



# Guide de l'utilisateur de Performance Manager

#### Brevets

Business Objects est propriétaire des brevets américains suivants, qui peuvent porter sur des produits proposés et vendus par Business Objects : 5,555,403, 6,247,008 B1, 6,578,027 B2, 6,490,593 et 6,289,352.

#### Marques

Business Objects, le logo Business Objects, Crystal Reports et Crystal Enterprise sont des marques ou des marques déposées de Business Objects SA ou de ses filiales aux Etats-Unis ou dans d'autres pays. Tous les autres noms mentionnés peuvent être des marques de leurs propriétaires respectifs.

#### Copyright

Copyright © 2005 Business Objects. Tous droits réservés.

#### Collaborateurs tiers

Les produits Business Objects de cette version peuvent contenir des redistributions de logiciels faisant l'objet d'une licence de collaborateurs tiers. Certains de ces composants peuvent également faire l'objet d'autres types de licence. Une liste non exhaustive des collaborateurs tiers mentionnés, ainsi que les mentions obligatoires, sont consultables à l'adresse suivante :

<http://www.businessobjects.com/thirdparty>

# Table des matières

|                   |                                                       |           |
|-------------------|-------------------------------------------------------|-----------|
| <b>Chapitre 1</b> | <b>Introduction au guide Performance Manager</b>      | <b>13</b> |
|                   | A propos de ce guide . . . . .                        | 14        |
|                   | A propos de Performance Manager . . . . .             | 14        |
| <b>Chapitre 2</b> | <b>Pilotage des objectifs</b>                         | <b>17</b> |
|                   | Visualisation des objectifs disponibles . . . . .     | 18        |
|                   | Volet gauche . . . . .                                | 19        |
|                   | Volet droit . . . . .                                 | 19        |
|                   | Ajouter à Mes tableaux de bord . . . . .              | 20        |
|                   | Modifier . . . . .                                    | 20        |
|                   | Courrier électronique . . . . .                       | 21        |
|                   | Enregistrer ou Enregistrer sous . . . . .             | 21        |
|                   | Actualiser . . . . .                                  | 21        |
|                   | Fermeture de la page Pilotage des objectifs . . . . . | 21        |
|                   | Ajout d'un nouvel objectif . . . . .                  | 22        |
|                   | Assistant de création d'objectifs . . . . .           | 22        |
|                   | Nom et métrique . . . . .                             | 22        |
|                   | Remplissage de données et tolérance . . . . .         | 23        |
|                   | Définition du remplissage des données . . . . .       | 23        |
|                   | Remplissage automatique . . . . .                     | 24        |
|                   | Requête d'univers . . . . .                           | 25        |
|                   | Définition de la tolérance . . . . .                  | 26        |
|                   | Complet . . . . .                                     | 27        |
|                   | Suppression d'un objectif existant . . . . .          | 28        |
|                   | Modification d'un objectif existant . . . . .         | 28        |
|                   | Copie d'un objectif existant . . . . .                | 28        |
|                   | Actualisation d'un objectif . . . . .                 | 28        |
|                   | Purge d'un objectif . . . . .                         | 29        |
|                   | Publication d'un objectif . . . . .                   | 29        |

## Table des matières

|                   |                                        |           |
|-------------------|----------------------------------------|-----------|
| <b>Chapitre 3</b> | <b>Mes objectifs</b>                   | <b>31</b> |
|                   | Liste des objectifs                    | 33        |
|                   | Tri de la liste des objectifs          | 33        |
|                   | Contenu d'un objectif                  | 33        |
|                   | Onglet Perspective                     | 33        |
|                   | Actions recommandées                   | 34        |
|                   | Onglet Collaborer                      | 34        |
|                   | Notes                                  | 34        |
|                   | Lire                                   | 34        |
|                   | Ajouter                                | 35        |
| <br>              |                                        |           |
| <b>Chapitre 4</b> | <b>Strategy Builder</b>                | <b>37</b> |
|                   | Accueil                                | 39        |
|                   | Mes stratégies                         | 39        |
|                   | Détails                                | 39        |
|                   | Éléments affectés                      | 41        |
|                   | Éléments créés                         | 41        |
|                   | Organisation de la liste des objectifs | 41        |
|                   | Détails de l'objectif                  | 42        |
|                   | Démarrage                              | 43        |
|                   | Nouvelle stratégie                     | 43        |
|                   | Stratégie                              | 44        |
|                   | Panneau des objectifs                  | 44        |
|                   | Contenu                                | 44        |
|                   | Rôles                                  | 47        |
|                   | Sécurité                               | 47        |
|                   | Ajout                                  | 48        |
|                   | Modification                           | 48        |
|                   | Suppression                            | 48        |
|                   | Variables                              | 49        |
|                   | Création                               | 49        |
|                   | Modification                           | 49        |
|                   | Suppression                            | 50        |

## Table des matières

|                                                                        |           |
|------------------------------------------------------------------------|-----------|
| Catalogue                                                              | 50        |
| Liste des objectifs du catalogue                                       | 50        |
| Organisation                                                           | 51        |
| Panneau du rôle                                                        | 51        |
| Général                                                                | 51        |
| <b>Chapitre 5   Analyses Performance Manager</b>                       | <b>53</b> |
| Analyse d'objectif                                                     | 55        |
| Tendance réelle sur zones VJR                                          | 55        |
| Colonnes de l'écart sur zones VJR                                      | 55        |
| Courbe cumulée sur colonnes de l'écart                                 | 55        |
| Souscriptions à objectif                                               | 55        |
| Carte de stratégie                                                     | 56        |
| Conseils                                                               | 57        |
| Zoom                                                                   | 57        |
| Panoramique                                                            | 57        |
| <b>Chapitre 6   Assistant de création de rôles</b>                     | <b>59</b> |
| <b>Chapitre 7   Assistant de publication d'objectif et de métrique</b> | <b>63</b> |
| Stratégie                                                              | 65        |
| Qui                                                                    | 65        |
| Quoi                                                                   | 66        |
| Quand                                                                  | 67        |
| Actions                                                                | 67        |
| Résumé                                                                 | 69        |
| <b>Annexe A   Termes et concepts</b>                                   | <b>71</b> |
| Alerte                                                                 | 72        |
| Analyses                                                               | 72        |
| Aplatissement de population                                            | 72        |
| Argument IDObjectif                                                    | 72        |
| Syntaxe                                                                | 72        |
| Argument nbPériode                                                     | 73        |

## Table des matières

|                                                                                  |    |
|----------------------------------------------------------------------------------|----|
| Argument TrancheNum NomTranche .....                                             | 73 |
| Syntaxe .....                                                                    | 73 |
| Barre X et écart type .....                                                      | 73 |
| Barre X et étendue .....                                                         | 73 |
| Basé sur calendrier .....                                                        | 73 |
| Carte de contrôle d'attributs .....                                              | 74 |
| Carte de contrôle de Shewhart .....                                              | 75 |
| Pourquoi les cartes de Shewhart s'avèrent-elles parfois<br>insuffisantes ? ..... | 75 |
| Carte de contrôle de variable .....                                              | 75 |
| Carte des défauts (C) .....                                                      | 76 |
| Carte des défauts par unité (U) .....                                            | 76 |
| Carte du nombre de rejetés (NP) .....                                            | 76 |
| Carte du pourcentage de rejetés (P) .....                                        | 77 |
| Cartes de contrôle .....                                                         | 77 |
| Cartes de contrôle standardisées .....                                           | 77 |
| Catégorisation .....                                                             | 78 |
| Catégorisation basée sur un objectif .....                                       | 78 |
| Cible .....                                                                      | 78 |
| Contrôle non statistique .....                                                   | 79 |
| Contrôle statistique .....                                                       | 79 |
| Courbe de Gompertz .....                                                         | 79 |
| Courbe logistique .....                                                          | 80 |
| CUSUM .....                                                                      | 80 |
| Définition de rôle .....                                                         | 80 |
| Départ .....                                                                     | 81 |
| Différence .....                                                                 | 81 |
| Différence annuelle .....                                                        | 81 |
| Différence de différence .....                                                   | 81 |
| Différence Pt adjacent .....                                                     | 81 |
| Différenciation .....                                                            | 82 |
| Dimension .....                                                                  | 82 |
| Dispersion .....                                                                 | 83 |

## Table des matières

|                                            |    |
|--------------------------------------------|----|
| Distance depuis ligne centrale .....       | 83 |
| Distribution des données .....             | 83 |
| Données d'attribut .....                   | 84 |
| Données de variable .....                  | 84 |
| Données individuelles .....                | 84 |
| Données réelles .....                      | 85 |
| Ecart type de la population .....          | 85 |
| Ecart type échantillon .....               | 85 |
| Echantillon asymétrique .....              | 86 |
| Echantillon d'aplatissement .....          | 86 |
| Echantillonnage .....                      | 87 |
| Echantillons ignorés .....                 | 87 |
| Entrants .....                             | 87 |
| EWMA .....                                 | 88 |
| EWMAo .....                                | 88 |
| Facteur de pondération .....               | 88 |
| Facteur d'influence .....                  | 89 |
| Filtre .....                               | 89 |
| Fonction DateTolérance() .....             | 89 |
| Syntaxe .....                              | 89 |
| Fonction DateToléranceTranche() .....      | 90 |
| Syntaxe .....                              | 90 |
| Fonction DateValeurObjectifTranche() ..... | 90 |
| Syntaxe .....                              | 90 |
| Fonction PerformanceObjectif() .....       | 90 |
| Syntaxe .....                              | 91 |
| Fonction StatutVJR() .....                 | 91 |
| Fonction Tolérance() .....                 | 91 |
| Syntaxe .....                              | 91 |
| Fonction ToléranceTranche() .....          | 92 |
| Syntaxe .....                              | 92 |
| Fonction ValeurObjectifTranche() .....     | 92 |
| Syntaxe .....                              | 92 |

## Table des matières

|                                                 |     |
|-------------------------------------------------|-----|
| Echantillon                                     | 92  |
| Granularité                                     | 92  |
| Horodatage                                      | 92  |
| Hyperdispersion                                 | 93  |
| Hypothèse de normalité                          | 93  |
| Individus et étendue mobile                     | 93  |
| Intervalle de décision                          | 93  |
| Intervalle de la ligne de base de l'échantillon | 94  |
| LDAP                                            | 94  |
| Limites de spécification                        | 94  |
| Lissage exponentiel simple                      | 94  |
| Logique                                         | 95  |
| MAE                                             | 95  |
| MAPE                                            | 95  |
| Marge                                           | 96  |
| Maximum                                         | 96  |
| ME                                              | 96  |
| Médiane                                         | 96  |
| Médiane et étendue                              | 97  |
| Membre intermittent                             | 97  |
| Membre permanent                                | 97  |
| Méthode optimiste                               | 97  |
| Méthode pessimiste                              | 98  |
| Métriques                                       | 98  |
| Métriques par tranches                          | 99  |
| Migration                                       | 99  |
| Minimum                                         | 99  |
| MM 2x12                                         | 99  |
| MM 2x24                                         | 99  |
| MM 2x36                                         | 100 |
| MM 3x3                                          | 100 |
| MM 3x9                                          | 100 |
| MM 5x5                                          | 100 |

## Table des matières

|                                              |     |
|----------------------------------------------|-----|
| MM de Spencer 15 Pt                          | 101 |
| MM de Spencer 21 Pt                          | 101 |
| MM Henderson 13 Pt                           | 101 |
| MM Henderson 23 Pt                           | 102 |
| MM Henderson 9 Pt                            | 102 |
| MM sur mêmes mois                            | 102 |
| Modèle                                       | 102 |
| Moteur de règles                             | 103 |
| Moyenne                                      | 103 |
| Moyenne arithmétique                         | 103 |
| Moyenne Distinct                             | 103 |
| Moyenne géométrique                          | 103 |
| Moyenne harmonique                           | 104 |
| Moyenne mobile                               | 104 |
| Moyenne mobile et étendue mobile             | 105 |
| Moyenne mobile centrée                       | 105 |
| Moyenne mobile centrée pondérée linéairement | 105 |
| Moyenne mobile pondérée exponentiellement    | 106 |
| Moyenne mobile pondérée linéairement         | 107 |
| Moyenne par individu                         | 107 |
| Nombre Distinct                              | 107 |
| Nombre Nul                                   | 107 |
| Nombre total                                 | 108 |
| Objectif                                     | 108 |
| Objectif à quatre bandes                     | 109 |
| Objectif bipolaire                           | 109 |
| Origine à la date                            | 110 |
| Période continue                             | 110 |
| Période entière                              | 110 |
| Plage                                        | 111 |
| Points situés près de la ligne centrale      | 111 |
| Population                                   | 111 |
| Population asymétrique                       | 112 |

## Table des matières

|                                              |     |
|----------------------------------------------|-----|
| Pourcentage de réalisation                   | 112 |
| Interprétation du pourcentage de réalisation | 113 |
| Présents                                     | 113 |
| Process Analysis                             | 113 |
| Règle des limites de contrôle                | 113 |
| Règles d'alarme                              | 114 |
| Règles de tendance                           | 114 |
| Règles de zone                               | 115 |
| Règles Western Electric                      | 115 |
| Remplissage automatique                      | 116 |
| Répartition                                  | 116 |
| Rétention                                    | 116 |
| RMSE                                         | 117 |
| Rôle abstrait                                | 117 |
| Rôle d'organisation                          | 117 |
| Rôle Tout le monde                           | 117 |
| Segmentation                                 | 118 |
| Somme                                        | 118 |
| Somme Distinct                               | 118 |
| Somme cumulée                                | 118 |
| Sortants                                     | 118 |
| Statut d'objectif                            | 118 |
| Systématique                                 | 119 |
| Taille de l'intervalle                       | 119 |
| Taux de rotation                             | 119 |
| Temporel                                     | 119 |
| Tendance ascendante                          | 120 |
| Tendance de l'objectif                       | 120 |
| Tolérance                                    | 120 |
| Type de données continu                      | 121 |
| Variable                                     | 121 |
| Variable nominale                            | 121 |
| Variable ordinale                            | 122 |

## Table des matières

|                                                                                           |            |
|-------------------------------------------------------------------------------------------|------------|
| Variables dérivées . . . . .                                                              | 122        |
| Variance de la population . . . . .                                                       | 122        |
| Variance d'échantillonnage . . . . .                                                      | 122        |
| Variation systématique . . . . .                                                          | 123        |
| Zones ABC . . . . .                                                                       | 123        |
| <b>Annexe B   Ressources Business Objects</b>                                             | <b>125</b> |
| Documentation et services d'information . . . . .                                         | 126        |
| Documentation . . . . .                                                                   | 126        |
| Contenu de la documentation . . . . .                                                     | 126        |
| Emplacement de la documentation . . . . .                                                 | 126        |
| Documentation accessible depuis un produit . . . . .                                      | 126        |
| Documentation accessible depuis le Web . . . . .                                          | 126        |
| Documentation accessible depuis le CD d'un produit . . . . .                              | 127        |
| Envoyez-nous vos commentaires . . . . .                                                   | 127        |
| Support technique, conseil et formation . . . . .                                         | 127        |
| Types de support technique proposés . . . . .                                             | 127        |
| Support technique en ligne . . . . .                                                      | 128        |
| Identification de la meilleure solution de déploiement pour<br>votre entreprise . . . . . | 128        |
| Types de formation proposés . . . . .                                                     | 128        |
| Adresses utiles . . . . .                                                                 | 129        |
| <b>Index</b>                                                                              | <b>131</b> |

## Table des matières



# Introduction au guide Performance Manager



# 1

## chapitre

---

## A propos de ce guide

Ce guide présente Performance Manager, le système de mesure qui permet de suivre la réalisation des objectifs et d'améliorer la planification stratégique.

Performance Manager permet :

- de définir des objectifs
- de savoir quand les objectifs ne sont pas atteints
- d'utiliser le retour d'informations pour améliorer la planification

**Rubriques apparentées :**

[Objectif](#)

## A propos de Performance Manager

Performance Manager aide votre organisation à communiquer sa stratégie, à gérer les performances et à fournir aux utilisateurs les informations clés dont ils ont besoin pour prendre des décisions.

Performance Manager permet de créer un objectif basé sur des métriques. Vous pouvez créer et réutiliser des workflows de décision et d'analyse pour faciliter l'analyse et la résolution de problèmes courants.

**Remarque :** Avant d'utiliser Performance Manager, vérifiez que les métriques ont été créées dans Dashboard Manager.

Performance Manager comporte les onglets suivants :

- [Pilotage des objectifs](#)  
Cliquez sur l'onglet Pilotage des objectifs pour ajouter de nouveaux objectifs ou visualiser, supprimer, modifier, copier ou publier un objectif existant.
- [Mes objectifs](#)  
L'onglet Mes objectifs affiche des scorecards qui offrent un moyen intuitif et visuel de suivre rapidement les réalisations par rapport à vos cibles de performances clés avec des feux rouges, des flèches de tendance et des valeurs de métrique clés.
- [Strategy Builder](#)  
Strategy Builder permet d'affecter de nouvelles actions et de nouveaux propriétaires. Les propriétaires peuvent être des individus ou des groupes de personnes, et chaque propriétaire a la possibilité de choisir tous les paramètres liés à l'objectif et aux groupes associés.

- [Analyses Performance Manager](#)

Cliquez sur l'onglet Analyses de Performance Manager pour afficher des exemples des analyses Performance Manager que vous créez.

**Rubriques apparentées :**

[Objectif](#)

[Métriques](#)

# 1 | Introduction au guide Performance Manager

## *A propos de Performance Manager*



# Pilotage des objectifs



# 2

## chapitre

---

Un objectif permet de mesurer des performances en fonction d'une métrique spécifique. Les métriques mesurent des valeurs réelles et les objectifs représentent des cibles idéales pour leurs métriques associées. Un objectif est défini par une valeur cible spécifique et, éventuellement, une plage de tolérance pour la valeur cible.

Un objectif hérite des informations clés de sa métrique :

- Le statut de l'objectif est basé sur les performances de la métrique associée.
- L'objectif partage le calendrier de la métrique. Par exemple, un objectif basé sur une métrique mensuelle suit des intervalles mensuels tandis qu'un objectif basé sur une métrique de semaine fiscale suit des intervalles de semaine fiscale.
- Un objectif possède le même type que sa métrique. Par exemple, un objectif basé sur une métrique Revenu pourra être de type "L'augmentation est satisfaisante".

Plusieurs objectifs peuvent être associés à une métrique. Par exemple, une métrique peut avoir des objectifs de plan, de prévision et de comparaison.

Vous pouvez exécuter les actions suivantes sur la page Pilotage des objectifs :

- [Visualisation des objectifs disponibles](#)
- [Ajout d'un nouvel objectif](#)
- [Suppression d'un objectif existant](#)
- [Modification d'un objectif existant](#)
- [Copie d'un objectif existant](#)
- [Actualisation d'un objectif](#)
- [Purge d'un objectif](#)
- [Publication d'un objectif](#)

#### **Rubriques apparentées :**

[Objectif](#)

[Statut d'objectif](#)

[Métriques](#)

## Visualisation des objectifs disponibles

La page Pilotage des objectifs comporte les volets suivants :

- [Volet gauche](#) pour le pilotage des objectifs.
- [Volet droit](#) pour l'affichage des analyses d'objectif.

## Volet gauche

Le volet gauche affiche les informations suivantes :

- La liste des univers pour lesquels des objectifs sont disponibles ou pour lesquels vous pouvez créer des objectifs.

Dans la liste, sélectionnez l'univers dans lequel vous souhaitez créer un objectif (voir [Ajout d'un nouvel objectif](#)) ou dont vous souhaitez visualiser les objectifs existants.

- La liste des objectifs disponibles dans l'univers sélectionné.

La liste des objectifs disponibles affiche :

- le nom de l'objectif,
- la métrique sur laquelle est basé l'objectif,
- le type de l'objectif.

Vous pouvez exécuter les actions suivantes dans le volet gauche :

- [Ajout d'un nouvel objectif](#)
- [Suppression d'un objectif existant](#)
- [Modification d'un objectif existant](#)
- [Copie d'un objectif existant](#)
- [Actualisation d'un objectif](#)
- [Purge d'un objectif](#)
- [Publication d'un objectif](#)

## Volet droit

Le volet droit affiche l'analyse relative à l'objectif sélectionné dans le volet gauche. Vous pouvez sélectionner la période à afficher en faisant glisser les dates de début et de fin dans le curseur de temps.

Ce volet permet d'exécuter les actions suivantes sur les analyses :

- [Ajouter à Mes tableaux de bord](#)  
Ajoute l'analyse à votre tableau de bord personnel.
- [Modifier](#)  
Modifie les propriétés par défaut de l'analyse.
- [Courrier électronique](#)  
Envoie l'analyse par courrier électronique à une personne ou un groupe.
- [Enregistrer ou Enregistrer sous](#)  
Enregistre l'analyse.

- **Actualiser**  
Actualise l'analyse avec les dernières valeurs de la base de données.
- **Fermeture de la page Pilotage des objectifs**

### Rubriques apparentées :

Objectif

Volet gauche

## Ajouter à Mes tableaux de bord

Cliquez sur **Ajouter à Mes tableaux de bord** pour ajouter l'objectif à votre tableau de bord personnel sur la page Mes tableaux de bord. Pour en savoir plus, voir l'aide en ligne de Dashboard Manager.

## Modifier

Cliquez sur **Modifier** pour modifier la vue par défaut de l'objectif.

