



COMMENT LES ENTREPRISES DE SERVICES FINANCIERS PEUVENT-ELLES EXPLOITER DES DONNÉES TIERCES DANS LEURS ANALYSES

Enrichissez vos données et exploitez de nouvelles informations plus rapidement grâce à un accès direct et gouverné à des données externes



CHAMPION
GUIDES

eBOOK

TABLE DES MATIÈRES

- 3** Sommaire
- 4** Pourquoi un accès fluide à des sources de données externes est un impératif analytique
- 5** Trois façons de révéler la valeur inexploitée de vos données
- 6** Les défis de l'approvisionnement en données tierces
- 7** Le Data Cloud résout les problèmes traditionnels de partage de données
- 8** La Data Marketplace Snowflake : powered by Snowgrid
- 9** Devenir un utilisateur de données averti dès aujourd'hui
- 10** À propos de Snowflake

SOMMAIRE

Les données tierces, c'est-à-dire provenant de sources externes à une organisation, permettent aux banques commerciales, aux banques d'investissement, aux sociétés de gestion des actifs, aux compagnies d'assurance et aux sociétés de capital-risque et de capital-investissement d'optimiser les performances des modèles de données, d'améliorer la prise de décision grâce à des prévisions plus précises et d'offrir des expériences personnalisées. Les données externes permettent aux équipes de prendre des décisions basées sur des données plus judicieuses, notamment lorsqu'elles sont intégrées aux données de référence. Toutefois, les méthodes traditionnelles de sourçage de données tierces sont inefficaces et non sécurisées. Les data marketplaces classiques ne sont pas forcément évolutives et les technologies traditionnelles de transfert de données (FTP, API) peuvent nécessiter un travail d'ingénierie important avant de pouvoir utiliser les données. Cette situation peut entraîner des retards, une mauvaise analyse de données et des données obsolètes.

Cet eBook développera vos connaissances dans les domaines suivants :

- **Accéder aux données tierces en direct sans ETL (Extract, Transform, Load : extraction, transformation, chargement), afin de rendre les données immédiatement disponibles pour une analyse ou une fusion avec vos propres données**
- **Découvrir facilement des ensembles de données tierces, comme des données transactionnelles ou environnementales, sociales et de gouvernance (ESG), en parfaite adéquation avec vos besoins commerciaux**
- **Utiliser des services d'enrichissement pour améliorer la qualité des données internes en partageant en toute sécurité des extraits de vos données avec des fournisseurs**

POURQUOI UN ACCÈS FLUIDE À DES SOURCES DE DONNÉES EXTERNES EST UN IMPÉRATIF ANALYTIQUE

Avec l'émergence d'un modèle davantage axé sur le client ces dernières années, ainsi qu'une attention accrue portée sur la modélisation sophistiquée pour alimenter les analyses traditionnelles et prédictives, les entreprises de services financiers ont un appétit toujours plus dévorant pour les données à des fins très diverses.

Par exemple, les données démographiques et psychographiques peuvent être utilisées pour personnaliser les expériences client et améliorer le retour sur investissement marketing, tandis que les données relatives au marché peuvent être exploitées pour prendre des décisions d'investissement plus judicieuses en temps réel. Même les données non financières peuvent aider à optimiser une stratégie d'investissement. Les données météorologiques en temps réel ou les données épidémiologiques liées à la pandémie de COVID-19 peuvent notamment aider à prévoir les impacts sur la chaîne d'approvisionnement qui pourraient avoir des conséquences négatives sur la rentabilité d'une entreprise.

Accéder à ces données externes sans délai et de manière rentable constitue un véritable défi. Les entreprises conçoivent et gèrent souvent des dizaines, voire des centaines de pipelines de données, et traitent un large éventail de formats de données. Leurs data scientists sont donc amenés à consacrer une grande partie de leur temps à des tâches de préparation préalable des données, dont la valeur est relativement faible. Les processus d'ingestion complexes peuvent également entraîner des baisses de qualité des données et un taux d'erreur élevé.

