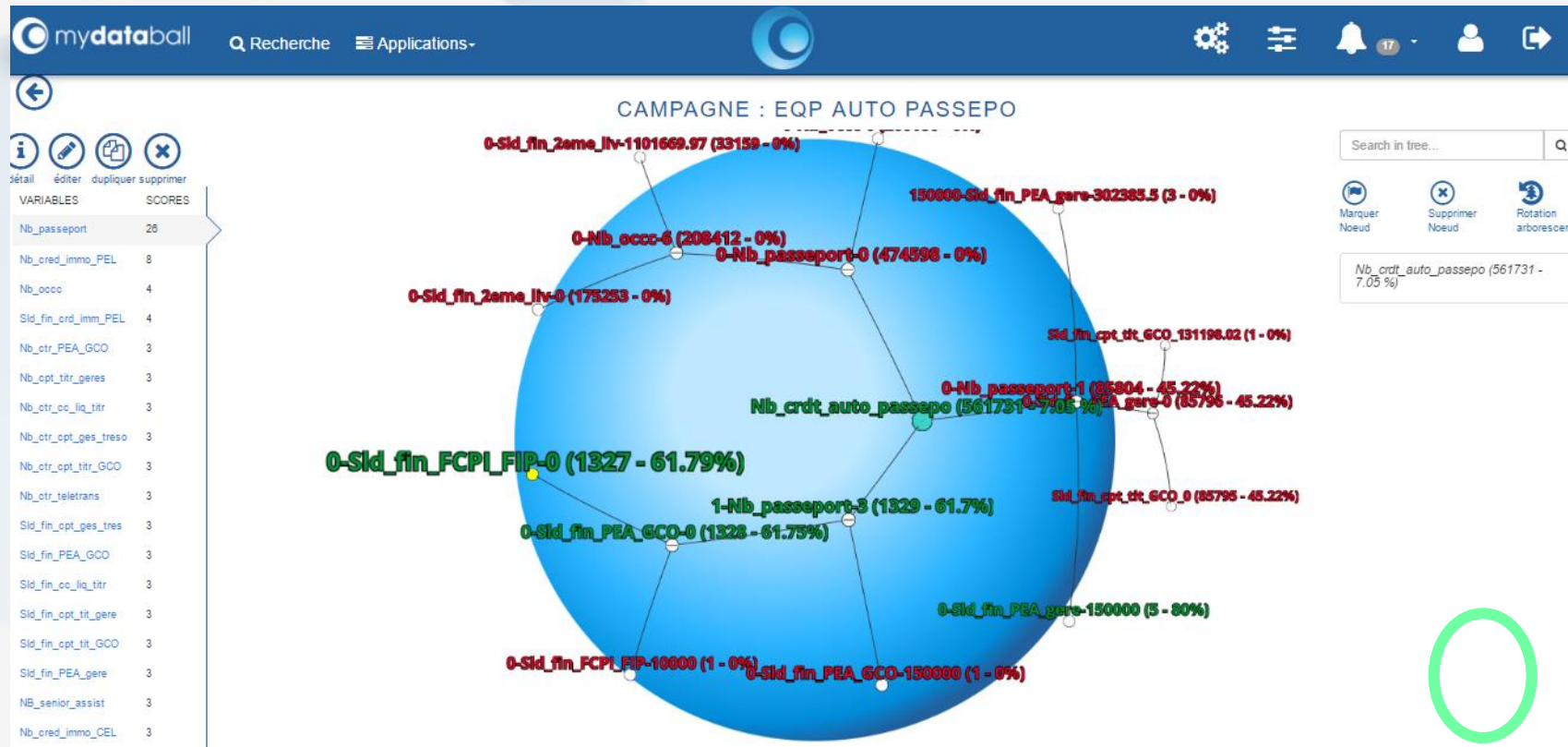
Cas d'utilisation

MyDataBall projets

- Réseau de distribution** : où sont les lieux d'implantation les plus favorables ?
- Marketing** : quel est le profil de mes clients fidèles ? Comment affiner la segmentation de la clientèle ?
- Commercial** : quelles sont les consignes opérationnelles à prodiguer à mes équipes ?
- Commercial** : quel est l'état de mes réseaux de vente ?
- Communication** : quelles informations communiquer à mes partenaires ?
- Risk Management** : pilotage de la conformité à Bâle 3 et Solvency 2.
- Finance** : quels sont les profils des produits à risque à court, moyen et long terme ?
- Risque Crédit** : quelle est la qualité de mon portefeuille client et quels sont les éléments explicatifs de mon risque ?
- Fraude** : détection des mouvements comptables atypiques à forte probabilité de malversation.
- Comptabilité** : quelles sont les typologies de fraude et de blanchiment d'argent ?
- SAV** : quels sont mes leviers pour limiter son coût et son recouvrement ?
- Lean management** : quels sont les éléments qui font chuter ma productivité ?
- Communication institutionnelle** : quels sont les messages prioritaires ?
- R&D** : quelle est la résistance de mes matériaux dans des contextes changeants ?
- Pharma** : quelles sont les tendances dans les critères d'exclusions ?
- RH** : où dérivent les charges ? Quel est l'état de satisfaction de mes salariés ? Réduction de l'absentéisme.
- IoT** : alertes sur prévision de dysfonctionnement, optimisation de l'efficacité et des rendements.
- RSE** : diagnostics et perspectives des stratégies