Sous *Propriétés du diagramme*, vous pouvez procéder aux personnalisations suivantes :

- Sélectionnez l'une des vues suivantes dans la liste : **Variance** ou **Ecart**.
- Vous pouvez éventuellement saisir un titre pour l'objectif.
- Si vous sélectionnez **Utiliser le titre comme lien hypertexte**, saisissez une URL qui se lancera dans une fenêtre du navigateur lorsque vous cliquerez sur le titre de l'objectif.
- Pour afficher la tendance, sélectionnez **Afficher la tendance d'objectif**.
- Pour afficher les zones acceptables, de tolérance et inacceptables en vert, jaune et rouge respectivement, sélectionnez **Afficher les zones VJR en arrière-plan**.
- Pour afficher des pourcentages au lieu de valeurs absolues, sélectionnez **Afficher le pourcentage d'objectif**.

Sous *Intervalle*, vous pouvez sélectionner l'une des options suivantes pour le curseur de temps :

- **Afficher toute l'étendue de l'objectif** pour afficher l'étendue définie pendant la création de l'objectif.
- **Afficher uniquement x dernières valeurs de métrique dans l'étendue de l'objectif**, x étant une valeur que vous sélectionnez dans la liste.

Si vous modifiez les propriétés d'affichage par défaut, cliquez sur **Enregistrer comme vue par défaut** pour enregistrer vos modifications et revenir au volet d'affichage des analyses ou sur **Annuler** pour revenir au volet sans enregistrer les modifications.

## Courrier électronique

Cliquez sur **Courrier électronique** pour envoyer l'objectif sélectionné à d'autres utilisateurs.

**Remarque :** Un serveur SMTP doit être défini dans *Configuration système*. Pour en savoir plus, voir l'aide en ligne Configuration.

## Enregistrer ou Enregistrer sous

Cliquez sur **Enregistrer** ou sur **Enregistrer sous** pour enregistrer votre objectif en tant qu'analyse. La section *Enregistrer une analyse* s'affiche. Les options suivantes sont disponibles :

- Dans la section *Général* :
  - *Titre* : choisissez ou modifiez le titre de l'objectif.
  - *Description* : saisissez le texte décrivant l'objectif.
  - *Mots clés* : saisissez des mots clés permettant de localiser l'objectif au cours d'une recherche.
  - *Mode d'affichage* : sélectionnez le type d'affichage de l'analyse d'objectif.
  - *Actualiser* : choisissez l'actualisation manuelle de l'objectif ou l'actualisation automatique à l'ouverture.
  - *Ecraser* : indiquez si vous souhaitez écraser une analyse portant le même nom lors de l'enregistrement.
- *Emplacement*  
Sélectionnez le dossier ou le sous-dossier dans lequel l'analyse doit être enregistrée.
- *Catégories*  
Affectez l'analyse à une catégorie personnelle ou d'entreprise dans InfoView.

## Actualiser

Cliquez sur **Actualiser** pour actualiser les valeurs de l'objectif sélectionné.

## Fermeture de la page Pilotage des objectifs

Cliquez sur **Fermer** pour quitter la page *Pilotage des objectifs* et revenir à la page principale de pilotage des performances.

## Ajout d'un nouvel objectif

Vous pouvez créer un objectif si vous disposez des droits requis. Un objectif est défini avec une métrique et une valeur cible. L'Assistant de création d'objectifs vous guide dans le processus de création d'un objectif.

► **Pour créer un objectif :**

1. Cliquez sur l'onglet **Performance Manager**, puis sur **Pilotage des objectifs**.

La page *Pilotage des objectifs* s'affiche.

2. Sélectionnez l'univers dans lequel l'objectif doit être créé.
3. Cliquez sur **Ajouter**.

L'[Assistant de création d'objectifs](#) démarre.

## Assistant de création d'objectifs

L'Assistant de création d'objectifs comporte les étapes suivantes :

- [Nom et métrique](#)
- [Remplissage de données et tolérance](#) et [Définition de la tolérance](#)
- [Complet](#)

**Rubriques apparentées :**

[Remplissage automatique](#)

[Objectif](#)

[Métriques](#)

[Tolérance](#)

## Nom et métrique

► **Pour définir le nom et la métrique d'un objectif :**

1. Saisissez le nom du nouvel objectif.
2. Sélectionnez un type d'objectif dans la liste.  
Plusieurs objectifs peuvent partager un type commun. Vous pouvez également ajouter, supprimer ou modifier un type d'objectif en cliquant sur **Modifier les types**.
3. Pour sélectionner la métrique à associer à l'objectif, cliquez sur **Sélectionner une métrique**.

4. Dans la boîte de dialogue *Sélectionner une métrique*, sélectionnez une métrique dans la liste des métriques disponibles.

Une fois la métrique sélectionnée, la tendance réelle s'affiche avec le calendrier utilisé, ainsi que l'unité et la dimension sur lesquelles elle est basée.

**Remarque :** Assurez-vous que l'objectif est basé sur le même calendrier que sa métrique.

5. Cliquez sur les icônes de calendrier *Etendue de l'objectif* pour sélectionner les dates de début et de fin.

Par exemple, vous pouvez définir des dates en fonction d'un objectif trimestriel ou d'objectifs sur quatre ans.

**Remarque :** Il est possible de ne pas spécifier de période de fin. Dans ce cas, la dernière période extraite de la requête détermine la fin de l'objectif.

6. Cliquez sur **Suivant** pour accéder à la deuxième étape de l'Assistant (*Remplissage de données et tolérance*).

#### Rubriques apparentées :

Objectif

Métriques

## Remplissage de données et tolérance

Au cours de cette étape, vous allez effectuer les opérations suivantes :

- Définition du remplissage des données
- Définition de la tolérance

**Remarque :** La définition de la tolérance d'un objectif n'est pas obligatoire.

### Définition du remplissage des données

Vous pouvez sélectionner l'une des valeurs suivantes dans la liste déroulante :

- Remplissage automatique
- Requête d'univers

#### Rubriques apparentées :

Remplissage automatique

Métriques

## Remplissage automatique

### Rubriques apparentées :

Remplissage automatique

Métriques

Tolérance

#### ► Pour spécifier le remplissage automatique pour l'objectif :

1. Sélectionnez **Remplissage automatique** dans la liste déroulante.
2. La valeur par défaut est *Evolution d'une période à l'autre*. Choisissez la méthode la plus appropriée pour renseigner les valeurs de l'objectif :
  - **Valeur constante** pour un objectif qui reste stable dans le temps.
  - **Evolution d'une période à l'autre** pour un objectif qui suit une ligne droite orientée vers le haut ou vers le bas dans le temps.
  - **% de changement d'une période à l'autre** pour un objectif qui suit une courbe exponentielle ascendante ou descendante dans le temps.
  - **Evolution d'une année à l'autre** pour un objectif qui suit une ligne droite d'une année à l'autre.
  - **% de changement d'une année sur l'autre** pour un objectif qui suit une courbe exponentielle ascendante ou descendante d'une année sur l'autre.
3. Sélectionnez les valeurs de l'objectif comme suit :
  - Pour les objectifs de type *Valeur constante*, saisissez la première valeur de l'objectif ou cliquez sur **Utiliser l'historique de la métrique** pour sélectionner la première date de la plage de l'objectif. Sélectionnez la date correspondant au début de la plage de l'objectif. Dans le champ *Appliquer un pourcentage*, saisissez ou sélectionnez le pourcentage de la valeur de métrique à utiliser pour la première valeur de l'objectif.

Par exemple, si vous souhaitez que la première valeur de l'objectif soit égale à 90 % de la valeur de métrique au 1/1/2005, sélectionnez 1/1/2005 dans l'historique de la métrique, saisissez 90 % dans le champ *Appliquer un pourcentage* et cliquez sur **OK**. La première valeur de l'objectif est calculée et indiquée dans le champ *Première valeur*.
  - Pour les objectifs de type *Evolution d'une période à l'autre*, saisissez la première valeur de l'objectif ou cliquez sur **Utiliser l'historique de la métrique** pour sélectionner la première date de la plage de l'objectif. Pour la dernière valeur de la plage :
    - Sélectionnez **Dernière valeur connue** si la dernière valeur de la plage de l'objectif est connue. Saisissez la dernière valeur de l'objectif ou cliquez sur **Utiliser l'historique de la métrique** pour sélectionner la première date de la plage de l'objectif.

- Désélectionnez **Dernière valeur connue** si la dernière valeur de la plage de l'objectif n'est pas connue. Dans le champ **Changement**, saisissez le changement de l'objectif pour la période.
  - Pour les objectifs de type *% de change d'une période à l'autre*, saisissez la première valeur de l'objectif ou cliquez sur **Utiliser l'historique de la métrique** pour sélectionner la première date de la plage de l'objectif. Pour la dernière valeur de la plage :
    - Sélectionnez **Dernière valeur connue** si la dernière valeur de la plage de l'objectif est connue. Saisissez la dernière valeur de l'objectif ou cliquez sur **Utiliser l'historique de la métrique** pour sélectionner la première date de la plage de l'objectif.
    - Désélectionnez **Dernière valeur connue** si la dernière valeur de la plage de l'objectif n'est pas connue. Saisissez le *pourcentage de changement* de l'objectif sur la période.
  - Pour les objectifs de type *Evolution d'une année à l'autre*, saisissez le changement de la valeur de l'objectif d'une année à l'autre.
  - Pour les objectifs de type *% de changement d'une année sur l'autre*, saisissez le pourcentage de changement de la valeur de l'objectif d'une année sur l'autre.
4. Effectuez l'une des actions suivantes :
- Pour définir la tolérance pour votre objectif, voir [Définition de la tolérance](#).
  - Cliquez sur **Suivant** pour accéder à la dernière étape de l'Assistant ([Complet](#)).

## Requête d'univers

*Requête d'univers* permet de créer une requête sur un univers. Cela signifie que vous pouvez analyser des objectifs importés depuis des sources de données externes, telles que MS Excel, dans lesquelles vous avez créé un univers. Par exemple, si des objectifs de prévisionnel sont stockés dans Excel, vous pouvez utiliser ces données pour créer un objectif intitulé "Prévisionnel", puis analyser ces objectifs par rapport aux dépenses réelles dans les analyses de pilotage des performances.

**Remarque :** Si vous souhaitez définir une tolérance pour votre objectif, vous devez inclure un indicateur qui calcule le pourcentage de tolérance souhaité pour l'objectif. Par exemple, si vous souhaitez définir une tolérance de 10 % pour un indicateur [Prévisionnel], vous devez créer l'indicateur [Prévisionnel], puis un deuxième indicateur basé sur le calcul suivant :  
 [Prévisionnel]\*1.1 , que vous pourriez nommer "Tolérance 10 % ".

### Rubriques apparentées :

Remplissage automatique

Objectif bipolaire

Objectif à quatre bandes

Objectif

#### ► Pour créer un objectif en interrogeant l'univers :

1. Sélectionnez **Requête d'univers** dans la liste.
2. Cliquez sur **Définir la requête**.
  1. Sélectionnez l'univers à utiliser pour la requête.
  2. Sélectionnez des objets dans la liste *Objets de l'univers* et cliquez sur le bouton fléché pour ajouter les éléments à la liste *Objets du résultat*.

**Remarque :** Si l'univers ne comprend pas d'invites de date, vous devez sélectionner un objet de date et au moins un objet de type indicateur pour la valeur cible. Vous pouvez sélectionner d'autres objets de type indicateur pour les valeurs de tolérance.
  3. Sélectionnez des filtres dans la liste *Objets de l'univers* et cliquez sur le bouton fléché pour ajouter les éléments à la liste *Filtres de la requête*.
  4. Cliquez sur **OK**.
3. Sélectionnez la *cible*.
4. Sélectionnez la *tolérance supérieure Vert* cible. Cette étape est facultative.
5. Si vous définissez un objectif bipolaire, sélectionnez un niveau de *tolérance supérieure Jaune*. Cette étape est facultative.
6. Sélectionnez la *date*.
7. Sélectionnez les niveaux de *tolérance supérieure Vert* et de *tolérance supérieure Jaune* de la date. Cette étape est facultative.
8. Si votre objectif est basé sur une métrique par tranches, sélectionnez la *dimension*.
9. Cliquez sur **Suivant** pour accéder à la dernière étape de l'Assistant ([Complet](#)).

### Définition de la tolérance

Lorsque vous spécifiez une tolérance, vous devez définir une plage de valeurs entre lesquelles les performances de la métrique sont acceptables.

### Rubriques apparentées :

Tolérance

Métriques

#### ► Pour spécifier la tolérance de l'objectif :

1. Sélectionnez une tolérance dans la liste :
  - **Pas de tolérance**  
L'objectif possède une valeur fixe et aucune tolérance.
  - **Pourcentage de la valeur de l'objectif**  
La tolérance est exprimée sous forme de valeur de pourcentage. Pour cette option, spécifiez les valeurs de pourcentage de tolérance supérieure et inférieure.
  - **Valeur absolue**  
Vous devez spécifier deux valeurs absolues pour la tolérance.
2. Cliquez sur **Suivant** pour accéder à la dernière étape de l'Assistant (**Complet**).

### Rubriques apparentées :

Objectif

Tolérance

## Complet

Au cours de l'étape *Complet* de l'Assistant de création d'objectifs, vous pouvez écraser les valeurs cibles générées automatiquement par l'Assistant.

#### ► Pour cela, procédez comme suit :

1. Sélectionnez l'une des options suivantes :
  - **Conserver les valeurs remplies automatiquement**
  - **Saisie manuelle** pour modifier les valeurs remplies automatiquement.

**Remarque :** Si vous avez créé un objectif basé sur une requête d'univers, vous n'aurez pas de valeurs à corriger.

2. Cliquez sur **Terminer** pour terminer et créer l'objectif.  
L'objectif s'affiche dans une analyse dans le volet droit.

## Suppression d'un objectif existant

- **Pour supprimer un objectif existant :**
  1. Dans la liste, sélectionnez l'univers sur lequel l'objectif est basé.
  2. Dans la liste des objectifs disponibles, sélectionnez l'objectif à supprimer.
  3. Cliquez sur **Supprimer**.
  4. Cliquez sur **OK** pour supprimer définitivement l'objectif ou sur **Annuler** pour annuler l'opération.

## Modification d'un objectif existant

- **Pour modifier un objectif existant :**
  1. Dans la liste, sélectionnez l'univers sur lequel l'objectif est basé.
  2. Dans la liste des objectifs disponibles, sélectionnez l'objectif à modifier.
  3. Cliquez sur **Modifier**.
  4. Utilisez l'*Assistant de modifications d'objectifs* pour modifier votre objectif. Les étapes de l'Assistant de modification d'objectifs sont identiques à celle de l'[Assistant de création d'objectifs](#).

## Copie d'un objectif existant

- **Pour copier un objectif existant :**
  1. Dans la liste, sélectionnez l'univers sur lequel l'objectif est basé.
  2. Sélectionnez l'objectif à copier.
  3. Cliquez sur **Copier**.

Une copie de l'objectif sélectionné apparaît dans la liste des objectifs disponibles. Par défaut, elle est nommée "Copie de <nom de l'objectif d'origine>".
  4. Pour modifier le nom ou d'autres attributs de la copie, voir [Modification d'un objectif existant](#).

## Actualisation d'un objectif

- **Pour actualiser un objectif :**
  1. Dans la liste, sélectionnez l'univers sur lequel l'objectif est basé.
  2. Sélectionnez l'objectif à actualiser.
  3. Cliquez sur **Actualiser**.

## Purge d'un objectif

► **Pour purger un objectif :**

1. Dans la liste, sélectionnez l'univers sur lequel l'objectif est basé.
2. Sélectionnez l'objectif à purger.
3. Cliquez sur **Purger**.

## Publication d'un objectif

► **Pour publier un objectif :**

1. Dans la liste, sélectionnez l'univers sur lequel l'objectif est basé.
2. Sélectionnez l'objectif à publier.
3. Cliquez sur **Publier** pour lancer l'[Assistant de publication d'objectif et de métrique](#).

**Remarque :** Un objectif peut être réutilisé après sa publication. Vous pouvez modifier et republier l'objectif aussi souvent que vous le souhaitez.





Mes objectifs



# 3

chapitre

---

La page Mes objectifs permet :

- de surveiller les performances des métriques clés par rapport à des cibles définies
- d'accéder aux détails de l'historique concernant les performances des métriques
- d'échanger des informations avec des collègues

Pour visualiser le contenu d'un objectif, sélectionnez un objectif dans la liste. Voir : [Contenu d'un objectif](#).

**Remarque :** Pour ajouter la liste Mes objectifs à un tableau de bord, utilisez l'analyse Souscription à objectifs Pour en savoir plus, voir l'aide en ligne de Dashboard Manager.

### **Rubriques apparentées :**

[Liste des objectifs](#)

[Métriques](#)

[Définition de rôle](#)

## Liste des objectifs

La liste des objectifs présente vos objectifs et leurs tendance et statut.

Vous pouvez :

- Cliquez sur un élément de la liste pour visualiser son contenu. Voir : [Contenu d'un objectif](#).
- Tri de la liste des objectifs.

**Rubriques apparentées :**

[Tendance de l'objectif](#)

[Statut d'objectif](#)

## Tri de la liste des objectifs

Vous pouvez trier votre liste d'objectifs par :

- Priorité
- Date
- Stratégie
- Statut
- Sujet
- Type
- Rôles

## Contenu d'un objectif

Vous pouvez afficher les éléments suivants pour chaque objectif :

- Barre de titre et de date d'envoi
- [Onglet Perspective](#)
- [Onglet Collaborer](#)

**Rubriques apparentées :**

[Objectif](#)

## Onglet Perspective

L'onglet Perspective contient les informations suivantes pour l'objectif :

- la stratégie
- les destinataires de l'objectif

- le propriétaire de l'objectif
- une ou plusieurs analyses contenant les éléments suivants :
  - [Statut d'objectif](#)
  - [Tendance de l'objectif](#)
  - la valeur cible
  - la valeur réelle
- [Actions recommandées](#)

### Actions recommandées

Votre objectif peut inclure des actions recommandées définies par l'auteur de l'objectif.

Une fois que vous avez exécuté ces actions, sélectionnez **Terminé** en regard de chaque action pour en informer l'auteur de l'objectif.

## Onglet Collaborer

L'onglet Collaborer présente les détails de l'activité de l'objectif, notamment :

- les dates et heures des actions
- l'icône d'ajout de note
- l'icône de statut
- [Notes](#)

### Notes

Vous pouvez [Ajouter](#) et [Lire](#) des notes liées à des activités de l'objectif.

### Lire

Dans l'onglet Collaborer d'un objectif, une activité peut comporter des notes envoyées par un destinataire de l'objectif.

► **Pour lire une note :**

1. Cliquez sur une note sous une activité.
2. Pour répondre à la note, cliquez sur **Répondre**.
3. Saisissez votre réponse dans la zone *Note*.
4. Sélectionnez les destinataires.
5. Cliquez sur **Soumettre**.

Votre note apparaît sous la note à laquelle vous avez répondu.

## Ajouter

Dans l'onglet Collaborer d'un objectif, vous pouvez envoyer une note à tout utilisateur destinataire.

### ► Pour envoyer une note pour une activité de l'objectif :

1. Cliquez sur l'icône d'ajout de note en regard des date et heure de l'activité.
2. Saisissez votre texte dans la zone *Note*.
3. Sélectionnez le destinataire de la note :
  - **Tous les destinataires de l'objectif** : sélectionnez cette option pour que la note soit accessible à tous les utilisateurs qui la visualisent dans l'onglet *Collaborer*.
  - **Personnes ou rôles spécifiques** : sélectionnez cette option pour choisir les destinataires par nom ou rôle.
  - **Goal Publisher** : sélectionnez cette option pour que la note soit accessible uniquement à l'éditeur de l'objectif dans l'onglet *Collaborer*.
4. Cliquez sur **Soumettre**.  
La note apparaît sous l'activité.





# Strategy Builder

4

chapitre



Strategy Builder est utile pour les raisons suivantes :

- Il permet aux entreprises de définir et de gérer leurs stratégies en matière d'utilisation de leurs informations d'entreprise.
- Il associe l'utilisation des informations à des rôles et à des objectifs.
- Il optimise l'utilisation des informations pour l'entreprise étendue.

Un élément clé de Strategy Builder réside dans sa capacité à reconnaître la structure organisationnelle de votre entreprise. Il prend en compte les rôles au sein de votre entreprise et garantit que les personnes appropriées obtiennent les informations appropriées.

Strategy Builder comporte quatre onglets :

- [Accueil](#)
- [Stratégie](#)
- [Catalogue](#)
- [Organisation](#)

Lorsque vous ouvrez Strategy Builder, le schéma Strategy Builder apparaît dans la partie inférieure droite. Cliquez sur des objets de la carte pour afficher les différentes zones de Strategy Builder.

# Accueil

L'onglet Accueil contient des stratégies affectées à l'utilisateur et créées à son attention.

Lorsque vous cliquez sur cet onglet, le schéma Strategy Builder apparaît dans le volet inférieur droit. Cliquez sur des objets de la carte pour afficher les différentes zones de Strategy Builder.

L'onglet Accueil comporte deux zones importantes :

- [Mes stratégies](#)
- [Démarrage](#)

**Remarque :** Si vous cliquez sur [Éléments affectés](#), le diagramme des *éléments affectés* apparaît. Si vous cliquez sur [Éléments créés](#) ou sur la liste des [Détails](#) de vos stratégies personnelles, le diagramme des *éléments créés* apparaît.

## Mes stratégies

Le volet *Mes stratégies* propose les éléments suivants :

- [Détails](#)
- [Éléments affectés](#)
- [Éléments créés](#)

## Détails

Lorsque vous cliquez sur **Détails** en regard de *Mes stratégies*, trois onglets apparaissent :

- **Administrateur**  
Indique votre titre et votre nom de connexion
- **Éléments affectés**  
Éléments provenant de la liste [Éléments affectés](#)
- **Variables personnelles**  
Liste de vos variables personnelles
- Options variables :
  - [Création](#)
  - [Modification](#)
  - [Suppression](#)

## Variables personnelles

Plusieurs variables par défaut ne sont pas modifiables :

- Adresse électronique
- Prénom
- Nom complet
- Nom
- Nom connexion

Ces variables contiennent généralement des informations provenant de comptes utilisateur importés depuis LDAP.

**Remarque :** Seules les variables précédées de puces jaunes peuvent être modifiées.

### Rubriques apparentées :

LDAP

## Création

### ► Pour créer une variable personnelle :

1. Cliquez sur **Nouveau**.
2. Dans le panneau des *variables utilisateur*, cliquez sur **Créer**.
3. Dans la zone *Créer*, saisissez le nom de la nouvelle variable.
4. Si la variable est une variable LDAP, cliquez sur **LDAP** et sélectionnez des attributs dans la liste *Attributs LDAP*.
5. Cliquez sur **Ajouter**.
6. Fermez le panneau.
7. Pour définir la variable, sélectionnez-la et cliquez sur **Modification**.

### Rubriques apparentées :

LDAP

## Modification

### ► Pour modifier la valeur d'une variable personnelle existante :

1. Sélectionnez une variable dans la liste des *variables personnelles*.
2. Dans la zone *Valeur* du panneau *Modifier une variable*, saisissez une nouvelle valeur pour la variable.
3. Cliquez sur **OK**.

## Suppression

### ► Pour supprimer une variable personnelle :

1. Sélectionnez une variable dans la liste des *variables personnelles*.
2. Cliquez sur **Supprimer**.
3. Cliquez sur **OK** pour confirmer.

## Eléments affectés

Lorsque vous cliquez sur **Eléments affectés**, l'onglet *Eléments affectés* s'affiche avec la liste de vos objectifs affectés. Vous pouvez organiser votre liste d'objectifs ([Organisation de la liste des objectifs](#)).

Si vous cliquez sur un objectif dans la liste *Eléments affectés*, les détails de l'objectif s'affichent (voir [Détails de l'objectif](#)).

## Eléments créés

Lorsque vous cliquez sur **Eléments créés**, l'onglet *Eléments créés* s'affiche avec la liste des objectifs que vous avez créés. Vous pouvez organiser votre liste d'objectifs ([Organisation de la liste des objectifs](#)).

Si vous cliquez sur un objectif dans la liste *Eléments créés*, les détails de l'objectif s'affichent (voir [Détails de l'objectif](#)).

## Organisation de la liste des objectifs

Vous pouvez organiser la liste des objectifs de différentes manières :

- **Aucun(e)** : la liste est triée par nom d'objectif
- **Contenu** : la liste est triée par type d'objectif ou de métrique
- **Rôle** : la liste est triée par rôle, en commençant par le plus élevé
- **Priorité** : la liste est triée par priorité, en commençant par les objectifs stratégiques
- **Stratégie** : la liste est triée par groupe, en commençant par les objectifs d'entreprise

Les informations suivantes sont fournies pour chaque objectif de la liste :

- **Nom** : nom de l'objectif
- **Priorité** : priorité de l'objectif
- **Destinataires** : personnes ou groupe recevant l'objectif
- **Quand** : planification de l'actualisation des données de l'objectif
- **Dernier déclenchement** : date du dernier déclenchement de l'objectif
- **Actif** : statut de l'objectif

**Remarque** : Cliquez sur un en-tête de colonne de la liste pour effectuer un tri sur cette colonne. Cliquez une deuxième fois dessus pour trier les données dans l'ordre décroissant.

## Détails de l'objectif

Les détails suivants de l'objectif s'affichent :

- **Stratégie** : cliquez sur la stratégie pour afficher tous ses éléments affectés.
- **Destinataires ciblés** : cliquez sur les destinataires ciblés pour afficher tous les éléments affectés à l'objectif.
- **Objectif** : cliquez sur l'objectif pour afficher l'analyse jointe.
- **Planification** : explique la planification associée à l'objectif.
- **Étapes suivantes recommandées** : cette liste présente les actions affectées à cet objectif.
- **Activité** : cette section répertorie les activités associées à l'objectif.

**Remarque** : Cliquez sur un en-tête de colonne de la liste pour effectuer un tri sur cette colonne. Cliquez une deuxième fois dessus pour trier les données dans l'ordre décroissant.

- **Publication**

Vous pouvez exécuter les actions suivantes sur un objectif :

- Désactivation
- Activation
- Modification
- Suppression

### Désactivation

Vous pouvez désactiver un objectif qui vous est affecté, par exemple, si vous devez passer du mode test au mode production ou si vous devez désactiver un élément spécifique qui pose problème.

► **Pour désactiver un objectif :**

1. Cliquez sur **Désactiver**.

**Remarque** : La désactivation de l'objectif est répertoriée en tant qu'activité dans le volet *Activité*.

2. Pour réactiver l'objectif, cliquez sur **Activer**.

### Activation

► **Pour activer un objectif :**

1. Cliquez sur **Activer**.

**Remarque** : L'activation de l'objectif est répertoriée en tant qu'activité dans le volet *Activité*.

2. Pour désactiver l'objectif, cliquez sur **Désactiver**.

## Modification

► **Pour modifier un objectif :**

1. Cliquez sur **Modifier**.
2. Accédez à l'[Assistant de publication d'objectif et de métrique](#).

## Suppression

Vous pouvez supprimer un objectif qui vous est affecté.

► **Pour supprimer un objectif :**

1. Cliquez sur **Supprimer**.
2. Cliquez sur **Suppression d'une publication** pour confirmer.

## Démarrage

La zone *Démarrage* permet de publier des objectifs et des métriques et de créer des dossiers de stratégie, des stratégies et des rôles.

La zone *Démarrage* comprend les éléments suivants :

- **Publier l'objectif ou la métrique** : cliquez sur cet élément pour ouvrir l'[Assistant de publication d'objectif et de métrique](#)
- [Nouvelle stratégie](#) : cliquez sur cet élément pour créer un dossier de stratégie
- **Nouveau Rôle** : cliquez sur cet élément pour ouvrir l'[Assistant de création de rôles](#)

## Nouvelle stratégie

► **Pour créer un dossier de stratégie :**

1. Dans la zone *Démarrage*, cliquez sur **Nouvelle stratégie**.  
Le panneau *Créer une stratégie* s'affiche.
2. Dans la zone *Nom*, saisissez le nom de la stratégie.
3. Pour visualiser ou modifier la liste des variables existantes, cliquez sur **Variables**.

**Remarque :** Pour créer une variable, vous devez accéder à l'onglet *Stratégie*, sélectionner un dossier et cliquer sur [Variables](#) en bas du panneau droit.

4. Dans la zone *Description*, saisissez une brève description de la stratégie.
5. Dans la liste *Stratégie parent*, sélectionnez le dossier dans lequel cette stratégie doit être placée.
6. Cliquez sur **Créer une stratégie**.

## Stratégie

L'onglet *Stratégie* fournit une perspective globale sur l'arborescence hiérarchique des stratégies définie dans Performance Manager. Cet onglet vous permet d'accéder directement aux définitions des stratégies d'informations, à partir desquelles vous pouvez modifier une stratégie existante ou créer une stratégie. Vous accédez également à la liste des rôles de la stratégie.

Lorsque vous cliquez sur cet onglet, le schéma Strategy Builder apparaît sur le côté inférieur droit. Cliquez sur des objets de la carte pour afficher les différentes zones de Strategy Builder.

L'onglet Stratégie de Strategy Builder est composé de deux zones :

- l'arborescence des stratégies (liste des dossiers contenant des stratégies)
- le [Panneau des objectifs](#) du dossier sélectionné dans l'arborescence des stratégies

## Panneau des objectifs

Lorsque vous sélectionnez un dossier de stratégie, les onglets suivants sont disponibles en bas du panneau :

- [Contenu](#)
- [Rôles](#)
- [Sécurité](#)
- [Variables](#)

### Contenu

L'onglet *Contenu* comprend les informations suivantes :

- le titre du dossier de stratégie
- la description du dossier de stratégie
- **Stratégie** : vous pouvez exécuter les actions suivantes sur un objectif :
  - **Nouveau** : permet de créer une [Nouvelle stratégie](#)
  - [Modification](#)
  - [Copie](#)
  - [Suppression](#)
  - [Validation](#)
  - [Désactivation](#)
  - [Activation](#)

- **Auteur** : utilisateur qui a créé le dossier de stratégie
- **Créer une publication** : ouvre l'[Assistant de publication d'objectif et de métrique](#)
- [Liste des objectifs](#)

## Modification

Pour modifier des procédures, procédez de la même manière que pour créer une [Nouvelle stratégie](#) et cliquez sur **Mettre à jour la stratégie** lorsque vous avez saisi les paramètres.

**Remarque** : Pour modifier la stratégie parent, suivez les procédures [Copie](#).

## Copie

### ► Pour copier une stratégie :

1. Cliquez sur **Copier**.
2. Dans le panneau *Copier la stratégie*, sélectionnez la stratégie à copier.
3. Sélectionnez la stratégie dans laquelle vous souhaitez placer la copie.
4. Cliquez sur **Copier la stratégie**.

La stratégie est copiée vers l'ensemble des flux, rôles et sous-catégories de la stratégie de destination. La nouvelle stratégie est automatiquement désactivée car les rôles et utilisateurs peuvent être différents dans le nouvel environnement.

5. Cliquez sur **Valider**.

L'action est soumise à un contrôle de cohérence.

6. Si aucune incohérence n'est détectée, cliquez sur **Activer**.

Une fois que vous activez la stratégie, les publications d'objectifs qu'elle contient sont activées et peuvent être déclenchées.

## Suppression

**Remarque** : Cette action supprime également les sous-stratégies.

### ► Pour supprimer une stratégie :

1. Cliquez sur le dossier de stratégie à supprimer.
2. Cliquez sur **Supprimer**.
3. Cliquez sur **Supprimer stratégie** pour confirmer.

## Validation

L'action Valider examine vos stratégies et recherche les objectifs non valides.

► **Pour valider une stratégie :**

1. Cliquez sur **Valider**.

Strategy Builder évalue la stratégie et renvoie la liste des erreurs.

2. Cliquez sur **OK**.

Si la validation a renvoyé des erreurs, la mention Incorrect(e) apparaît au-dessus du nom de la stratégie lorsque vous revenez au panneau des objectifs, et l'icône de dossier normale dans l'arborescence des stratégies prend la forme d'une icône de dossier fractionnée.

Une stratégie n'est pas valide lorsqu'elle est liée à un document qui n'existe plus ou si ses objectifs ou métriques n'existent plus. Si la stratégie n'est pas valide, vérifiez les points suivants :

- Les documents liés existent-ils toujours ?
- Les objectifs et les métriques associés existent-ils toujours ?

Vous devez modifier la stratégie jusqu'à ce qu'elle ce soit valide. A ce moment là seulement, vous pourrez la réactiver.

### Désactivation

Vous pouvez désactiver la stratégie.

► **Pour désactiver une stratégie :**

1. Cliquez sur **Désactiver**.

2. Pour désactiver les sous-stratégies de la stratégie, sélectionnez **Inclure des stratégies secondaires**.

3. Cliquez sur **Désactiver stratégie**.

4. Pour réactiver l'objectif, cliquez sur **Activer**.

### Activation

Vous pouvez activer un objectif qui vous est affecté.

► **Pour activer un objectif :**

1. Cliquez sur **Activer**.

2. Pour activer les sous-stratégies de la stratégie, sélectionnez **Inclure des stratégies secondaires**.

3. Cliquez sur **Activer la stratégie**.

4. Pour désactiver l'objectif, cliquez sur **Désactiver**.

## Liste des objectifs

**Remarque :** Cliquez sur un en-tête de colonne de la liste pour effectuer un tri sur cette colonne. Cliquez une deuxième fois dessus pour trier les données dans l'ordre décroissant.

La liste des objectifs fournit les informations suivantes pour chaque objectif du dossier de stratégie :

- **Nom** : nom de l'objectif
- **Stratégie** : dossier de stratégie de l'objectif
- **Priorité** : priorité de l'objectif
- **Destinataires** : personnes ou groupe recevant l'objectif
- **Quand** : planification de l'actualisation des données de l'objectif
- **Dernier déclenchement** : date du dernier déclenchement de l'objectif
- **Actif** : statut de l'objectif

## Rôles

L'onglet *Rôles* permet de visualiser les rôles existants et d'ajouter de nouveaux rôles.

Pour créer un nouveau rôle, cliquez sur **Nouveau** pour ouvrir l'[Assistant de création de rôles](#).

## Sécurité

L'onglet *Sécurité* contient les éléments suivants :

- Actions relatives aux *rôles d'accès* :
  - [Ajout](#)
  - [Modification](#)
  - [Suppression](#)
- les noms des rôles, leurs règles de lecture et d'écriture et votre capacité à les administrer
- **Hériter de la stratégie parent**

Sélectionnez cette option pour que la stratégie hérite des paramètres de contrôle d'accès de la stratégie parent.

**Astuce :** Vous pouvez définir la plupart des paramètres de contrôle d'accès génériques au niveau de la stratégie racine, afin qu'ils soient hérités par défaut dans l'ensemble de l'arborescence des stratégies.

Vous pouvez ajouter des paramètres de contrôle d'accès supplémentaires pour une stratégie spécifique, en plus des paramètres hérités du parent.

Désactivez cette option pour spécifier des paramètres de contrôle d'accès isolés applicables uniquement à la stratégie sélectionnée.

## Ajout

### ► Pour ajouter un rôle d'accès :

1. Cliquez sur **Ajouter**.  
Le panneau d'*accès aux stratégies* s'ouvre.
2. Dans la liste **Dans**, sélectionnez le dossier contenant les rôles à ajouter.
3. Si vous souhaitez connaître les affiliations des rôles de la liste, cliquez sur **Qui sont-ils**.
4. Sélectionnez **Organigramme** si le rôle souhaité fait partie d'un organigramme, par exemple, PDG.
5. Sélectionnez **Abstrait** si le rôle souhaité est un rôle abstrait, par exemple, un groupe de messagerie électronique qui n'a aucune hiérarchie de reporting. "Tout le personnel de vente", par exemple, est un groupe abstrait sans hiérarchie de reporting.
6. Sélectionnez les *autorisations* dont les rôles doivent bénéficier.
7. Cliquez sur **OK**.

## Modification

### ► Pour modifier un rôle d'accès :

1. Sélectionnez un rôle dans la liste.
2. Cliquez sur **Modifier**.  
Le panneau d'*accès aux stratégies* s'ouvre.
3. Sélectionnez les *autorisations* dont les rôles doivent bénéficier.
4. Cliquez sur **OK**.

## Suppression

### ► Pour supprimer un rôle d'accès :

1. Sélectionnez un rôle dans la liste.
2. Cliquez sur **Supprimer**.
3. Cliquez à nouveau sur **Supprimer** pour confirmer.

## Variables

L'onglet *Variables* permet de modifier, de supprimer et d'ajouter des variables.

**Remarque :** Les variables sont disponibles pour toutes les stratégies.

L'onglet *Variables* contient les éléments suivants :

- Actions relatives aux *variables* :
  - [Création](#)
  - [Modification](#)
  - [Suppression](#)
- les noms des variables et leurs valeurs et étendues

**Remarque :** Les variables dont le nom est précédé d'une puce grise ne peuvent pas être modifiées ou supprimées. Les variables accompagnées d'une puce jaune peuvent être modifiées ou supprimées.

### Création

► **Pour créer une variable :**

1. Cliquez sur **Nouveau**.
2. Dans le panneau des *variables de stratégie*, cliquez sur **Créer**.
3. Dans la zone *Créer*, saisissez le nom de la nouvelle variable.
4. Cliquez sur **OK**.

La nouvelle variable apparaît dans la liste des *variables de stratégie*.

5. Fermez le panneau.
6. Pour affecter une valeur à cette variable, cliquez sur [Modification](#).

### Modification

► **Pour modifier la valeur d'une variable existante :**

1. Sélectionnez une variable.

**Remarque :** Les variables dont le nom est précédé d'une puce grise ne peuvent pas être modifiées. Les variables accompagnées d'une puce jaune peuvent être modifiées.

2. Saisissez une nouvelle valeur dans la zone **Valeur** du panneau *Modifier une variable*.
3. Cliquez sur **OK**.

## Suppression

► **Pour supprimer une variable :**

1. Sélectionnez une variable.
2. Cliquez sur **Supprimer**.

**Remarque :** Les variables dont le nom est précédé d'une puce grise ne peuvent pas être supprimées. Les variables accompagnées d'une puce jaune peuvent être supprimées.

3. Cliquez sur **OK** pour confirmer l'invite la suppression.

## Catalogue

L'onglet Catalogue permet d'interroger et de visualiser toutes les définitions de stratégie. Vous pouvez trier la liste par stratégie, rôle, analyse ou destinataire. Vous pouvez sélectionner un flux d'informations et consulter les détails.

Lorsque vous cliquez sur cet onglet, le schéma Strategy Builder apparaît sur le côté inférieur droit. Cliquez sur des objets de la carte pour afficher les différentes zones de Strategy Builder.

L'onglet Catalogue est composé de deux zones :

- l'arborescence des stratégies (liste des dossiers contenant des stratégies)
- la [Liste des objectifs du catalogue](#) d'un dossier de l'arborescence des stratégies

## Liste des objectifs du catalogue

**Remarque :** Cliquez sur un en-tête de colonne de la liste pour effectuer un tri sur cette colonne. Cliquez une deuxième fois dessus pour trier les données dans l'ordre décroissant.

La liste des objectifs du catalogue fournit les informations suivantes pour chaque objectif du dossier de stratégie :

- **Nom** : nom de l'objectif
- **Stratégie** : dossier de stratégie de l'objectif
- **Priorité** : priorité de l'objectif
- **Destinataires** : personnes ou groupe recevant l'objectif
- **Quand** : planification de l'actualisation des données de l'objectif
- **Dernier déclenchement** : date du dernier déclenchement de l'objectif
- **Actif** : statut de l'objectif

# Organisation

L'onglet Organisation présente la gestion des rôles dans l'ensemble de l'organisation.

Vous pouvez :

- visualiser les rôles organisationnels ou abstraits créés à l'aide de Performance Manager et y accéder
- sélectionner un rôle et visualiser ses détails
- modifier un rôle existant ou ajouter un nouveau rôle

Lorsque vous cliquez sur l'onglet Organisation, le schéma Strategy Builder apparaît sur le côté inférieur droit. Cliquez sur des objets de la carte pour afficher les différentes zones de Strategy Builder.

L'onglet Organisation de Strategy Builder est composé des éléments suivants :

- l'arborescence des **rôles** (liste des dossiers contenant des rôles)
- **Organigramme** : sélectionnez cette option pour visualiser l'organigramme ou les rôles de votre organisation.
- **Autres** : sélectionnez cette option pour visualiser les rôles abstraits ou les autres rôles de votre organisation.
- le [Panneau du rôle](#) pour un rôle de l'arborescence des rôles

## Panneau du rôle

Le panneau du rôle contient les onglets suivants :

- [Général](#)
- [Variables](#)

### Général

**Remarque :** Cliquez sur un en-tête de colonne d'une liste pour effectuer un tri sur cette colonne. Cliquez une deuxième fois dessus pour trier les données dans l'ordre décroissant.

L'onglet Général du panneau du rôle comporte les sections suivantes :

- le nom du rôle
- la description du rôle
- Options de rôle :
  - **Nouveau** : ouvre l'[Assistant de création de rôles](#).

- **Modifier** : ouvre l'Assistant de mise à jour de rôles, dont les procédures sont identiques à celles de l'[Assistant de création de rôles](#).
- [Suppression](#)
- **Actualiser l'appartenance** : met à jour la liste Appartenance du rôle.
- la liste *Appartenance du rôle* : répertorie tous les rôles qui sont inclus dans le rôle parent.  
**Remarque** : Vous pouvez cliquer sur n'importe quel rôle de la liste pour visualiser ses détails.
- *Éléments affectés au rôle*  
**Remarque** : Vous pouvez cliquer sur n'importe quel élément d'objectif pour visualiser les [Détails de l'objectif](#).

## Suppression

### ► Pour supprimer le rôle :

1. Sélectionnez le rôle à supprimer.
2. Cliquez sur **Supprimer**.
3. Cliquez sur **Supprimer rôle** pour confirmer l'opération.



# Analyses Performance Manager



5  
chapitre



Cette section décrit les analyses Performance Manager suivantes :

- [Analyse d'objectif](#)

Exemples d'analyse d'objectif de la section *Analyses de Performance Manager* :

- [Tendance réelle sur zones VJR](#)
- [Colonnes de l'écart sur zones VJR](#)
- [Courbe cumulée sur colonnes de l'écart](#)
- [Souscriptions à objectif](#)
- [Carte de stratégie](#)

## Analyse d'objectif

L'*analyse d'objectif* montre la tendance, l'écart ou la courbe d'écart cumulé d'une métrique sur une période ou sur des zones de tolérance.