ROI Campagne Marketing + 2pts

Segment à fort ROI

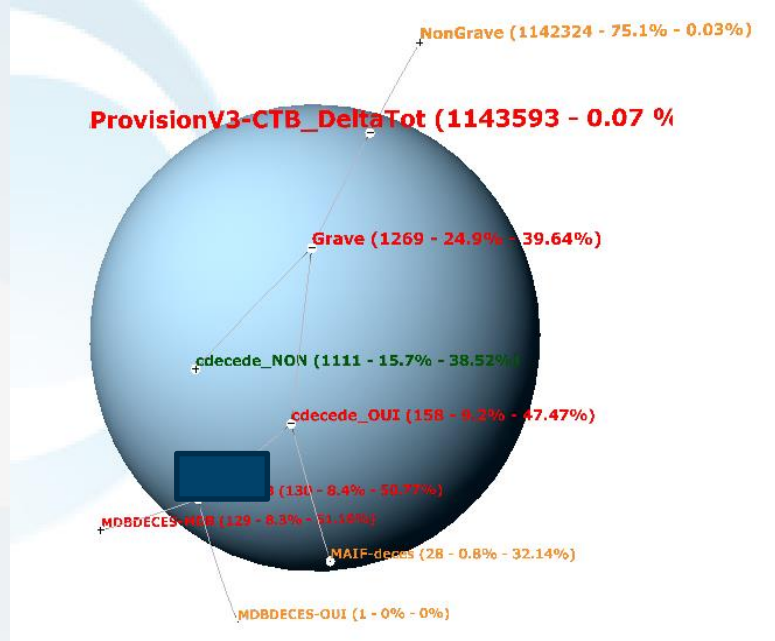


Liste des cibles	Souscripteurs tous produits
Total	19 %
<u>Actifs avec potentiel crédit conso</u>	20 %
<u>Séniors avec potentiel crédit conso</u>	15 %
<u>Presta ext: Actif potentiel crédit conso</u>	22 %
<u>Presta ext sénior potentiel crédit conso</u>	17 %

Finance / DAF : provisionnement optimisé

Analyse des provisionnements sinistres

- Objectif : détecter et partager les hypothèses sur provisionnement sur sinistres
- Projet réalisé avec SAS sur 2 ans par 3 départements faisant intervenir 20 personnes, aucun résultats
- Projet MyDataBall : 2 mois de réalisation, résultats partagés entre tout le monde, détection collective et validation des hypothèses



▼ 2013

CTB_Ratio_2013	ctb_2013_Rechargement
depense_2013	ctb_2013
TxDep_2013	Dep_dif_2013
CTB_dif_2013	ctb_2013_Degagement
IPP01_10_2013	IPP01_10_dif_2013
IPP11_20_2013	IPP11_20_dif_2013
IPP21_30_2013	IPP21_30_dif_2013
IPP31_40_2013	IPP31_40_dif_2013
IPP41_50_2013	IPP41_50_dif_2013
IPP51_60_2013	IPP51_60_dif_2013
IPP61_70_2013	IPP61_70_dif_2013
IPP71_80_2013	IPP71_80_dif_2013
IPP81_90_2013	IPP81_90_dif_2013
IPP91_100_2013	IPP91_100_dif_2013
IPP_Global_2013	IPP_Global_dif_2013
Trauma_2013	Trauma_dif_2013
amp_2013	amp_dif_2013
cdecede_2013	cdecede_dif_2013
cnbvic_2013	cnbvic_dif_2013
handicap_2013	handicap_dif_2013
para_2013	para_dif_2013
poly_2013	poly_dif_2013
polytc_2013	polytc_dif_2013
tetra_2013	tetra_dif_2013
ctb_2013_chargement	

Nos Clients

MyDataBall plate forme collaboratif analytic



Ce que disent nos clients

- "Un outil qui facilite l'exploitation des données sans multiplier les nuages de points"
- "Un outil qui accélère la mise en place de nos annexes de reporting et le partage de nos études"
- "Un outil qui nous guide vers les meilleurs axes explicatifs"
- "Gain de temps dans l'analyse, le partage et la compréhension de notre activité, valorisation du patrimoine numérique pour améliorer le pilotage des décisions"
- "J'ai pu enfin échanger avec les directeurs des agences et obtenir les vrais leviers de performance et la validation des bonnes pratiques"
- "Avec MyDataBall, on va pointer directement sur les points à creuser, plutôt que d'explorer point par point en attendant de tomber sur quelque chose qui pourrait faire mouche.»

STÉPHANE CHAUVIN CEO





mydataball

Contact



Turn data into knowledge, knowledge into
insights and insights into business outcomes