Dans l'onglet *Analyses de Performance Manager*, vous pouvez consulter les exemples suivants d'analyse d'objectif :

- [Tendance réelle sur zones VJR](#)
- [Colonnes de l'écart sur zones VJR](#)
- [Courbe cumulée sur colonnes de l'écart](#)

### Tendance réelle sur zones VJR

L'exemple d'analyse d'objectif *Tendance réelle sur zones VJR* montre la tendance d'une métrique sur les zones de tolérance Vert/Jaune/Rouge.

**Rubriques apparentées :**

[Analyse d'objectif](#)

### Colonnes de l'écart sur zones VJR

L'exemple d'analyse d'objectif *Colonnes de l'écart sur zones VJR* montre l'écart par rapport à un objectif sur les zones de tolérance Vert/Jaune/Rouge.

**Rubriques apparentées :**

[Analyse d'objectif](#)

### Courbe cumulée sur colonnes de l'écart

L'exemple d'analyse d'objectif *Courbe cumulée sur colonnes de l'écart* montre une courbe d'écart cumulée sur les colonnes de l'écart de la période.

**Rubriques apparentées :**

[Analyse d'objectif](#)

## Souscriptions à objectif

L'analyse *Souscriptions à objectif* affiche la liste Mes objectifs à laquelle un utilisateur a souscrit. Il s'agit de la liste d'objectifs à laquelle vous accédez lorsque vous cliquez sur **Eléments affectés**, dans l'onglet Accueil de Strategy Builder.

Pour en savoir plus sur Strategy Builder, voir [Strategy Builder](#).

Pour en savoir plus sur la liste Mes objectifs, voir [Mes objectifs](#).

## Carte de stratégie

Les *cartes de stratégie* présentent des objectifs de niveau supérieur et peuvent afficher les relations de cause à effet entre les objectifs. Elles permettent :

- d'associer des objectifs de niveau supérieur à des métriques et des cibles et d'indiquer la relation entre ces objectifs et la stratégie d'entreprise
- d'établir des relations de cause à effet entre les objectifs
- d'indiquer si la métrique actuelle présente une tendance ascendante ou descendante et de lier l'indicateur à davantage d'informations sur les tendances sur une période
- d'établir un lien avec une analyse qui fournit des informations plus détaillées concernant la métrique

Par exemple, vous pouvez lier une métrique de carte de stratégie à un arbre de métriques qui affiche les métriques et les cibles pour les objectifs de niveau inférieur associés.

- de placer des objectifs sur une image d'arrière-plan représentant les perspectives qui façonnent la stratégie d'entreprise

Pour un scorecard équilibré, il s'agit généralement des perspectives Finance, Satisfaction de la clientèle, Processus internes et Formation et croissance. Vous pouvez représenter ces perspectives sous la forme de quatre blocs, puis placer chaque objectif sur le bloc correspondant. Les objectifs peuvent également être associés à une métrique et, si approprié, à un objectif Performance Manager.

L'interface de la carte de stratégie offre les fonctionnalités suivantes :

- une présentation libre qui ne doit pas nécessairement respecter une structure arborescente
- du contenu configurable
- le glisser-déposer d'éléments
- la possibilité de définir visuellement les relations entre des objectifs
- des éléments de texte qui peuvent améliorer le contenu de la carte de stratégie (par exemple, le titre de la carte ou un commentaire)
- la possibilité d'inclure du texte d'aide comme un objet survolé
- la sélection d'une période si tous les objectifs de la carte partagent le même calendrier

## Conseils

### Panoramique

### Zoom

## Zoom

Pour sélectionner une zone à agrandir, utilisez la touche **Ctrl** et la fonction de cliquer-déposer.

Pour effectuer un zoom avant, utilisez la touche **Ctrl** et le bouton gauche de la souris.

Pour effectuer un zoom arrière, utilisez les touches **Ctrl** + **Maj** et le bouton gauche de la souris.

Vous pouvez également cliquer avec le bouton droit de la souris et sélectionner **Zoom avant**, **Zoom arrière** ou **Affichage original** dans le menu contextuel.

## Panoramique

Pour naviguer dans une carte qui n'est pas adaptée à la taille de la fenêtre du navigateur, utilisez la touche **Alt** et la fonction de cliquer-déposer.

Vous pouvez également utiliser la touche **Alt** + une touche fléchée lorsque l'**arrêt du défilement** est activé.





# Assistant de création de rôles



# 6

## chapitre

---

L'Assistant de création de rôles permet de créer un rôle en trois étapes :

- Général
- Définition
- Résumé

► **Dans le panneau général de l'Assistant de création de rôles :**

1. Sélectionnez la stratégie dans laquelle vous souhaitez créer le rôle.
2. Pour que ce rôle soit subordonné à un autre rôle, activez **Vérifier ici si le rôle a un autre rôle comme supérieur hiérarchique**. Si vous choisissez cette option, vous devez sélectionner le rôle hiérarchique.
3. Cliquez sur **Suivant**.

La panneau *Définition* s'affiche.

► **Dans le panneau Définition de l'Assistant de création de rôles :**

1. Sélectionnez le type de rôle :

- **Liste de distribution**

L'option Liste de distribution permet de sélectionner un nom par rôle dans la liste complète des employés de l'entreprise. Par exemple, lorsque vous définissez le PDG de l'entreprise, vous pouvez choisir le nom de la personne qui assure les fonctions de PDG.

- **Dynamique** (requête Business Objects)

L'option Dynamique permet de créer un rôle défini par l'intermédiaire d'une variable. Par exemple, lorsque vous définissez un rôle de PDG, vous choisissez la variable pour le PDG. L'avantage est que lorsque la personne qui assure les fonctions de PDG change, le système choisit automatiquement le nouveau nom et commence à envoyer des informations au nouvel individu qui détient le rôle.

Pour en savoir plus, voir [Définition de rôle](#).

2. Sélectionnez les rôles et individus que vous souhaitez intégrer à la liste de distribution et cliquez sur **Ajouter** pour les ajouter à la liste *Membres sélectionnés* :

- **Rôles organisationnels** : liste des rôles de votre organisation
- **Autre rôles** : liste des rôles abstraits et des autres rôles de votre organisation.
- **Individus** : liste de tous les individus.
- **Groupes** : liste des groupes

**Remarque :** Lorsque vous sélectionnez une liste, vous pouvez choisir d'afficher la liste pour l'ensemble de l'entreprise ou pour un groupe spécifique.

3. Pour afficher la liste des membres d'un rôle, cliquez sur **Qui sont-ils ?**
4. Cliquez sur **Suivant**.

Le panneau *Résumé* s'affiche.

► **Dans le panneau Résumé de l'Assistant de création de rôles :**

1. Dans la zone *Nom*, saisissez le nom du nouveau rôle.
2. Dans la zone *Description*, saisissez une brève description du nouveau rôle.
3. Pour visualiser ou modifier les variables associées au rôle, cliquez sur **Variables**.

Le panneau *Modifier les variables* s'affiche. Les variables dont le nom est précédé d'une puce grise ne peuvent pas être modifiées. Seules les variables précédées de puces jaunes peuvent être modifiées.

**Remarque :** Pour créer une variable, vous devez accéder à l'onglet *Stratégie*, sélectionner un dossier et cliquer sur **Variables** en bas du panneau droit.

4. Vérifiez que les informations des champs *Type*, *Stratégie*, *Exécute un rapport pour* et *Appartenance* sont correctes.
5. Si ce n'est pas le cas, cliquez sur **Précédent** pour revenir aux panneaux précédents et corriger les informations erronées.
6. Si le rôle est correct, cliquez sur **Créer rôle**.





Assistant de publication  
d'objectif et de métrique



7  
chapitre

---

Après sa création, l'objectif doit être distribué à des individus ou des groupes. Les objectifs sont publiés pour :

- permettre aux personnes de se concentrer sur les objectifs appropriés
- permettre la collaboration via des threads de discussion et des actions antérieures
- indiquer les actions recommandées permettant de créer un lien vers les performances d'objectif ainsi que d'autres rapports et actions

Pour publier un objectif ou une métrique, vous devez utiliser les panneaux suivants de l'Assistant de publication d'objectif et de métrique :

- [Stratégie](#)
- [Qui](#)
- [Quoi](#)
- [Quand](#)
- [Actions](#)
- [Résumé](#)

## Stratégie

► **Dans le panneau Stratégie de l'Assistant de création de rôles**

1. Sélectionnez la stratégie dans laquelle vous souhaitez créer le rôle.

Voir [Qui](#).

## Qui

► **Dans le panneau Qui de l'Assistant de création de rôles**

1. Sélectionnez votre propre rôle hiérarchique.

Si vous avez plusieurs rôles au sein de l'entreprise, vous devez spécifier le rôle approprié. Par exemple, si vous êtes vice-président des services d'ingénierie et d'expérimentation et souhaitez envoyer des informations uniquement au service d'expérimentation, vous devez spécifier le rôle hiérarchique correspondant. Si vous êtes, en qualité d'adjoint administratif du président, chargé d'envoyer des informations à tous les membres de l'entreprise pour le compte du président.

Effectuez l'une des actions suivantes :

- Sélectionnez un groupe hiérarchique dans la liste.
- Cliquez sur **Sélectionner un autre rôle**, puis dans le panneau Rôle hiérarchique, sélectionnez le groupe qui contient le rôle voulu, choisissez un rôle hiérarchique dans la liste et cliquez sur **OK**.

2. Sélectionnez les personnes pouvant accéder aux informations :

- Si vous sélectionnez **Membres de mon équipe**, vous devez choisir parmi les options suivantes :

- **Tous le monde dans l'équipe**

Si vous sélectionnez cette option, les membres de cette équipe sont affichés avec le lien **Qui sont-ils ?** qui répertorie les membres et leurs fonctions.

- **Tous mes rapports directs**

Si vous sélectionnez cette option, tous vos rapports directs sont affichés, avec le lien **Qui sont-ils ?** qui répertorie les membres et leurs fonctions.

- **Personnes spécifiques de l'équipe**

Si vous sélectionnez cette option, un sous-panneau s'affiche dans lequel vous pouvez sélectionner des destinataires en fonction des rôles ou des membres de l'équipe. Cliquez sur **Ajouter** pour les ajouter au panneau Membres sélectionnés. Le lien **Qui sont-ils ?** répertorie les individus sélectionnés (ceux des rôles de l'équipe également) ainsi que leurs fonctions.

- Mon responsable
- Si vous sélectionnez Autres personnes, vous devez choisir parmi les options suivantes :
  - **Rôles d'organigramme** : liste des rôles que vous avez créés.
  - **Individus** : liste de tous les individus.
  - **Autres rôles** - liste des autres rôles de votre organisation.

**Remarque :** Lorsque vous sélectionnez une liste, une zone de liste permet d'afficher la liste pour toute l'entreprise ou un groupe spécifique.

3. Cliquez sur **Suivant**.

Voir [Quoi](#).

## Quoi

L'étape Quoi permet de spécifier les tranches d'objectif à publier. Les tranches d'une dimension peuvent être sécurisées.

**Remarque :** Si vous publiez un objectif basé sur une métrique par tranches sécurisée, par défaut, la publication se conforme à ce qui a été accordé à chaque utilisateur.

► **Dans le panneau Quoi de l'Assistant de création de rôles**

1. Sélectionnez l'objet à envoyer :

- Si vous sélectionnez **Objectif**, sélectionnez l'objectif à publier dans la liste déroulante.

**Remarque :** La liste déroulante peut être renseignée à l'aide des tranches d'objectif ou des groupes d'objectifs spécifiques de la liste. Si un objectif semble manquant, cliquez sur **Actualiser**. Vous pouvez visualiser l'analyse de l'objectif en cliquant sur **Visualiser l'objectif**.

- Si vous sélectionnez **Métrique**, sélectionnez la métrique à publier à partir de la liste déroulante.

**Remarque :** La liste déroulante peut être renseignée à l'aide des métriques ou des groupes de métriques spécifiques répertoriés dans la liste. Si une métrique semble manquante, cliquez sur **Actualiser**. Vous pouvez visualiser l'analyse de la métrique en cliquant sur **Visualiser métrique**.

**Remarque :** Si vous publiez un objectif basé sur une métrique par tranches sécurisée, la publication contient, par défaut, les autorisations de la métrique.

Voir [Quand](#).

## Quand

### ► Dans le panneau Quand de l'Assistant de création de rôles

Les informations de distribution planifiée indiquent la période sur laquelle la métrique ou la métrique de l'objectif est évaluée.

Voir [Actions](#).

## Actions

### ► Dans le panneau Actions de l'Assistant de création de rôles

1. Sélectionnez les actions à recommander aux destinataires en cliquant sur l'une d'entre elles, en appuyant sur **Ctrl** et en cliquant sur d'autres actions pour les sélectionner.
2. Cliquez sur **Ajouter**.
3. Sélectionnez une action et cliquez sur **Modifier l'action**, puis modifiez les paramètres de l'action. Le texte d'action recommandée par défaut dépend de l'action sélectionnée.

| Si vous avez sélectionné... | Le texte par défaut est...                                                                                                                                           |
|-----------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Appeler un fournisseur      | Appeler un fournisseur                                                                                                                                               |
| Vérifier l'inventaire       | Cliquez <code>&lt;a href="inventory.html" target="Inventory"&gt;ici&lt;/a&gt;</code> pour vérifier l'état de stock du produit.                                       |
| Créer une publication       | Créer une <code>&lt;a href="../sb/flowwizframe.jsp?isclose=Y&amp;contentType=3" target="StrategyBuilder"&gt;publication&lt;/a&gt;</code>                             |
| Action personnalisée        | Saisir ici l'étape suivante.<br><b>Remarque :</b> Vous pouvez utiliser cette action pour activer une action basée sur le statut d'un objectif avec ou sans tranches. |

| Si vous avez sélectionné...                          | Le texte par défaut est...                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Etudier le document associé                          | Etudier le <a href="defineurl.html" target="new"> document</a><br><b>Remarque :</b> Vous pouvez transmettre une tranche à un document Desktop Intelligence à l'aide de cette action. Pour cela, modifiez l'url afin de spécifier l'invite et une variable de tranche (\$SLICE_NAME\$ ou \$SLICE_CODE\$). Par exemple :<br>&nbPrompts=1&Region=\$SLICE_NAME\$ |
| Etudier l'analyse TY-LY associée                     | Etudier l'<a href="definetly.html" target="new">analyse TY-LY</a>                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
| Planifier un rendez-vous avec les parties concernées | <a href="Outlook:Calendar"> Planifier un rendez-vous</a> avec les parties concernées<br><b>Remarque :</b> Si ce texte par défaut est utilisé, <i>Planifier un rendez-vous</i> apparaît sous forme de lien qui ouvre le calendrier Outlook du destinataire lorsque vous cliquez dessus.                                                                       |
| Envoyer un courrier électronique                     | <a href="mailto:?subject=\$strategy.Name\$">Envoyer un courrier électronique</a> aux parties concernées                                                                                                                                                                                                                                                      |

**Remarque :** Vous pouvez activer une action en fonction du statut de l'objectif. Cela concerne les objectifs avec et sans tranches.

1. Pour personnaliser le texte d'action recommandée, modifiez le texte manuellement ou cliquez sur **Personnaliser**.  
Dans le panneau *Personnaliser*, sélectionnez les attributs par stratégie, rôle et utilisateur, et cliquez sur **OK**.
2. Sélectionnez *Aide pour insérer un lien* pour insérer un lien :
  - **A un document**, par exemple une feuille de service fournisseur pour l'action Appeler un fournisseur. Sélectionnez un lien dans la liste *Tous les documents* ou dans une liste de sous-dossiers.

- **A une page Web**, par exemple un site de fournisseurs. Entrez les éléments suivants :
    - URL
 

Pour personnaliser ce texte, cliquez sur **Personnaliser**. Dans le panneau Personnaliser, sélectionnez les attributs par stratégie, rôle et utilisateur, et cliquez sur **OK**.
    - Texte du lien
    - Cible
  - 3. Cliquez sur **Insérer un lien**, puis sur **OK**.
  - 4. Les actions sont exécutées successivement. Pour modifier l'ordre des actions, utilisez **Déplacer vers le haut** **Déplacer vers le bas**.
  - 5. Pour chaque action, définissez l'action recommandée :
    - Si l'action doit être exécutée avec un statut quelconque, sélectionnez **Toujours**.
    - Si l'action doit uniquement être exécutée lorsque le statut possède une couleur spécifique, sélectionnez **Uniquement lorsque le statut est** ainsi que la couleur du statut.
  - 6. Cliquez sur **Suivant**.
- Voir [Résumé](#).

## Résumé

Le panneau Résumé indique les paramètres choisis pour l'objectif ou la métrique que vous publiez.

### ► Dans le panneau Résumé de l'Assistant de création de rôles

1. Pour modifier la *stratégie*, cliquez sur la sélection et l'Assistant revient au panneau Stratégie (voir [Stratégie](#)).
2. Le nom du rapport par défaut est le nom de la métrique ou de l'objectif que vous avez sélectionné. Pour le changer, modifiez le texte de la zone *Nom*.
3. Entrez une description pour l'objectif ou la métrique, si nécessaire.
4. Sélectionnez la *priorité*.
5. Pour modifier les *destinataires*, cliquez sur la sélection et l'Assistant revient au panneau Qui (voir [Qui](#)).
6. Pour modifier le *Document affiché*, cliquez sur la sélection et l'Assistant revient au panneau Quoi (voir [Quoi](#)).

7. Pour modifier les options avancées, cliquez sur **Options avancées**.

Le panneau *Options avancées* contient les options suivantes :

- Sélectionnez **Envoyer une notification par courrier électronique** pour informer les destinataires de l'objectif de l'actualisation de la métrique et de l'envoi d'une activité de l'objectif dans leur boîte de réception (Mes objectifs).
- Pour modifier la quantité de flux et les activités d'objectif à conserver dans la boîte de réception du destinataire (Mes objectifs), modifiez le paramètre dans la zone *Quantité conservée*. Ce paramètre concerne les documents de souscription de flux.

Par exemple, si la quantité conservée est 2, les 2 dernières activités de l'objectif, déclenchées par les 2 dernières actualisations de métrique, seront toujours conservées pour le destinataire. Les actualisations suivantes supprimeront l'entrée la plus ancienne des deux activités de l'objectif précédentes.

- Pour **partager les actions entre tous les destinataires**, activez l'option correspondante. Sinon, la valeur par défaut est **Gérer en tant qu'individu**.

Les souscriptions à objectif peuvent avoir des actions associées. Lorsque des actions sont partagées entre les destinataires, ceux-ci peuvent visualiser les actions prises par les autres destinataires.

Les actions partagées sont appropriées pour les tâches d'équipe dans lesquelles les destinataires peuvent se répartir mutuellement les actions.

*Gérer en tant qu'individu* implique qu'un destinataire ne peut pas visualiser les actions prises par les autres destinataires. Les actions individuelles sont des tâches qu'un destinataire d'objectif exécute indépendamment.

Cliquez sur **OK**.

8. Cliquez sur **Créer une publication**.



Termes et concepts

A



annexe

## Alerte

Une alerte informe l'utilisateur de tout changement majeur se produisant au sein de l'activité.

## Analyses

Les analyses sont la représentation visuelle de vos données. Vous pouvez appliquer vos données de métrique aux modèles d'analyse prédéfinis fournis avec les produits de pilotage des performances Business Objects. Créez et ajoutez des analyses à vos tableaux de bord afin d'afficher les données de façon explicite et efficace.

## Aplatissement de population

Le coefficient d'aplatissement mesure l'irrégularité relative de la courbe définie par la distribution des valeurs. La distribution normale standard a un coefficient d'aplatissement de 0. Un coefficient d'aplatissement supérieur à 0 indique que la distribution atteint un pic plus élevé que la distribution normale standard. Un coefficient d'aplatissement inférieur à 0 indique que la distribution est moins élevée que la distribution normale standard. La formule permettant d'obtenir le coefficient d'aplatissement de population est :

$$= \left( \frac{1}{n} \sum_{t=1}^n \left( \frac{Y_t - \bar{Y}}{SD_p} \right)^4 \right) - 3$$

## Argument IDObjectif

Utilisez l'argument IDObjectif pour parcourir tous les objectifs associés à une métrique.

## Syntaxe

métrique1.objectif(\*).IDObjectif

**Rubriques apparentées :**

Fonction PerformanceObjectif()

Argument nbPériode

## Argument nbPériode

Dans l'argument nbPériode, 0 indique la période actuelle de la métrique, telle que la dernière période actualisée de la métrique, -1 indique la période antérieure, -2 indique la période précédant la période antérieure, etc.

**Remarque :** Les valeurs positives sont interprétées comme des dates.

**Rubriques apparentées :**

Argument IDObjectif

Fonction PerformanceObjectif()

## Argument TrancheNum | NomTranche

L'argument TrancheNum|NomTranche permet de parcourir toutes les tranches d'une métrique.

### Syntaxe

métrique1.bande(\*).IDObjectif

## Barre X et écart type

Une carte Barre X et écart type contrôle les données de variable avec une taille d'échantillon variable ou constante, de préférence supérieure à 10.

La barre X contrôle la moyenne et l'écart type contrôle la variabilité.

## Barre X et étendue

Une carte Barre X et étendue contrôle les constantes des variables dans un échantillon de taille relativement réduite (de préférence inférieure à 10).

La barre X contrôle la moyenne et la plage contrôle la variabilité.

## Basé sur calendrier

Si vous sélectionnez cette option dans le panneau *Créer un échantillonnage*, vous pouvez sélectionner un calendrier personnalisé contenant des heures et des dates spécifiques propres à vos besoins.

Par exemple, pour générer une carte de contrôle des ventes deux jours avant une date donnée, créez un calendrier personnalisé et utilisez-le pour votre échantillonnage.

**Rubriques apparentées :**  
[Echantillonnage](#)

## Carte de contrôle d'attributs

Les cartes de contrôle d'attribut affichent les données d'attribut.  
Pour choisir la carte de contrôle à utiliser, voir le tableau suivant.

|                          |         | Type de données                                                                                        |                                                                                          |
|--------------------------|---------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------|
|                          |         | Proportion                                                                                             | Nombre par défaut                                                                        |
| Importance du changement | Grande  | Carte du pourcentage de rejetés (p)<br>Carte du nombre de rejetés (np)                                 | Carte des défauts (c)<br>Carte des défauts par unité (u)                                 |
|                          | Moindre | Somme cumulée ou EWMA sur la carte du pourcentage de rejetés (p) ou la carte du nombre de rejetés (np) | Somme cumulée ou EWMA sur la carte des défauts (c) ou la carte des défauts par unité (u) |

**Rubriques apparentées :**  
[Données d'attribut](#)  
[CUSUM](#)  
[Carte des défauts \(C\)](#)  
[Carte des défauts par unité \(U\)](#)  
[EWMA](#)  
[Carte du nombre de rejetés \(NP\)](#)  
[Carte du pourcentage de rejetés \(P\)](#)  
[Cartes de contrôle standardisées](#)

## Carte de contrôle de Shewhart

Concernant les cartes de contrôle de Shewhart sur les rejets, on suppose que les données adoptent une distribution binomiale. Concernant les cartes de contrôle de Shewhart sur les défauts, on suppose que les données adoptent une distribution de Poisson.

Dans les cartes de contrôle de Shewhart, la distribution normale est utilisée afin de se rapprocher des distributions binomiale et de Poisson.

### Pourquoi les cartes de Shewhart s'avèrent-elles parfois insuffisantes ?

Les cartes de contrôle de Shewhart utilisent uniquement les informations relatives au processus du dernier point tracé. Ces cartes n'ont pas de mémoire : les observations précédentes n'influent pas sur la probabilité des futurs signaux de perte de contrôle.

Les règles de tendance ou de zone peuvent être utilisées dans la carte de contrôle de Shewhart pour introduire une composante de mémoire afin de détecter plus rapidement les changements mineurs. Cependant, les méthodes plus récentes, telles que EWMA et CUSUM, sont également utilisées pour détecter les changements mineurs avec davantage d'anticipation.

#### Rubriques apparentées :

CUSUM

EWMA

Règles de tendance

Règles de zone

## Carte de contrôle de variable

Les cartes de contrôle de variables tracent des données de variables et contrôlent la moyenne et la variabilité des variables. Elles sont basées sur l'hypothèse de normalité.

Une carte de contrôle variable comporte deux types de graphe :

- Un graphe supérieur pour contrôler la moyenne.
- Un graphe inférieur pour contrôler la variabilité.

Pour choisir la carte de contrôle à utiliser, voir le tableau suivant.

|                          |        | Taille de l'échantillon                                       |                                                                 |
|--------------------------|--------|---------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------|
|                          |        | n > 1                                                         | n = 1                                                           |
| Importance du changement | Grande | Barre X et écart type<br>Règles de zone<br>Médiane et étendue | Individus et étendue mobile<br>Moyenne mobile et étendue mobile |
|                          | Petite | Somme cumulée ou EWMA sur la moyenne ou la médiane            | Somme cumulée ou EWMA sur les individus                         |

La barre X contrôle la moyenne et la plage ou l'écart type contrôle la variabilité.

- Rubriques apparentées :**
- CUSUM
  - EWMA
  - Hypothèse de normalité
  - Zones ABC
  - Données de variable

## Carte des défauts (C)

Une carte c effectue le suivi du nombre de défauts, d'erreurs ou d'accidents par unité de mesure présentant une faible probabilité de survenue de défaut. Cette carte est utile si vous souhaitez compter plusieurs défauts par unité d'échantillon.

Ses limites de contrôle sont toujours fixes.

## Carte des défauts par unité (U)

Une carte u permet de contrôler les défauts par unité pour une taille d'échantillon variable ou constante.

## Carte du nombre de rejetés (NP)

Une carte np affiche le nombre (pas la proportion) d'éléments dans une taille d'échantillon constante possédant des caractéristiques spécifiques.

## Carte du pourcentage de rejetés (P)

Une carte p permet de contrôler la proportion des éléments possédant des caractéristiques spéciales, surtout dans le cas de produits ou de transactions non conformes, ou de tailles d'échantillon constantes ou variables.

## Cartes de contrôle

Une carte de contrôle affiche les variations de résultat d'un processus métier dans le temps.

Une carte de contrôle inclut des limites supérieure et inférieure qui affichent la variation attendue dans le processus et une ligne centrale qui affiche la valeur moyenne des points de la carte.

Les cartes de contrôle basées sur des données dépendantes (ou corrélées automatiquement) produiront un nombre excessif d'alarmes erronées dans le temps même pour un niveau de corrélation faible. La méthode la plus simple consiste à définir un intervalle suffisamment important entre les échantillons pour rendre les effets de la corrélation automatique négligeables.

## Cartes de contrôle standardisées

Les cartes de contrôle standardisées (normalisées) ont été mises à l'échelle et recentrées pour que la ligne centrale soit située à zéro et que les limites supérieures et inférieures de contrôle se trouvent respectivement à 3 et -3. Les cartes de contrôles standardisées permettent de garantir que les lignes de contrôle seront droites sur la carte.

Lorsqu'elle est appliquée à la carte du pourcentage de rejetés (p) ou à la carte des défauts par unité (u), la standardisation transforme les limites de contrôle de largeur variable en limites de largeur constante.

### Rubriques apparentées :

[Carte de contrôle d'attributs](#)

[Cartes de contrôle](#)

[Carte des défauts par unité \(U\)](#)

[Carte du pourcentage de rejetés \(P\)](#)

## Catégorisation

La catégorisation permet de compresser la plage de valeurs d'une variable de manière en un nombre inférieur, en regroupant par exemple les âges par tranches d'âges.

Les catégorisations peuvent être définies explicitement ou obtenues par statistiques.

**Rubriques apparentées :**

[Zones ABC](#)

## Catégorisation basée sur un objectif

Il existe un type de catégorisation particulier qui est optimisé pour un objectif ou un résultat. Ce type de catégorisation met en valeur uniquement les distinctions, dans la plage de valeurs d'un facteur d'influence, qui correspondent à des changements significatifs du taux ou de la valeur moyenne d'une variable d'objectif spécifiée.

Par exemple, les seules distinctions importantes au niveau de l'âge des prospects, susceptibles d'avoir un impact sur les taux de réaction à une campagne marketing peuvent être "moins de 20 ans, entre 20 et 63 ans et 64 ans et +". Le moteur de modélisation du facteur d'influence les calcule automatiquement lors de la génération du modèle.

**Rubriques apparentées :**

[Catégorisation](#)

[Objectif](#)

[Zones ABC](#)

## Cible

Valeur CUSUM utilisée pour calculer l'écart.

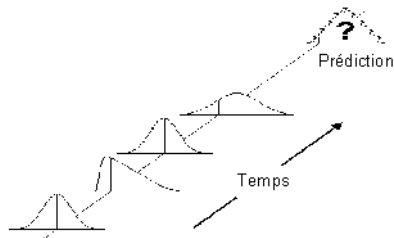
La valeur tabulaire contient deux statistiques, la somme cumulée supérieure unilatérale et la somme cumulée inférieure unilatérale, qui cumulent respectivement les écarts inférieurs et supérieurs à une valeur cible.

Il est possible de définir une somme cumulée tabulaire afin de contrôler une seule partie de la valeur cible ou une somme cumulée tabulaire bilatérale dans laquelle les valeurs cibles de la partie supérieure et de la partie inférieure sont différentes.

**Rubriques apparentées :**

[CUSUM](#)

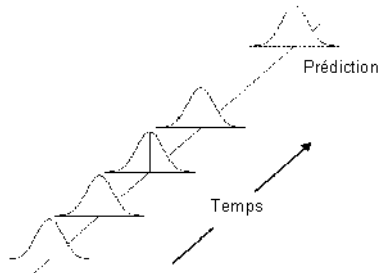
## Contrôle non statistique



Un processus est hors de contrôle lorsque la variation du processus relève de causes spéciales et lorsque le processus est imprévisible.

## Contrôle statistique

Un processus est sous contrôle statistique lorsque la variation du processus est uniquement liée à des causes courantes.



Le processus est par conséquent stable et prévisible dans le temps.

## Courbe de Gompertz

La courbe de Gompertz est une courbe de croissance identique à la courbe logistique excepté qu'elle n'est pas symétrique.

## Courbe logistique

La courbe logistique (également appelée courbe de Pearl) est souvent utilisée pour décrire la croissance des ventes d'un nouveau produit (période d'apprentissage initiale lorsque les ventes sont faibles, suivie d'une augmentation rapide due à la généralisation des ventes à l'ensemble de la population, puis d'un ralentissement lié à la saturation des nouvelles demandes du produit).

## CUSUM

CUSUM, ou Cumulative Sum, signifie somme cumulée. La carte de contrôle Somme cumulée possède une mémoire étendue et permet de détecter les changements mineurs qui interviennent dans le processus.

Une carte de contrôle Somme cumulée peut prendre deux formes : tabulaire et masque V. La forme tabulaire est préférable au masque V pour définir une Somme cumulée ou une Somme cumulée FIR (Fast Initial Response, réponse initiale rapide) unilatérale. La carte Somme cumulée tabulaire contient deux statistiques, la somme cumulée supérieure unilatérale et la somme cumulée inférieure unilatérale, qui cumulent respectivement les écarts supérieurs ou inférieurs à une valeur cible spécifiée par l'utilisateur.

### Rubriques apparentées :

[Intervalle de décision](#)

[Départ](#)

[Marge](#)

[Cible](#)

## Définition de rôle

Il existe deux manières de définir le rôle d'organisation et le rôle abstrait :

- Liste de distribution
- Dynamique

**Remarque :** Seuls les flux définis dans les sous-stratégies peuvent accéder aux rôles définis au niveau des sous-stratégies.

### Rubriques apparentées :

[Rôle abstrait](#)

[Rôle d'organisation](#)

## Départ

Valeur utilisée pour les calculs CUSUM qui améliore la sensibilité initiale de la somme cumulée.

Ce paramètre est également appelé paramètre FIR (Fast Initial Response, réponse initiale rapide).

**Rubriques apparentées :**

CUSUM

## Différence

Transformation de différenciation.

**Rubriques apparentées :**

Différenciation

## Différence annuelle

Transformation de différenciation.

**Rubriques apparentées :**

Différenciation

## Différence de différence

Transformation de différenciation.

**Rubriques apparentées :**

Différenciation

## Différence Pt adjacent

Transformation de différenciation.

**Rubriques apparentées :**

Différenciation

## Différenciation

La différenciation constitue une méthode courante et efficace pour éliminer la composante tendancielle d'une série temporelle. Elle offre une vue plus précise du comportement réel sous-jacent de la série.

Une série temporelle stationnaire est une série temporelle dont les propriétés statistiques, telles que la moyenne, la variance, la corrélation automatique, etc., sont toutes constantes dans le temps. La plupart des séries temporelles commerciales et économiques sont loin d'être stationnaires lorsqu'elles sont exprimées dans leurs unités de mesure d'origine, et même après l'application d'une déflation ou d'une correction saisonnière, elles continuent généralement à présenter des tendances, des cycles, un cheminement aléatoire et d'autres comportements non stationnaires.

Pour que la série soit parfaitement stationnaire, il est souvent nécessaire de la transformer en série de différences ou modifications d'une période à l'autre et/ou d'une saison à l'autre.

L'analyse des tendances de métrique utilise la différenciation pour calculer le changement ou le pourcentage de changement et l'affiche dans un rapport Web Intelligence.

### Rubriques apparentées :

[Différence annuelle](#)

[Différence Pt adjacent](#)

[Différence](#)

[Différence de différence](#)

## Dimension

Une dimension est un [Filtre](#) placé sur un objet dans l'univers qui permet d'effectuer une exploration avant afin d'obtenir un aperçu plus détaillé de vos données.

### Rubriques apparentées :

[Métriques par tranches](#)

## Dispersion

La sous-dispersion (le modèle de points situés près de la ligne centrale) survient suite à un échantillonnage incorrect ou à une baisse de la variabilité de processus non prise en compte lors du calcul des limites de la carte de contrôle.

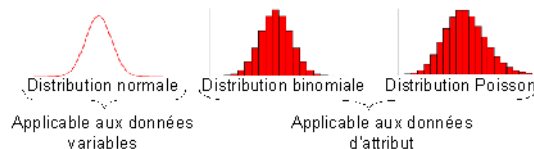
L'hyperdispersion (le modèle d'association) survient, par exemple, dans une carte Barre X où les échantillons de deux machines différentes ont été associés.

## Distance depuis ligne centrale

La paramètre de calcul automatique **Distance depuis ligne centrale** détermine la distance à partir de la ligne centrale. La valeur par défaut est 3.

## Distribution des données

Chaque type de données peut être décrit à l'aide d'une distribution de probabilité qui est utilisée pour déterminer la moyenne théorique (telle que la ligne centrale), l'écart type théorique (tel que Sigma) et la variation naturelle des données (telle que les limites de contrôle).



Les distributions de données les plus courantes sont les distributions normale, binomiale et de Poisson.

## Données d'attribut

Les données d'attribut sont des données qui peuvent être classées et comptées (nombre de rejets dans un processus, par exemple).

Cette partie est bonne si l'autre bord se situe entre ces lignes.



Placer le bord de la  
partie inspectée ici

Les données d'attribut prennent souvent la forme de nombres. Si vous ne pouvez pas représenter les caractéristiques de qualité numériquement, ou si cela n'est pas pratique, vous pouvez trier l'élément inspecté en deux compartiments : valider/rejeter, bon/mauvais, oui/non. Exemples de données d'attribut : nombre de produits rejetés, nombre de commandes non remplies, nombre de livraisons hors délais.

**Rubriques apparentées :**

[Carte de contrôle d'attributs](#)

## Données de variable

Les données de variable sont les données continues qui ont été acquises par le biais d'une mesure, comme la longueur, la durée, la force, la température, la pression, etc.

Lorsque la caractéristique de qualité peut être mesurée numériquement comme la hauteur, elle est appelée données de variable. Exemples de données de variable : longueur, coût, volume, température et marge nette.

**Rubriques apparentées :**

[Zones ABC](#)

[Carte de contrôle de variable](#)

## Données individuelles

L'option Données individuelles peut être utilisée pour la carte de pourcentage de rejetés (p) ou la carte du nombre de rejetés (np) lorsque les mesures sont exprimées avec un statut de type réussite/échec pour chaque contrôle individuel.

**Rubriques apparentées :**

Carte du nombre de rejetés (NP)

Carte du pourcentage de rejetés (P)

## Données réelles

Moyenne mobile ou transformation de regroupement de périodes.

Une somme dynamique (également appelée regroupement de périodes) est une méthode de calcul de la somme d'un indicateur, dans un intervalle dynamique qui peut être un intervalle fixe, tel qu'une période continue de 12 mois ou un intervalle changeant tel que l'année à ce jour. Une analyse de comparaison de regroupements de périodes utilise des méthodes de somme dynamiques.

**Rubriques apparentées :**

Moyenne mobile

## Ecart type de la population

Renvoie la racine carrée de la variance de population. L'écart type est exprimé dans la même unité que les données. La formule permettant d'obtenir l'écart type de population est :

$$= \sqrt{\text{Variance de population}}$$

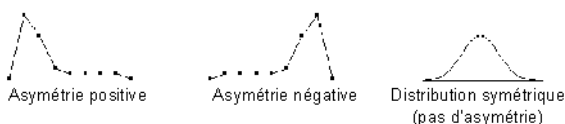
## Ecart type échantillon

Renvoie la racine carrée de la variance d'échantillonnage. L'écart type est exprimé dans la même unité que les données. La formule permettant d'obtenir l'écart type échantillon est :

$$= \sqrt{\text{Variance d'échantillon}}$$

## Echantillon asymétrique

La statistique asymétrique mesure le degré de déviation d'une variable par rapport à la symétrie avec la moyenne au centre. La valeur zéro signifie que la distribution a la forme d'une courbe symétrique. Une valeur positive indique que les valeurs sont regroupées essentiellement à gauche de la moyenne avec la plupart des valeurs extrêmes à droite de la moyenne. Une valeur négative indique que les valeurs sont regroupées à droite. Les distributions dont l'asymétrie est positive sont plus courantes que les distributions négatives. Par exemple, la distribution de revenu est une distribution positive.



La formule permettant d'obtenir l'échantillon asymétrique est :

$$= \frac{1}{n-1} \sum_{t=1}^n \left( \frac{(Y_t - \bar{Y})}{SDs} \right)^3$$

## Echantillon d'aplatissement

Le coefficient d'aplatissement mesure l'irrégularité relative de la courbe définie par la distribution des valeurs. La distribution normale standard a un coefficient d'aplatissement de 0. Un coefficient d'aplatissement supérieur à 0 indique que la distribution atteint un pic plus élevé que la distribution normale standard. Un coefficient d'aplatissement inférieur à 0 indique que la distribution est moins élevée que la distribution normale standard. La formule permettant d'obtenir le coefficient de l'échantillon d'aplatissement est :

$$= \left( \frac{1}{n-1} \sum_{t=1}^n \left( \frac{(Y_t - \bar{Y})}{SDs} \right)^4 \right) - 3$$

## Echantillonnage

L'échantillonnage est un groupe de la population avec des informations spécifiées. Imaginons que vous souhaitiez analyser fréquemment un large échantillon afin d'obtenir des estimations le plus précises possible ainsi que les dernières informations. Les échantillons plus larges permettent de détecter facilement les changements mineurs et améliorent la sensibilité de la carte de contrôle au niveau de la détection des changements sans augmenter le taux d'alarmes erronées.

**Astuce :** Assurez-vous de commencer l'échantillonnage en présence de données ; dans le cas contraire, la génération de l'échantillonnage sera plus longue que prévu.

Process Analysis propose trois méthodes d'échantillonnage :

- [Systématique](#)
- [Tolérance](#)
- [Basé sur calendrier](#)

**Rubriques apparentées :**

[Population](#)

## Echantillons ignorés

Les échantillons ignorés sont les points que vous souhaitez exclure de l'intervalle de la ligne de base parce qu'ils sont hors de contrôle.

## Entrants

Individus présents dans un ensemble à une période donnée mais qui n'étaient pas présents à la période antérieure. La période d'analyse correspond ici à la période d'actualisation de l'ensemble. Aucune métrique n'est requise pour exécuter cette analyse.

**Rubriques apparentées :**

[Métriques](#)

## EWMA

L'EWMA (Exponentially weighted moving average, moyenne mobile pondérée exponentiellement) peut être utilisé dans des cartes afin d'afficher la moyenne du processus en calculant la moyenne pondérée des échantillons précédents. Les cartes EWMA peuvent être tracées pour les données d'attribut et de variable. Les cartes EWMA permettent de repérer les changements limités dans les processus essentiellement statiques.

La carte EWMA peut servir de compromis entre la carte de Shewhart et la carte Somme cumulée. Elle utilise une moyenne mobile qui pondère les valeurs récentes plus lourdement que les anciennes valeurs. La mémoire peut être ajustée à l'aide du facteur de pondération. Plus le facteur de pondération est important, plus la mémoire est réduite.

### Rubriques apparentées :

[Données d'attribut](#)

[CUSUM](#)

[Données de variable](#)

[Facteur de pondération](#)

## EWMAo

Il s'agit de l'objectif, ou ligne centrale, d'une carte EWMA. Il s'agit de la valeur initiale pour le calcul EWMA.

## Facteur de pondération

Il s'agit d'un paramètre majeur de la carte EWMA. Le facteur de pondération détermine la pondération qui doit être appliquée aux échantillons.

Si le facteur est égal à 0,2, alors 20 % du poids est affecté à l'échantillon le plus récent, et 80 % aux échantillons passés.

En général, un facteur compris entre 0,05 et 0,25 fonctionne correctement. Utilisez des valeurs de facteur de pondération inférieures pour détecter des changements moins importants.

### Rubriques apparentées :

[EWMA](#)

## Facteur d'influence

Un facteur d'influence est une variable utilisée comme une information descriptive ou comportementale, telle que l'âge, le lieu de résidence ou des calculs.

Les principaux types de données du facteur d'influence sont les suivants :

- Type de données continu
- Variable nominale
- Variable ordinale

**Rubriques apparentées :**

Zones ABC

## Filtre

Un filtre est une condition qui limite les informations reçues à celles qui sont le plus pertinentes pour vous.

Vous pouvez par exemple créer un ensemble de personnes âgées (dimension) de plus de 45 ans (filtre).

## Fonction DateTolérance()

La fonction DateTolérance() est identique à la fonction Tolérance(), excepté qu'elle utilise une date fixe au lieu d'une période relative.

## Syntaxe

DateTolérance(IDObjectif, Supérieure|Inférieure[, nbPériode][,BandeNum])

**Rubriques apparentées :**

Objectif bipolaire

Fonction StatutVJR()

Objectif

Fonction Tolérance()

## Fonction DateToléranceTranche()

La fonction DateToléranceTranche() associe une valeur de date à la valeur de tolérance d'une tranche donnée.

### Syntaxe

ToléranceTranche(IDObjectif, TrancheNum|NomTranche|\*,  
Supérieure|Inférieure[, Date][,BandeNum])

**Rubriques apparentées :**

[Fonction ToléranceTranche\(\)](#)

## Fonction DateValeurObjectifTranche()

La fonction DateValeurObjectifTranche() utilise une date fixe au lieu d'une période relative pour une valeur cible de tranche.

### Syntaxe

TrancheValeur(IDObjectif, TrancheNum|NomTranche|\* [, Date])

**Rubriques apparentées :**

[Fonction ValeurObjectifTranche\(\)](#)

## Fonction PeformanceObjectif()

La fonction PerformanceObjectif() affiche un statut agrégé des performances et génère les résultats suivants :

- 1 - Dans la bande verte
- 2 - Dans la bande jaune
- 3 - Dans la bande rouge
- 4 - Inconnu (données manquantes ou objectif expiré)

Cette fonction permet de définir une condition simple applicable à toutes les polarités.

## Syntaxe

PerformanceObjectif(IDObjectif,[,NbPériode|Date])

### Rubriques apparentées :

Argument IDObjectif

Fonction StatutVJR()

Argument nbPériode

## Fonction StatutVJR()

La fonction StatutVJR() prend en charge les objectifs bipolaires et est plus granuleuse que la fonction PerformanceObjectif().

Pour un objectif bipolaire, vous pouvez distinguer la zone supérieure rouge de la zone inférieure rouge. Pour d'autres objectifs, vous pouvez distinguer la sous-performance jaune de la surperformance jaune.

### Rubriques apparentées :

Objectif bipolaire

Objectif

Fonction PerformanceObjectif()

Fonction Tolérance()

Fonction DateTolérance()

## Fonction Tolérance()

La fonction Tolérance() permet de spécifier la bande pour un objectif bipolaire où le numéro de bande est 1 pour la tolérance verte et 2 pour la tolérance jaune. Pour les objectifs non bipolaires, 1 renvoie la tolérance alors que 2 ne renvoie aucune valeur. Si la bande n'est pas spécifiée, la fonction est définie sur 1 comme donnée d'entrée.

## Syntaxe

ToléranceTranche(IDObjectif, Supérieure|Inférieure[,  
nbPériode][,BandeNum])

### Rubriques apparentées :

Objectif bipolaire

Fonction StatutVJR()

Fonction DateTolérance()

## Fonction ToléranceTranche()

La fonction ToléranceTranche() renvoie la valeur de tolérance d'une tranche donnée.

### Syntaxe

ToléranceTranche(IDObjectif, TrancheNum|nomtranche|\*,  
Supérieure|Inférieure[,nbPériode][,BandeNum])

**Rubriques apparentées :**

Fonction DateToléranceTranche()

## Fonction ValeurObjectifTranche()

La fonction ValeurObjectifTranche() renvoie la valeur cible d'une tranche donnée.

### Syntaxe

TrancheValeur (IDObjectif, TrancheNum|NomTranche[, nbPériode])

### Echantillon

TrancheValeur (métrique1.objectif(\*).IDObjectif, métrique1.bande(\*).ID,0)

**Rubriques apparentées :**

Fonction DateValeurObjectifTranche()

## Granularité

Durée des périodes ou des tranches qui composent les métriques. La granularité de la métrique peut s'étendre d'une courte durée à une durée plus longue et dépend du calendrier : plus la granularité est réduite, plus la période entre les calculs des valeurs de la métrique est courte.

## Horodatage

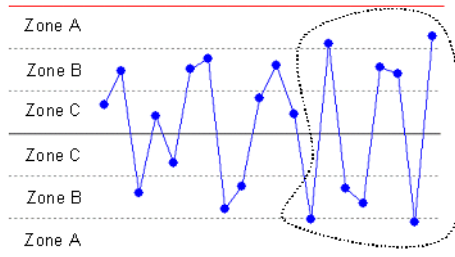
L'horodatage indique la date et l'heure de début de l'échantillonnage.

**Rubriques apparentées :**

Echantillonnage

# Hyperdispersion

Dans l'exemple suivant, 8 points consécutifs se trouvent de part et d'autre de la ligne centrale sans qu'aucun ne se trouve dans la zone C.



Cela peut se produire, par exemple, dans une carte Barre X où les échantillons de deux machines différentes ont été associés.

## Hypothèse de normalité

Une carte de contrôle de variable est basée sur l'hypothèse que la distribution sous-jacente des valeurs est normale.

**Rubriques apparentées :**

[Carte de contrôle de variable](#)

## Individus et étendue mobile

Une carte Individus et étendue mobile permet de contrôler les valeurs à l'aide d'échantillons d'une valeur. Une plage mobile doit être spécifiée.

## Intervalle de décision

L'intervalle de décision représente le niveau auquel la limite doit être définie dans un calcul CUSUM.

**Remarque :** La marge et la valeur de l'intervalle de décision doivent être entrées sous forme de multiples de Sigma.

**Rubriques apparentées :**

[CUSUM](#)

[Marge](#)

## Intervalle de la ligne de base de l'échantillon

Le paramètre de calcul automatique de l'**intervalle de la ligne de base de l'échantillon** définit une plage d'échantillons dans laquelle les limites de contrôle sont calculées. La valeur par défaut est 20 points.

**Astuce :** Créez la carte de contrôle sans limites afin de trouver l'échantillonnage le plus représentatif, puis modifiez la carte de contrôle afin de définir la ligne de base sur l'échantillonnage voulu.

**Rubriques apparentées :**

[Echantillonnage](#)

## LDAP

Lightweight Directory Access Protocol

## Limites de spécification

Limites relatives aux exigences du produit ou du service basées sur la valeur souhaitée de l'indicateur. Les limites de spécification s'appliquent aux valeurs individuelles.

## Lissage exponentiel simple

Le lissage exponentiel simple est une méthode de prévision particulièrement adaptée aux données qui ne présentent pas de composante tendancielle, de caractère saisonnier ou de modèle sous-jacent. Il établit la prévision pour la période antérieure et l'ajuste à l'aide de l'erreur de prévision.

Si  $Y_t$  représente l'observation réelle pour la période  $t$  et  $F_t$  représente la prévision pour la même période, la prévision pour la période suivante est :

$$F_{t+1} = F_t + a (Y_t - F_t)$$

où  $a$  est une constante comprise entre 0 et 1.

L'analyse du lissage exponentiel simple est basée sur l'univers système de la série temporelle. La fonction de poids du lissage exponentiel simple est créée dans l'univers. L'utilisateur final peut tester différentes valeurs de la constante de lissage afin de trouver la plus appropriée.

**Rubriques apparentées :**

[Moyenne mobile pondérée exponentiellement](#)

## Logique

Booléen est un type de données qui représente une condition dont les valeurs ne peuvent être que les valeurs logiques TRUE ou FALSE. En code, elles sont représentées respectivement par 1 et 0.

Les variables booléennes sont utilisées lorsqu'un objectif binaire est recherché. Actuellement, seules les variables booléennes utilisées comme objectifs peuvent être définies dans les analyses de gain de modèle et de gain de facteur d'influence. Les opérateurs logiques et la fonction EstDansPopulation() sont particulièrement utiles pour définir les variables booléennes.

## MAE

Une MAE (Mean Absolute Error, erreur moyenne absolue) est détectée lorsque vous rendez chaque erreur positive et calculez la moyenne de ses résultats.

La MAE est d'abord définie en utilisant la valeur absolue de chaque erreur pour la rendre positive, puis en calculant la moyenne des résultats obtenus. La formule permettant d'obtenir l'erreur moyenne absolue est :

$$= \frac{1}{n} \sum_{t=1}^n |e_t|$$

## MAPE

Une MAPE (Mean Absolute Percentage Error, Erreur pourcentage moyenne absolue) permet d'effectuer des comparaisons sur différentes séries temporelles et pour des intervalles différents. La formule permettant d'obtenir l'erreur pourcentage moyenne absolue est :

$$= \frac{1}{n} \sum_{t=1}^n |PE_t|$$

## Marge

La valeur de marge (également appelée *valeur de référence*) représente le niveau auquel un écart est pris en compte lors du calcul CUSUM.

**Remarque :** La marge et la valeur de l'intervalle de décision doivent être entrées sous forme de multiples de Sigma.

**Rubriques apparentées :**

CUSUM

Intervalle de décision

## Maximum

Renvoie la valeur maximum d'un ensemble de valeurs.

## ME

Une ME (Mean Error, erreur moyenne) peut être minime étant donné que les erreurs positives et négatives ont tendance à se compenser. Elle indique uniquement si les prévisions sont systématiquement sous ou sur évaluées. La formule permettant d'obtenir l'erreur moyenne est :

$$= \frac{1}{n} \sum_{t=1}^n e_t$$

## Médiane

La médiane est le point central des valeurs une fois triées dans l'ordre croissant ou décroissant. Un nombre équivalent de valeurs se trouvent au-dessus et en dessous de la médiane dans l'ensemble de données.

La médiane est moins sensible aux extrêmes (valeurs extrêmes ou erreurs) que la moyenne arithmétique. Pour un nombre impair de valeurs, la médiane sera la valeur centrale dans l'ensemble trié. Pour un nombre pair de valeurs, la médiane sera la moyenne arithmétique des deux valeurs centrales.

Un indicateur relatif à la médiane est :

$$\text{Profondeur de la médiane} = (\text{nombre de valeurs} + 1) / 2$$

**Rubriques apparentées :**

Médiane et étendue

## Médiane et étendue

Une carte Médiane et étendue permet de contrôler une variable possédant une taille d'échantillon constante et relativement petite. La médiane est moins sensible aux valeurs extrêmes que la barre X.

**Rubriques apparentées :**

[Médiane](#)

[Plage](#)

[Carte de contrôle de variable](#)

## Membre intermittent

Individu qui était présent dans un ensemble à la fin et juste avant la période d'analyse, mais qui s'est absenté au cours de celle-ci.

## Membre permanent

Individu qui était présent dans un ensemble à la fin et juste avant la période d'analyse et qui ne s'est pas absenté au cours de celle-ci.

## Méthode optimiste

La méthode optimiste fonctionne de la manière suivante :

- Lorsque la valeur réelle se trouve sur la limite vert-jaune, elle préfère le vert au jaune. Le statut de l'objectif devient donc vert.
- Lorsque la valeur réelle se trouve sur la limite rouge-jaune, elle préfère le jaune au rouge. Le statut de l'objectif devient donc jaune.
- Si la valeur réelle est située sur la limite vert-rouge (de façon à ne posséder aucune tolérance et à ce que réel=cible), le statut de l'objectif est vert.

Pour remplacer la méthode optimiste par la méthode pessimiste, vous devez ajouter une nouvelle ligne dans la table ci\_param avec les valeurs suivantes :

- `item_name = GoalStatusMethod`
- `item_value=2`

Pour revenir à la méthode optimiste, actualisez la valeur d'élément du paramètre GoalStatusMethod :

- `item_value=1`

**Rubriques apparentées :**

[Statut d'objectif](#)

[Méthode pessimiste](#)

## Méthode pessimiste

La méthode pessimiste fonctionne à l'inverse de la méthode optimiste : lorsque les valeurs sont situées sur la limite, elle préfère le rouge au jaune ou au vert et le jaune au vert.

Elle choisit le rouge au jaune ou au vert et le jaune au vert.

Pour remplacer la méthode optimiste par la méthode pessimiste, vous devez ajouter une nouvelle ligne à la table ci\_param avec les valeurs suivantes :

- item\_name = GoalStatusMethod
- item\_value=2

Pour revenir à la méthode optimiste, actualisez la valeur de l'élément du paramètre GoalStatusMethod :

- item\_value=1

**Rubriques apparentées :**

[Statut d'objectif](#)

[Méthode optimiste](#)

## Métriques

Une métrique, ou KPI, est un indicateur de la performance réelle. Une métrique est définie à l'aide d'objets dans l'univers et comporte généralement les éléments suivants :

- un indicateur
- un filtre
- une restriction de date

Vous pouvez utiliser les métriques pour effectuer le suivi des performances réelles et les comparer à un objectif ou les utiliser pour prévoir une tendance.

Les métriques peuvent également être créées sur un univers d'ensembles. Les métriques d'ensemble permettent d'effectuer le suivi temporel d'un indicateur pour un sujet particulier dans un ensemble.

**Rubriques apparentées :**

[Métriques par tranches](#)

## Métriques par tranches

Les métriques par tranches sont des métriques pour lesquelles une dimension est définie sur un objet dans l'univers et créée dans Configuration système. Une métrique par tranches est une métrique dont les données sont divisées en tranches par la dimension définie et qui renvoie, par conséquent, des données distinctes selon la valeur de dimension.

**Rubriques apparentées :**

[Métriques](#)

## Migration

La migration est le déplacement des clients d'un ensemble vers un autre.

## Minimum

Renvoie la valeur minimum d'un ensemble de valeurs.

## MM 2x12

Transformation de moyenne mobile. Si votre série temporelle est mensuelle, utilisez la MM 2x12 pour supprimer le caractère saisonnier.

**Rubriques apparentées :**

[Moyenne mobile](#)

[Moyenne mobile centrée pondérée linéairement](#)

## MM 2x24

Transformation de moyenne mobile.

Si un filtre de caractère saisonnier plus puissant est requis, utilisez la MM 2x24 pour les séries mensuelles.

**Rubriques apparentées :**

[Moyenne mobile](#)

## MM 2x36

Transformation de moyenne mobile.

Si un filtre de caractère saisonnier plus puissant est requis, utilisez la MM 2x36 pour les séries mensuelles.

**Rubriques apparentées :**

Moyenne mobile

## MM 3x3

Transformation de moyenne mobile. Egalement appelée moyenne mobile double, cette moyenne mobile est extraite d'une série de données qui représentent déjà le résultat d'une moyenne mobile.

**Rubriques apparentées :**

Moyenne mobile

## MM 3x9

Transformation de moyenne mobile. Egalement appelée moyenne mobile double, cette moyenne mobile est extraite d'une série de données qui représentent déjà le résultat d'une moyenne mobile.

**Rubriques apparentées :**

Moyenne mobile

## MM 5x5

Transformation de moyenne mobile. Egalement appelée moyenne mobile double, cette moyenne mobile est extraite d'une série de données qui représentent déjà le résultat d'une moyenne mobile.

**Rubriques apparentées :**

Moyenne mobile

## MM de Spencer 15 Pt

Transformation de moyenne mobile. La moyenne mobile pondérée de Spencer est une approche au calcul d'une moyenne mobile qui compensera une tendance cubique dans les données. Elle est composée de deux moyennes, une pour 15 périodes et l'autre pour 21 périodes. Les poids de Spencer sont centrés et symétriques.

**Rubriques apparentées :**

Moyenne mobile

## MM de Spencer 21 Pt

Transformation de moyenne mobile. La moyenne mobile pondérée de Spencer est une approche au calcul d'une moyenne mobile qui compensera une tendance cubique dans les données. Elle est composée de deux moyennes, une pour 15 périodes et l'autre pour 21 périodes. Les poids de Spencer sont centrés et symétriques.

**Rubriques apparentées :**

Moyenne mobile

## MM Henderson 13 Pt

Transformation de moyenne mobile. La MM de Henderson est une autre méthode de moyenne mobile centrée pondérée symétrique. Les moyennes de 5 et 7 points sont utilisées pour les séries trimestrielles. Les moyennes de 9, 13 et 23 points sont utilisées pour les séries mensuelles.

**Remarque :** Toutes les méthodes de moyenne mobile sont stockées dans un fichier (Stats.ini) qui peut être personnalisé.

**Rubriques apparentées :**

Moyenne mobile

## MM Henderson 23 Pt

Transformation de moyenne mobile. La MM de Henderson est une autre méthode de moyenne mobile centrée pondérée symétrique. Les moyennes de 5 et 7 points sont utilisées pour les séries trimestrielles. Les moyennes de 9, 13 et 23 points sont utilisées pour les séries mensuelles.

**Remarque :** Toutes les méthodes de moyenne mobile sont stockées dans un fichier (Stats.ini) qui peut être personnalisé.

**Rubriques apparentées :**

Moyenne mobile

## MM Henderson 9 Pt

Transformation de moyenne mobile. La MM de Henderson est une autre méthode de moyenne mobile centrée pondérée symétrique. Les moyennes de 5 et 7 points sont utilisées pour les séries trimestrielles. Les moyennes de 9, 13 et 23 points sont utilisées pour les séries mensuelles.

**Remarque :** Toutes les méthodes de moyenne mobile sont stockées dans un fichier (Stats.ini) qui peut être personnalisé.

**Rubriques apparentées :**

Moyenne mobile

## MM sur mêmes mois

Transformation de moyenne mobile. Cette méthode de moyenne mobile sur mêmes mois utilise un intervalle fixe mais avec des points de données non continus. Cette méthode est utile pour les données saisonnières à des fins de lissage et de prévision.

**Rubriques apparentées :**

Moyenne mobile

## Modèle

Un modèle est la configuration du moteur de calcul prédictif spécifiée par l'utilisateur. Pour configurer un modèle, l'utilisateur sélectionne des facteurs d'influence, des objectifs et la population au sein de laquelle les relations sont quantifiées.

**Rubriques apparentées :**

Population

## Moteur de règles

Le moteur de règles permet d'identifier, d'analyser, de prévoir et d'agir automatiquement suite à un événement spécifique. Le moteur de règles notifie les utilisateurs lorsqu'un processus est hors de contrôle.

## Moyenne

Renvoie la moyenne par transaction.

## Moyenne arithmétique

La moyenne arithmétique (également appelée moyenne ou moyenne simple) est la somme des valeurs divisée par le nombre de valeurs. La moyenne arithmétique est pertinente chaque fois que plusieurs quantités s'ajoutent pour produire un total.

Elle répond à la question suivante : si toutes les quantités avaient la même valeur, quelle devrait être cette valeur pour obtenir le même total ?

### Rubriques apparentées :

[Moyenne géométrique](#)

[Moyenne harmonique](#)

## Moyenne Distinct

Renvoie la moyenne en effectuant une transaction des valeurs distinctes.

## Moyenne géométrique

La moyenne géométrique est la  $n$ ième racine du produit de  $n$  valeurs. Moins souvent utilisée que la moyenne arithmétique, elle est appropriée pour calculer la moyenne de ratios tels que les taux de change, les taux d'intérêt ou les taux d'inflation. De manière plus générale, la moyenne géométrique est pertinente chaque fois que plusieurs quantités sont multipliées entre elles pour donner un produit.

La moyenne géométrique répond à la question suivante : si toutes les quantités avaient la même valeur, quelle devrait être cette valeur pour obtenir le même produit ? La formule permettant d'obtenir la moyenne géométrique est la suivante :

$$= \sqrt[n]{y_1 y_2 y_3 \dots y_n} = \exp\left(\frac{\ln(y_1) + \ln(y_2) + \ln(y_3) + \dots + \ln(y_n)}{n}\right)$$

**Remarque :** Les valeurs doivent être supérieures à zéro.

**Rubriques apparentées :**

Moyenne arithmétique

Moyenne harmonique

## Moyenne harmonique

La moyenne harmonique est la réciproque de la moyenne arithmétique des réciproques des valeurs. Elle est utilisée pour calculer des taux moyens tels que la distance par heure ou la vitesse. La formule permettant d'obtenir la moyenne harmonique est :

$$= \frac{n}{\frac{1}{y_1} + \frac{1}{y_2} + \dots + \frac{1}{y_n}}$$

**Rubriques apparentées :**

Moyenne arithmétique

Moyenne géométrique

## Moyenne mobile

La moyenne mobile est une méthode de calcul de la valeur moyenne d'un indicateur, sur une période donnée. Dans certaines séries temporelles, la variation saisonnière est si importante qu'elle masque toute tendance ou cycle essentiel à la compréhension du processus observé.

La moyenne mobile peut être utilisée comme méthode de lissage qui supprime le caractère saisonnier et fait ressortir les fluctuations à long terme dans la série. Elle peut également être utilisée à des fins de prévision.

### Rubriques apparentées :

|                                              |                                           |
|----------------------------------------------|-------------------------------------------|
| Moyenne mobile centrée                       | Moyenne mobile pondérée linéairement      |
| Moyenne mobile centrée pondérée linéairement | Moyenne mobile pondérée exponentiellement |
| MM 2x12                                      | MM 2x24                                   |
| MM 2x36                                      | MM 3x3                                    |
| MM 3x9                                       | MM 5x5                                    |
| MM de Spencer 15 Pt                          | MM de Spencer 21 Pt                       |
| MM Henderson 9 Pt                            | MM Henderson 13 Pt                        |
| MM Henderson 23 Pt                           | MM sur mêmes mois                         |

## Moyenne mobile et étendue mobile

Une carte Moyenne mobile et étendue mobile permet de contrôler individuellement les valeurs de chaque échantillon comprenant une seule valeur. Une plage mobile doit être spécifiée.

### Rubriques apparentées :

Moyenne mobile

## Moyenne mobile centrée

Transformation de moyenne mobile.

### Rubriques apparentées :

Moyenne mobile

## Moyenne mobile centrée pondérée linéairement

Transformation de moyenne mobile. Une moyenne mobile centrée pondérée, également appelée moyenne mobile double, est une moyenne mobile extraite d'une série des données qui représentent déjà le résultat d'une moyenne mobile.

Avec une moyenne mobile centrée pondérée, la quasi totalité du poids est assignée à la partie centrale des données. Une moyenne mobile centrée pondérée est utile pour supprimer le caractère saisonnier des données.

**Remarque :** Si votre série temporelle est trimestrielle, vous pouvez utiliser la MM 2x4. Si des filtres de caractère saisonnier plus puissants sont requis, utilisez la MM 2x8 ou la MM 2x12 pour les séries trimestrielles.

**Rubriques apparentées :**

[Moyenne mobile](#)

[MM 2x12](#)

[MM 2x24](#)

[MM 2x36](#)

## Moyenne mobile pondérée exponentiellement

Transformation de moyenne mobile. Une transformation de moyenne mobile pondérée exponentiellement permet de trouver le nombre de paramètres de points requis. Le paramètre de constante de lissage est requis :

- Lorsqu'elle est inférieure à 1, elle donne plus de poids aux données actuelles.
- Lorsqu'elle est égale à 1, elle donne le même poids à tous les points (comme avec la MM simple).
- Lorsqu'elle est supérieure à 1, elle donne plus de poids aux données anciennes.

La prévision du lissage exponentiel simple peut être exprimée sous forme de moyenne mobile pondérée qui applique exponentiellement des poids décroissants aux données, à mesure que les observations deviennent plus anciennes. C'est pour cette raison qu'elle est appelée lissage exponentiel.

La prévision de la période suivante est donc :

$$F_{t+1} = aY_t + a(1 - a)Y_{t-1} + a(1 - a)^2Y_{t-2} + a(1 - a)^3Y_{t-3} + \dots + a(1 - a)^{t-1}Y_1 + a(1 - a)^t F_1$$

où  $a$  est une constante comprise entre 0 et 1, et  $F_1$  est la valeur initiale qui a habituellement la valeur de  $Y_1$ .

Pour vous aider à choisir  $a$ , testez des valeurs proches de 0 si la série présente une variation aléatoire importante. Pour que les valeurs de prévision dépendent fortement des changements récents apportés aux valeurs réelles, testez des valeurs proches de 1.

**Rubriques apparentées :**

[Moyenne mobile](#)

[Lissage exponentiel simple](#)

## Moyenne mobile pondérée linéairement

Transformation de moyenne mobile. Utilisez une moyenne mobile pondérée pour donner davantage de poids aux données actuelles. Les poids peuvent être calculés automatiquement à l'aide d'une fonction.

La fonction de poids d'une moyenne mobile pondérée linéairement se définit comme suit :

$$W(p) = (2/n(n+1)) p$$

où  $p$  est la séquence des points de données dans l'intervalle dynamique allant de 1 à  $n$ . Les poids doivent être additionnés à une valeur de un.

La fonction de poids d'une moyenne mobile pondérée exponentiellement se définit comme suit :

$$W(p) = \text{puissance}(a, n-p)$$

où  $a$  est la constante de lissage et  $p$  est la séquence des points de données dans la fenêtre dynamique allant de 1 à  $n$ .

Les constantes de lissages inférieures à 1 donnent plus de poids aux données récentes. Une constante de lissage de 1 donne le même poids à chaque point. Si la constante de lissage est supérieure à 1, les données plus anciennes ont plus de poids que les données récentes.

**Rubriques apparentées :**

[Moyenne mobile](#)

## Moyenne par individu

Renvoie la moyenne par individu pour les individus d'un sous-ensemble.

## Nombre Distinct

Compte le nombre d'occurrences d'une valeur distincte.

## Nombre Nul

Compte le nombre d'occurrences des valeurs nulles uniquement.

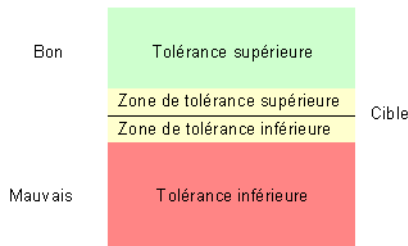
## Nombre total

Compte le nombre d'occurrences de toutes les valeurs.

## Objectif

Un objectif mesure le degré de réalisation d'une métrique donnée. Les objectifs sont numériques ou booléens et peuvent être positifs ou négatifs, selon le résultat souhaité. Ils se composent d'une valeur cible et, éventuellement, d'une zone de tolérance.

Un statut d'objectif est attribué à un objectif en fonction des performances de la métrique qui lui est associée. Lorsque la valeur réelle de la métrique est supérieur à la valeur cible et au seuil de tolérance, le statut de l'objectif est vert. Si la valeur réelle de la métrique est comprise dans la plage de tolérance, le statut de l'objectif est jaune. Si la valeur réelle de la métrique est inférieure à la valeur cible et au seuil de tolérance, le statut de l'objectif est rouge.



Le statut d'un objectif dépend de la couleur de la tendance de la métrique qui lui est associée : une métrique Chiffre d'affaires supérieure au seuil de tolérance aura un statut vert alors qu'une métrique Coût supérieure au seuil de tolérance aura un statut rouge.

Un objectif est basé sur une métrique :

- un objectif a le même calendrier que la métrique qui lui est associée. Par exemple, un objectif basé sur une métrique mensuelle suit des intervalles mensuels tandis qu'un objectif basé sur une métrique de semaine fiscale suit des intervalles de semaine fiscale.
- Un objectif est du même type que sa métrique. Par exemple, un objectif basé sur une métrique Chiffre d'affaires est de type "L'augmentation est satisfaisante".

Plusieurs objectifs peuvent être associés à une métrique. Par exemple, une métrique peut avoir des objectifs de plan, de prévision et de comparaison.

**Rubriques apparentées :**

Objectif bipolaire

Logique

Objectif à quatre bandes

Statut d'objectif

Métriques

## Objectif à quatre bandes

Un objectif bipolaire possède normalement six bandes (trois bandes VJR de part et d'autre de la ligne cible). Toutefois, vous pouvez définir un objectif à quatre bandes.

Pour définir une bande rouge et verte (sans jaune), la tolérance jaune doit être égale à la tolérance verte et la tolérance verte doit être supérieure à zéro.

Pour définir une bande jaune et rouge (sans vert), la tolérance verte doit être égale à zéro et la tolérance jaune doit être supérieure à zéro.

**Remarque :** Si vous utilisez une valeur de constante de zéro pour la cible (telle que la métrique "Jours entre la date promise et la date de livraison"), le type de tolérance "Pourcentage de la valeur d'objectif" est désactivé (afin d'empêcher la division par zéro).

**Rubriques apparentées :**

Objectif bipolaire

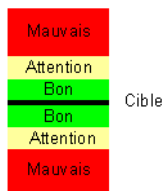
Objectif

## Objectif bipolaire

Un objectif bipolaire est un objectif avec deux bandes pour les métriques. Trois types de polarité sont disponibles :

- L'augmentation est satisfaisante. Par exemple, s'il s'agit du chiffre d'affaires, des recettes ou de la satisfaction du client.
- L'augmentation n'est pas satisfaisante. Par exemple, s'il s'agit de frais ou du nombre de réclamations.
- La cible est satisfaisante. Par exemple, en cas de recrutements, si le diamètre des pièces fabriquées est correct.

Vous pouvez restituer un objectif bipolaire avec six bandes colorées et définir des règles sur celui-ci.



**Rubriques apparentées :**

[Objectif à quatre bandes](#)

[Objectif](#)

## Origine à la date

Transformation de regroupement de périodes. Une somme dynamique (également appelée regroupement de périodes) est une méthode de calcul de la somme d'un indicateur, dans un intervalle dynamique qui peut être un intervalle fixe, tel qu'une période continue de 12 mois ou un intervalle changeant tel que l'année à ce jour. Une analyse de comparaison de regroupements de périodes utilise des méthodes de somme dynamiques.

## Période continue

Transformation de regroupement de périodes. Une somme dynamique (également appelée regroupement de périodes) est une méthode de calcul de la somme d'un indicateur, dans un intervalle dynamique qui peut être un intervalle fixe, tel qu'une période continue de 12 mois ou un intervalle changeant tel que l'année à ce jour. Une analyse de comparaison de regroupements de périodes utilise des méthodes de somme dynamiques.

## Période entière

Transformation de regroupement de périodes. Une somme dynamique (également appelée regroupement de périodes) est une méthode de calcul de la somme d'un indicateur, dans un intervalle dynamique qui peut être un intervalle fixe, tel qu'une période continue de 12 mois ou un intervalle changeant tel que l'année à ce jour. Une analyse de comparaison de regroupements de périodes utilise des méthodes de somme dynamiques.

## Plage

La plage d'un ensemble d'observations est la différence entre les valeurs les plus élevées et les plus faibles. Elle peut être considérablement exagérée lorsque l'ensemble de données comporte un extrême. Elle n'est pas basée sur la totalité de l'ensemble de données, mais sur deux valeurs uniquement. La plage est un indicateur de dispersion, mais elle n'est pas liée à la moyenne.

Les statistiques de plage peuvent être facilement dérivées des fonctions d'agrégat SQL maximale et minimale.

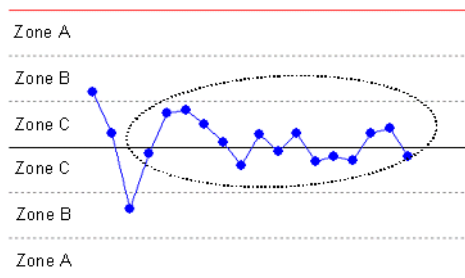
Plage = valeur maximale - valeur minimale

**Rubriques apparentées :**

Médiane et étendue

## Points situés près de la ligne centrale

Dans l'exemple suivant, 15 points consécutifs se trouvent dans la zone C.



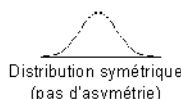
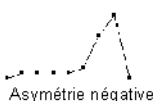
Cette situation peut survenir après un échantillonnage incorrect ou une baisse de la variabilité du processus non prise en compte lors du calcul des limites de la carte de contrôle.

## Population

Une population est une requête nommée qui définit un groupe d'intérêt.

## Population asymétrique

La statistique asymétrique mesure le degré de déviation d'une variable par rapport à la symétrie avec la moyenne au centre. La valeur zéro signifie que la distribution a la forme d'une courbe symétrique. Une valeur positive indique que les valeurs sont regroupées essentiellement à gauche de la moyenne avec la plupart des valeurs extrêmes à droite de la moyenne. Une valeur négative indique que les valeurs sont regroupées à droite. Les distributions dont l'asymétrie est positive sont plus courantes que les distributions négatives. Par exemple, la distribution de revenu est une distribution positive.



La formule permettant d'obtenir la population asymétrique est :

$$= \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n \left( \frac{(Y_i - \bar{Y})}{SDp} \right)^3$$

## Pourcentage de réalisation

Le pourcentage de réalisation permet à l'utilisateur de comparer des métriques, par exemple des pommes et des oranges, qui ne partagent pas la même unité, échelle ou polarité.

Le pourcentage de réalisation est défini par comparaison de la valeur réelle de la métrique à la valeur cible **Objectif** pour une période donnée.

Il s'agit d'un score qui normalise trois éléments :

- L'unité, par exemple ventes en \$ par rapport au pourcentage des commandes livrées dans les délais
- L'échelle, par exemple ventes réalisées aux Etats-Unis par rapport aux ventes réalisées au Japon
- La polarité, par exemple le chiffre d'affaires par rapport aux dépenses

Le pourcentage de réalisation tient compte de la polarité de la métrique mais pas des niveaux de tolérance.

**Remarque :** La cible ne peut pas être nulle, sinon le calcul aboutirait à une division par zéro.

## Interprétation du pourcentage de réalisation

Pour les objectifs pour lesquels une valeur supérieure est préférable (Recettes) et les objectifs pour lesquels une valeur inférieure est préférable (Coûts) :

= 100 % signifie que la valeur réelle de la métrique est égale à la valeur cible de l'objectif

> 100 % signifie que la valeur réelle de la métrique est supérieure à la cible

< 100 % signifie que la valeur réelle de la métrique est inférieure à la cible

Pour les objectifs bipolaire (recrutements) :

= 100 % signifie que la métrique a atteint le score le plus élevé possible (réel = cible)

> 100 % ne s'applique pas aux objectifs bipolaires

< 100 % signifie que la valeur réelle de la métrique est inférieure à la cible

Si la métrique a une sortie binaire (telle que 0/1) et la valeur cible est égale à 1, le pourcentage de réalisation prendra uniquement deux valeurs

= 100 % signifie que vous l'avez fait

= 0 % signifie que vous ne l'avez pas fait

## Présents

Individu qui était présent dans un ensemble à une période donnée ainsi qu'à la période antérieure.

## Process Analysis

Process Analysis consiste en l'application de méthodes statistiques pour étudier et contrôler les performances des processus métier.

## Règle des limites de contrôle

Dans cette règle, un point dépasse les limites de contrôle. Elle sert à détecter les changements modérés à majeurs.

## Règles d'alarme

Les règles d'alarme sont utilisées pour détecter et signaler des causes spéciales. La carte de contrôle de Shewhart permet de détecter efficacement les changements modérés à majeurs. Il est possible d'augmenter la puissance de cartes de Shewhart en utilisant des règles afin de compléter la règle de base déterminant les limites de contrôle.

Des règles de sensibilisation peuvent être utilisées pour détecter les changements mineurs ou pour essayer de réagir rapidement en cas de causes spéciales. Les règles de tendance ou de zones peuvent être utilisées pour détecter les changements limités ou pour essayer de réagir rapidement en cas de causes spéciales.

### Rubriques apparentées :

[Règle des limites de contrôle](#)

[Carte de contrôle de Shewhart](#)

[Limites de spécification](#)

[Règles de tendance](#)

[Règles de zone](#)

## Règles de tendance

Règles d'alarme d'une carte de contrôle de Shewhart utilisées pour détecter les longues séries, montantes ou descendantes, ainsi que la variation systématique.

Le principal inconvénient des cartes de contrôle de Shewhart est qu'elles utilisent uniquement les informations relatives au processus du dernier point tracé et sont donc dépourvues de mémoire. Les observations précédentes n'influent pas sur la probabilité des futurs signaux de perte de contrôle. Les règles de tendance ou de zones peuvent être utilisées pour introduire une composante de mémoire afin de détecter plus rapidement les changements mineurs :

- 8 points consécutifs sont situés du même côté de la ligne centrale
- 6 points consécutifs présentent une tendance ascendante ou décroissante

Détection de longues séries, montantes ou descendantes. Un modèle de tendance peut être lié à une détérioration progressive de l'équipement ou à la fatigue d'un employé.

- 14 points consécutifs situés alternativement au-dessus et en dessous de la ligne centrale.

Variation systématique. Ce modèle peut être lié à un nombre d'ajustements excessif des opérateurs.

#### Rubriques apparentées :

[Règles d'alarme](#)

[Carte de contrôle de Shewhart](#)

[Règles de zone](#)

## Règles de zone

Règles d'alarme de la carte de contrôle de Shewhart qui ont été développées par la Western Electric Company dans les années 50. Elles sont basées sur les zones ABC. Elles sont utilisées pour détecter la sous-dispersion et l'hyperdispersion.

Le principal inconvénient des cartes de contrôle de Shewhart est qu'elles utilisent uniquement les informations relatives au processus du dernier point tracé et sont donc dépourvues de mémoire. Les observations précédentes n'influent pas sur la probabilité des futurs signaux de perte de contrôle. Les règles de tendance ou de zones peuvent être utilisées pour introduire une composante de mémoire afin de détecter plus rapidement les changements mineurs.

#### Rubriques apparentées :

[Remplissage automatique](#)

[Règles d'alarme](#)

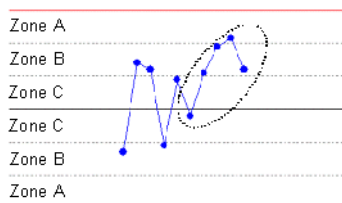
[Carte de contrôle de Shewhart](#)

[Règles de tendance](#)

## Règles Western Electric

Les règles Western Electric (ou règles Western Electric Company ou encore règles WECCO) permettent de déterminer si un processus est hors de contrôle et sujet à des variations inattendues. Chaque règle Western Electric identifie une situation qui, statistiquement, n'est probablement pas due uniquement à une variation aléatoire.

Dans l'exemple suivant, 4 points sur 5 se trouvent dans la zone B ou au-delà.



## Remplissage automatique

Le remplissage automatique décrit la manière dont les valeurs cible d'un objectif sont définies. Sélectionnez la méthode de remplissage automatique dans l'Assistant de création d'objectifs sur la page Pilotage des objectifs.

### Rubriques apparentées :

Objectif

Tolérance

## Répartition

L'objectif de la répartition est de créer plusieurs cartes de contrôle à l'aide d'un processus unique. Vous pouvez répartir une carte de contrôle par catégories, selon leur pertinence.

Par exemple, une répartition peut permettre de définir une carte de pourcentage (p) de rejetés pour chaque type de défaut pouvant entraîner le rejet d'un élément donné.

### Rubriques apparentées :

Cartes de contrôle

Carte du pourcentage de rejetés (P)

## Rétention

Nombre de présents exprimé en pourcentage des membres à la fin de la période antérieure.

### Rubriques apparentées :

Présents

## RMSE

La RMSE (Root Mean Squared Error, erreur moyenne quadratique) est souvent le critère qui permet d'attribuer une constante de lissage appropriée. Sélectionnez la constante de lissage qui produit la plus petite valeur RMSE.

## Rôle abstrait

Ce rôle représente les groupes ou les personnes qui ont des responsabilités identiques dans plusieurs services. Aucune relation hiérarchique n'existe entre eux. Par exemple, la direction ou les chargés de clientèle d'une société peuvent travailler avec plusieurs services.

### Rubriques apparentées :

[Rôle Tout le monde](#)

[Rôle d'organisation](#)

[Définition de rôle](#)

## Rôle d'organisation

Ce rôle informe un autre rôle ou peut être informé par celui-ci. Par exemple, l'ingénieur informe le responsable du développement.

Ces rôles sont eux-mêmes définis hiérarchiquement. Cela permet de définir les relations entre les caractéristiques de reporting des rôles.

### Rubriques apparentées :

[Rôle abstrait](#)

[Rôle Tout le monde](#)

[Définition de rôle](#)

## Rôle Tout le monde

Le rôle Tout le monde est le plus important du système Performance Manager. Il s'agit d'un rôle dynamique utilisé pour définir le domaine de tous les utilisateurs de Performance Manager. Il s'agit de l'un des premiers rôles que vous devez définir dans le système.

### Rubriques associées :

[Rôle abstrait](#)

[Rôle d'organisation](#)

## Segmentation

La segmentation permet de partitionner un groupe d'individus, par exemple des clients, des prospects ou des fournisseurs, en catégories ou "ensembles". Les groupes s'excluent généralement mutuellement, mais ils peuvent se chevaucher.

## Somme

Renvoie le total d'un ensemble de valeurs numériques.

## Somme Distinct

Renvoie le total d'un ensemble de valeurs numériques distinctes.

## Somme cumulée

Reportez-vous à la section [CUSUM](#).

## Sortants

Individu qui ne figure pas dans un ensemble à une période donnée mais qui était présent à la période antérieure.

## Statut d'objectif

Le statut d'objectif aide l'utilisateur à interpréter visuellement et facilement les performances d'une métrique. Le statut d'objectif pour une période donnée est déterminé par la position de la valeur réelle de la métrique dans une zone de tolérance de cette période et prend en considération la polarité de la métrique.

Le statut d'objectif est représenté par les couleurs suivantes :

- Le vert représente un objectif qui atteint ses cibles.
- Le jaune représente un objectif compris dans la plage de tolérance.
- Le rouge représente un objectif qui est inférieur aux cibles définies.

- Le gris représente un statut indéterminé. Cela signifie que la tolérance ou la valeur de la métrique ou les deux valeurs sont manquants. Un objectif peut également être gris lorsque la dernière période de sa métrique précède sa dernière période.

L'équivalent de l'icône du statut d'objectif graphique est disponible dans le moteur de règles sous forme de statut numérique ; voir [Fonction PerformanceObjectif\(\)](#).

**Rubriques apparentées :**

[Objectif](#)

[Tendance de l'objectif](#)

## Systématique

Cette sélection du panneau *Créer un échantillonnage* définit un échantillonnage sur un intervalle régulier basé sur l'application.

**Rubriques apparentées :**

[Echantillonnage](#)

## Taille de l'intervalle

La taille d'intervalle désigne le nombre de mesures à ignorer entre deux échantillons. La valeur par défaut est 0.

## Taux de rotation

Nombre de sortants exprimé en pourcentage des membres à la fin de la période antérieure.

**Rubriques apparentées :**

[Sortants](#)

## Temporel

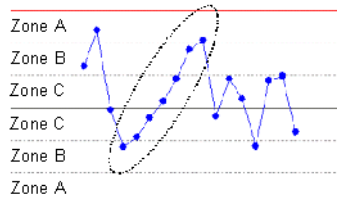
Cette sélection du panneau *Créer un échantillonnage* définit un échantillonnage qui est créé et mis à jour en fonction d'une période spécifiée.

**Rubriques apparentées :**

[Echantillonnage](#)

## Tendance ascendante

Dans l'exemple suivant, 6 points consécutifs présentent une évolution ascendante.



Un modèle de tendance peut être lié à une détérioration progressive de l'équipement ou à la fatigue d'un employé.

## Tendance de l'objectif

La tendance de l'objectif est déterminée en comparant le pourcentage de réalisation de l'objectif sur les deux dernières périodes. La tendance d'un objectif est représentée par un symbole plus vert ou moins rouge.

Un symbole coloré est utilisé pour chaque tendance de l'objectif :

- Une tendance améliorée apparaît sous la forme d'un signe "+" vert
- Une tendance qui s'aggrave apparaît sous la forme d'un signe "-" rouge
- Une tendance constante apparaît sous la forme d'un signe "=" jaune
- Une tendance pour laquelle aucune information n'est fournie apparaît sous la forme d'un "?" gris

### Rubriques apparentées :

Objectif

Statut d'objectif

### Rubriques apparentées :

Métriques

## Tolérance

La tolérance est la plage de valeurs pour laquelle les performances d'une métrique sont acceptables. Définissez la tolérance d'un objectif dans l'Assistant de création d'objectifs sur la page Pilotage des objectifs.

### Rubriques apparentées :

Objectif

## Type de données continu

Le type de données continu correspond par défaut aux variables numériques.

Il ne doit pas être utilisé pour les variables qui représentent des codes numériques plutôt que des chiffres réels (le code postal, par exemple) ; ces variables doivent être traitées comme des variables nominales.

### Rubriques apparentées :

[Variable nominale](#)

## Variable

Une variable est une caractéristique ou un attribut mesuré. Il peut s'agir de "données réelles" ou de données obtenues par le biais d'une recherche, d'un agrégat ou d'un autre calcul.

Une variable peut être :

- Une dimension définie dans un univers Desktop Intelligence
- Un indicateur
- Des variables dérivées représentant un calcul basé sur des indicateurs, des dimensions et/ou des ensembles définis interactivement par un utilisateur.

### Rubriques apparentées :

[Variables dérivées](#)

[Carte de contrôle de variable](#)

[Données de variable](#)

## Variable nominale

Une variable nominale est une valeur qui n'est pas triée de façon intrinsèque, telle que le sexe. Tous les objets de type caractère d'un univers Desktop Intelligence sont traités comme des variables nominales.

### Rubriques apparentées :

[Variables dérivées](#)

## Variable ordinale

Les variables ordinales sont triées, mais manquent de proportionnalité, comme dans l'exemple où la distance entre les valeurs adjacentes n'est pas définie.

## Variables dérivées

Les variables dérivées sont des éléments de données définis par l'utilisateur qui sont dérivés d'objets d'univers et/ou d'appartenance d'ensemble. L'univers lui-même prend déjà en charge la définition de la [Zones ABC](#) sous la forme d'indicateurs et de dimensions calculés à partir des données sources. Toutefois, les utilisateurs ou les architectes de l'application peuvent souhaiter développer la plage des variables disponibles pour Predictive Analysis de manière plus sûre et plus appropriée qu'en modifiant ou en ajoutant des univers lors de l'installation.

De plus, une partie de Predictive Analysis requiert des variables d'objectif booléennes qui peuvent uniquement être activées via l'utilisation de variables dérivées.

**Rubriques apparentées :**

[Logique](#)

[Variable nominale](#)

## Variance de la population

La variance est la somme des écarts par rapport à la moyenne élevée au carré, divisée par  $n-1$  ou  $n$ . La formule permettant d'obtenir la variance de population est :

$$= \frac{1}{n} \sum_{t=1}^n (Y_t - \bar{Y})^2$$

## Variance d'échantillonnage

La variance est la somme des écarts par rapport à la moyenne élevée au carré, divisée par  $n-1$  ou  $n$ . La formule permettant d'obtenir la variance d'échantillonnage est :

$$= \frac{1}{n-1} \sum_{t=1}^n (Y_t - \bar{Y})^2$$







# Ressources Business Objects



# B

annexe



## Documentation et services d'information

Business Objects propose une documentation complète sur ses produits et leur déploiement. Des services et un support technique supplémentaires sont également disponibles pour vous aider à optimiser votre investissement en Business Intelligence. Les sections suivantes expliquent où obtenir la documentation Business Objects et comment utiliser les ressources Business Objects pour répondre à vos besoins de support technique, de formation et de conseil.

### Documentation

La documentation contient des réponses à vos questions sur l'installation, la configuration, le déploiement et l'utilisation des produits Business Objects.

### Contenu de la documentation

Consultez ou téléchargez le *Guide de la documentation des produits Business Objects*, disponible avec la documentation des produits à l'adresse <http://www.businessobjects.com/support/>.

Ce document répertorie tous les guides Business Objects et permet de voir immédiatement les informations disponibles, leur emplacement ainsi que leur format.

### Emplacement de la documentation

Vous pouvez accéder à la documentation électronique à tout moment depuis l'interface d'un produit, le Web ou le CD de votre logiciel.

### Documentation accessible depuis un produit

Une aide et des guides en ligne au format PDF sont disponibles à partir du menu Aide de chaque produit. Lorsque seule une aide en ligne est disponible, le fichier correspondant contient la totalité du contenu de la version PDF du guide.

### Documentation accessible depuis le Web

En tant que client, vous avez accès à l'ensemble de la documentation électronique depuis le site de support technique à l'adresse : <http://www.businessobjects.com/support/>.

## Documentation accessible depuis le CD d'un produit

Recherchez les guides au format PDF dans le répertoire docs du CD de votre produit.

## Envoyez-nous vos commentaires

Avez-vous des suggestions à faire pour améliorer notre documentation ? Y-a-t-il quelque chose que vous avez particulièrement apprécié ou trouvé utile ? Envoyez-nous vos commentaires sur [documentation@businessobjects.com](mailto:documentation@businessobjects.com) de sorte que nous puissions en tenir compte dans la prochaine version de notre documentation.

**Remarque :** Pour nous faire part d'un problème relatif à un produit Business Objects (et non à la documentation), veuillez contacter nos spécialistes du support technique. Pour en savoir plus sur le support technique, rendez-vous à l'adresse : <http://www.businessobjects.com/support>.

## Support technique, conseil et formation

Un réseau mondial de spécialistes de la technologie Business Objects est à votre disposition pour vous fournir un support client, des formations et des conseils qui vous permettront de tirer pleinement profit des avantages de la Business Intelligence dans votre entreprise.

## Types de support technique proposés

Business Objects propose des solutions de support technique adaptées à la taille et aux besoins de votre déploiement. Des centres de support technique sont disponibles dans les pays suivants :

- Etats-Unis
- Australie
- Canada
- Royaume-Uni
- Japon

## Support technique en ligne

Le site Web de support technique de Business Objects contient des informations sur les programmes et services de support technique. Il contient également des liens vers des informations techniques, comme les articles de la base de connaissances, des téléchargements et des forums techniques :

<http://www.businessobjects.com/support>

## Identification de la meilleure solution de déploiement pour votre entreprise

Les consultants de Business Objects sont là pour vous guider depuis la phase initiale d'analyse de vos besoins jusqu'à la finalisation de votre projet de déploiement. Ces consultants possèdent des connaissances et une expérience étendues en matière de bases de données relationnelles et multidimensionnelles, de connectivité, d'outils de conception de base de données, de technologie d'incorporation personnalisée, et bien plus encore.

Pour en savoir plus, adressez-vous au bureau de vente de votre région ou contactez-nous via le site Web :

<http://www.businessobjects.fr/conseil>

## Types de formation proposés

Nous proposons plusieurs solutions de formation adaptées à vos besoins et au mode d'enseignement souhaité, qu'il s'agisse du cours en salle classique ou de séminaires en ligne. Pour en savoir plus, consultez la section du site Web de Business Objects consacrée à la formation :

<http://www.businessobjects.fr/conseil>

## Adresses utiles

| Adresse                                                                                                                                                      | Contenu                                                                                                                                       |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Informations sur les produits Business Objects</b><br><a href="http://www.businessobjects.fr">http://www.businessobjects.fr</a>                           | Informations sur la gamme complète des produits Business Objects                                                                              |
| <b>Documentation sur les produits</b><br><a href="http://www.businessobjects.com/support">http://www.businessobjects.com/support</a>                         | Documentation sur les produits Business Objects, notamment le Guide de la documentation des produits Business Objects                         |
| <b>Adresse électronique de la documentation Business Objects</b><br><a href="mailto:documentation@businessobjects.com">documentation@businessobjects.com</a> | Questions ou commentaires relatifs à la documentation                                                                                         |
| <b>Support technique en ligne</b><br><a href="http://www.businessobjects.com/support">http://www.businessobjects.com/support</a>                             | Informations sur les programmes de support technique et liens vers des articles techniques, des éléments à télécharger et des forums en ligne |
| <b>Services de conseil Business Objects</b><br><a href="http://www.businessobjects.fr/conseil/">http://www.businessobjects.fr/conseil/</a>                   | Informations sur la façon dont Business Objects peut vous aider à optimiser votre investissement en Business Intelligence                     |
| <b>Services de formation Business Objects</b><br><a href="http://www.businessobjects.fr/conseil">http://www.businessobjects.fr/conseil</a>                   | Informations sur les options et les modules de formation de Business Objects                                                                  |



# Index

## A

- ABC, zones 123
- accès, rôle
  - définir 48
  - modifier 48
  - suppression 48
- action
  - action personnalisée 67
  - appeler un fournisseur 67
  - créer 67
  - créer une publication 67
  - envoyer un courrier électronique 68
  - étudier l'analyse TY-LY associée 68
  - étudier le document associé 68
  - planifier un rendez-vous avec les parties concernées 68
  - vérifier l'inventaire 67
- action personnalisée 67
- actions recommandées 34
- actualisation de l'appartenance 52
- alarme, règles 114
  - règles de tendance 114
  - règles de zone 115
- alerte 72
- analyse, objectif 55
- analyses 72
  - analyse d'objectif 55
  - carte de stratégie 56
  - souscriptions à objectif 55
- aplatissement
  - échantillon 86
  - population 72
- aplatissement, échantillon 86
- aplatissement, population 72
- appeler un fournisseur 67
- argument
  - idobjectif 72
  - nbpériode 73

- tranchenum|nomtranche 73
- asymétrique
  - échantillon 86
  - population 112
- asymétrique, échantillon 86
- asymétrique, population 112
- attribut
  - données 84
- attributs
  - carte de contrôle 74

## B

- barre X et écart type, carte 73
- basé sur calendrier 73
- booléen 95
- Business Objects
  - services de conseil 128, 129
  - services de formation 128, 129
  - services de support 128

## C

- calcul automatique
  - distance depuis ligne centrale 83
  - intervalle de la ligne de base de l'échantillon 94
- carte Barre X et étendue 73
- carte c 76
- carte de stratégie, analyse 56
- carte u 76
- cartes de contrôle 77
  - attributs 74
  - barre X et écart type 73
  - barre X et étendue 73
  - carte des défauts (c) 76
  - carte des défauts par unité (u) 76
  - EWMA 88
  - individus et étendue mobile 93
  - médiane et étendue 97
  - moyenne mobile et étendue mobile 105

## Index

- nombre de rejetés (np) 76
- normalisées 77
- pourcentage de rejetés (p) 77
- Shewhart 75
- standardisées 77
- variable 75
- catégorisation 78
  - basée objectif 78
- catégorisation basée objectif 78
- cible 78
- colonnes de l'écart sur zones VJR 55
- commentaires sur la documentation 127
- consultants Business Objects 128
- continu, type de données 121
- contrôle
  - non statistique 79
  - statistiques 79
- contrôle non statistique 79
- contrôle statistique 79
- courbe cumulée sur colonnes de l'écart 55
- courbe logistique 80
- création d'objectifs, assistant 22
- créer une publication 67
- CUSUM 80
  - cible 78
  - départ 81
  - valeur de marge 96

## D

- datetolérance(), fonction 89
- datetolérancetranche(), fonction 90
- datevaleurobjectiftranche(), fonction 90
- défauts par unité, carte (u) 76
- défauts, carte (c) 76
- départ 81
- différence annuelle, transformation 81
- différence de différence, transformation 81
- différence pt adjacent, transformation 81
- différence, transformation 81
- différencier 82
- dimension 82
- dispersion 83
- distance depuis ligne centrale 83
- dm, pa 112

- documentation
  - commentaires 127
  - guide 126
  - sur le CD d'un produit 127
  - sur le Web 126
- données
  - attribut 84
  - distribution 83
  - individuelles 84
  - variable 84
- Données individuelles, option 84
- données réelles, transformation 85
- données, remplissage
  - définir 23
  - requête d'univers 25

## E

- écart type, échantillon 85
- écart type, population 85
- échantillonnage
  - basé sur un calendrier 73
  - définition 87
  - horodatage 92
  - systématique 119
  - temporel 119
- échantillons ignorés 87
- échantillons, page 94
- enseignement. *Voir* formation
- entrants 87
- envoyer notification par courrier électronique 70
- envoyer un courrier électronique, action 68
- erreur moyenne 96
- erreur moyenne absolue 95
- erreur moyenne quadratique 117
- erreur pourcentage moyenne absolue 95
- étudier l'analyse TY-LY associée, action 68
- étudier le document associé, action 68
- EWMA 88
  - EWMAo 88
  - facteur de pondération 88
- EWMAo 88
- ewmao 88

**F**

facteur d'influence 89  
 filtre 89  
 fonction  
   datetolérance() 89  
   datetolérancetranche() 90  
   datevaleurobjectiftranche() 90  
   performanceobjectif() 90  
   statutvjr() 91  
   tolérance() 91  
   tolérancetranche() 92  
   valeurobjectiftranche() 92  
 formation aux produits Business Objects 128

**G**

gérer en tant qu'individu 70  
 Gompertz, courbe 79  
 granularité 92

**H**

hériter de la stratégie parent 47  
 horodatage 92  
 hyperdispersion 93

**I**

idobjectif, argument 72  
 individus et étendue mobile, carte 93  
 informations, ressources 125, 126  
 intervalle de décision 93  
 intervalle de la ligne de base de l'échantillon 94  
 intervalle, systématique 119  
 intervalle, taille 119  
 intervalle, temporel 119

**L**

ldap 94  
 lien vers l'aide dans un document 68  
 limites de contrôle, règle 113  
 lissage 94  
 lissage exponentiel simple 94

**M**

MAE 95  
 MAPE 95  
 marge, valeur 96  
 maximum 96  
 ME 96  
 médian 96  
 médiane et étendue 97  
 membre intermittent 97  
 membre permanent 97  
 mes stratégies 39  
 mes stratégies, détails 39  
 méthode  
   optimiste 97  
   pessimiste 98  
 méthode pessimiste 98  
 métrique 98  
   par tranches 99  
 métrique, création 64  
 migration 99  
 minimum 99  
 mm 2x12, transformation 99  
 mm 2x24, transformation 99  
 mm 2x36, transformation 100  
 mm 3x3, transformation 100  
 mm 3x9, transformation 100  
 mm 5x5, transformation 100  
 mm de Spencer 15 pt, transformation 101  
 mm de Spencer 21 pt, transformation 101  
 mm Henderson 13 pt, transformation 101  
 mm Henderson 23 pt, transformation 102  
 mm Henderson 9 pt, transformation 102  
 modèle 102  
 modèles  
   hyperdispersion 93  
   points situés près de la ligne centrale 111  
   tendance ascendante 120  
   variation systématique 123  
 moteur de règles 103  
 moyenne 103  
 moyenne arithmétique 103  
 moyenne distinct 103  
 moyenne géométrique 103  
 moyenne harmonique 104

## Index

moyenne mobile centrée pondérée linéairement, transformation 105  
moyenne mobile centrée, transformation 105  
moyenne mobile et étendue mobile, carte 105  
moyenne mobile pondérée exponentiellement, transformation 106  
moyenne mobile pondérée linéairement, transformation 107  
moyenne mobile, transformation 104  
moyenne par individu 107

## N

nbpériode, argument 73  
nombre de rejetés (np), carte 76  
nombre distinct 107  
nombre Nul 107  
nombre total 108  
normalisées, cartes 77  
normalité, hypothèse 93  
notes  
    ajouter à un objectif 35  
    lire 34

## O

objectif  
    activer 42  
    actualiser 28  
    ajouter au tableau de bord personnel 20  
    assistant de création d'objectifs 22  
    bipolaire 109  
    contenu de stratégie 44  
    copier 28  
    créer 22, 64  
    définir le nom et la métrique 22  
    définition 108  
    désactiver 42  
    enregistrer en tant qu'analyse 21  
    envoyer par courrier électronique 21  
    liste du catalogue 50  
    modifier 28  
    modifier la vue par défaut 20  
    pas de tolérance 27  
    publier 29  
    purger 29

    quatre bandes 109  
    statut 118  
    suppression 43  
    supprimer 28  
    tendance 120  
    tolérance de remplissage automatique 26  
    tolérance en pourcentage de valeur de l'objectif 27  
    tolérance en valeur absolue 27  
objectif bipolaire 109  
objectif, contenu 33  
    onglet Collaborer 34  
    onglet Perspective 33  
objectif, étendue 23  
objectif, publication  
    modifier 43  
objectif, valeurs  
    actualiser 21  
    constante 24  
    évolution d'une année à l'autre 25  
    évolution d'une période à l'autre 24  
    modifier 27  
    pourcentage de changement d'une année sur l'autre 25  
    pourcentage de changement d'une période à l'autre 25  
objectifs, liste 33  
    organiser 41  
    tri 33  
objectifs, pilotage 18  
objectifs, supprimer 28  
optimiste, méthode 97  
organisation, rôle 117  
origine à la date, transformation 110

## P

partager les actions entre tous les destinataires 70  
Pearl, courbe 80  
performanceobjectif(), fonction 90  
période continue, transformation 110  
période entière 110  
période entière, transformation 110  
personnelles, variables 40  
plage 111

- planifier un rendez-vous avec les parties concernées, action 68
- points situés près de la ligne centrale 111
- pondération, facteur 88
- population
  - définition de terme 111
- pourcentage de rejetés (p), carte 77
- présents 113
- Process Analysis 113
- publication d'objectif et de métrique, assistant 64

## Q

- quatre bandes, objectif 109

## R

- réalisation, pourcentage 112
  - interpréter 113
- référence, valeur 96
- règles
  - tendance 114
  - Western Electric 115
- remplissage automatique 116
  - définir 24
  - évolution d'une année à l'autre 24
  - évolution d'une période à l'autre 24
  - pourcentage de changement d'une année sur l'autre 24
  - pourcentage de changement d'une période à l'autre 24
- répartition 116
- réponse initiale rapide 81
- requête d'univers, objectif
  - définir 25
- ressources 125, 126
- rétenion 116
- RMSE 117
- rôle
  - abstrait 117
  - créer 60
  - définition 80
  - onglet Général 51
  - organisation 117
  - sécurité 47
  - supprimer un rôle général 52

- tout le monde 117
  - rôle abstrait 117
  - rôle, assistant 60

## S

- sécurité
  - rôle d'accès 47
  - rôles 47
- segmentation 118
- Shewhart, carte de contrôle 75
- sites Web
  - formation 128
  - support 128
- somme 118
- somme cumulée 118
- somme, distinct 118
- sortants 118
- souscriptions à objectif, analyse 55
- spécification, limites 94
- standardisées, cartes de contrôle 77
- statut, objectif 118
- statutvjr(), fonction 91
- stratégie
  - activer 46
  - copier 45
  - créer 43
  - désactiver 46
  - modifier 45
  - suppression 45
  - valider 45
- strategy builder
  - description 38
  - éléments affectés 41
  - éléments créés 41
  - onglet Accueil 39
  - onglet Catalogue 50
  - onglet Organisation 51
  - onglet Stratégie 44
- support
  - client 128
  - emplacements 127
  - site Web 128
  - technique 128

## Index

### T

- taux de rotation 119
- tendance réelle sur zones VJR 55
- tendance, ascendante 120
- tendance, objectif 120
- tendance, règles 114
- time-based 119
- tolérance 120
  - définir pour l'objectif de requête d'univers 25
  - définir pour un objectif de remplissage automatique 26
- tolérance(), fonction 91
- tolérancetranche(), fonction 92
- tout le monde, rôle 117
- tranchenum|nomtranche, argument 73
- tranches, métriques 99
- transformation
  - différence 81
  - différence annuelle 81
  - différence de différence 81
  - différence pt adjacent 81
  - données réelles 85
  - mm 2x12 99
  - mm 2x24 99
  - mm 2x36 100
  - mm 3x3 100
  - mm 3x9 100
  - mm 5x5 100
  - mm de Spencer 15 pt 101
  - mm de Spencer 21 pt 101
  - mm Henderson 13 pt 101
  - mm Henderson 23 pt 102
  - mm Henderson 9 pt 102
  - mm sur mêmes mois 102
  - moyenne mobile 104
  - moyenne mobile centrée 105
  - moyenne mobile centrée pondérée
    - linéairement 105
  - moyenne mobile pondérée
    - exponentiellement 106
  - moyenne mobile pondérée linéairement 107
  - origine à la date 110
  - période continue 110
  - période entière 110

- type de donnée
  - continu 121
  - distribution des données 83
- type de données
  - variable 84

### V

- valeurobjectiftranche(), fonction 92
- valeurs d'un objectif, actualiser 21
- valider une stratégie 46
- variable 121
  - carte de contrôle 75
  - modifier 49
  - nouvelle 49
  - strategy builder 49
  - suppression 50
- variable nominale 121
- variable ordinale 122
- variable personnelle
  - créer 40
  - modifier les valeurs 40
  - suppression 41
- variable, données 84
- variables dérivées 122
- variance, échantillonnage 122
- variance, population 122
- variation, systématique 123
- vérifier l'inventaire 67

### W

- Web
  - adresses utiles 129
  - obtenir la documentation via 126
  - support technique 128
- Web, page
  - lier à 69
- western electric, règles 115

### Z

- zone, règles 115