Malgré ces défis, les entreprises n'ont jamais autant investi dans les données tierces. Selon Gartner, d'ici 2022, plus d'un tiers des grandes entreprises (35 %) vendront ou achèteront des données via des data marketplaces en ligne officielles, un chiffre en augmentation par rapport aux 25 % en 2020.¹

Générées par les individus, les entreprises et les capteurs d'IdO, les données tierces proviennent d'une variété de sources et existent dans un large éventail de catégories, notamment :

- **Les consommateurs (transactions, opinion des consommateurs)**
- **Les particuliers (emploi et travail, crédit)**
- **Les entreprises (publicité, prix, évaluations et avis, emplacement des magasins)**
- **Les événements (satellite et météo, détection des événements)**
- **Le comportement en ligne (recherches, réseaux sociaux, utilisation des applications, trafic Web, géolocalisations)**
- **Les données agrégées (IdO, données indexées, B2B, publiques)**

En associant des ensembles de données tierces à leurs propres données, les entreprises de services financiers peuvent personnaliser les expériences omnicanal, favoriser l'optimisation et les décisions basées sur les données, découvrir des informations précieuses sur leurs portefeuilles, et bien plus encore. L'essentiel est que les sources de données externes aient une faible latence et soient actualisées en permanence.



TROIS FAÇONS DE RÉVÉLER LA VALEUR INEXPLOITÉE DE VOS DONNÉES

Si l'utilisation de données tierces provenant d'un fournisseur de données présente des avantages évidents, les organisations exploitent encore davantage la valeur des données externes lorsqu'elles les intègrent à des analyses et à des données internes.

Voici trois exemples illustrant la façon dont les données tierces peuvent optimiser les décisions d'investissement, révéler des informations permettant de prédire les performances des entreprises et personnaliser le contenu et les offres lorsqu'elles sont associées à des ensembles de données internes.

PRENDRE DES DÉCISIONS D'INVESTISSEMENT ÉCLAIRÉES ET ATTÉNUER LES RISQUES

Les entreprises de services financiers peuvent exploiter des données tierces pour enrichir l'analyse de leurs portefeuilles et les aider à déterminer si des investissements sont risqués ou contestables sur le plan éthique. Elles peuvent par exemple utiliser un ensemble de données ESG externe et l'associer à leurs propres données relatives aux profits et aux pertes. Elles pourront ainsi découvrir le score ESG attribué à leurs investissements.

Les scores ESG englobent un large éventail d'activités et de comportements, de la réputation d'une entreprise en matière de justice raciale à ses pratiques de travail pendant la pandémie de COVID-19. Les données ESG peuvent aider les organisations à investir de manière plus responsable sur le plan social tout en évitant de placer de l'argent dans des entreprises dont les pratiques mettent en péril leur rentabilité. Les investisseurs peuvent également choisir d'intégrer plusieurs sources de données ESG dans leurs modèles de machine learning afin de faciliter la prise de décision en temps réel au moment d'acheter et de vendre.

PRÉDIRE LES PERFORMANCES DES ENTREPRISES AVANT LES DÉCLARATIONS SEC TRIMESTRIELLES

Lorsqu'une entreprise émet des rapports trimestriels informant le public de sa situation financière, les investisseurs utilisent ces informations pour décider s'ils doivent acheter ou vendre des actions de cette entreprise. Toutefois, les investisseurs avisés savent qu'un bilan ne donne qu'un aperçu ponctuel de la situation. C'est pourquoi les fonds spéculatifs et d'autres organisations de services financiers utilisent des données alternatives ou des données issues de sources non traditionnelles. Grâce à l'association de flux de réseaux sociaux, de données relatives à l'emploi, d'images satellites et bien plus encore, les données alternatives permettent à ces organisations de prévoir si une société cotée en bourse atteindra ses prévisions en termes de bénéfices avant que les chiffres financiers traditionnels ne soient annoncés publiquement.

Par exemple, l'analyse financière peut être étayée par des données de fréquentation, qui indiquent si les consommateurs se rendent en masse dans les magasins d'une entreprise ou s'il y a une tendance à la baisse. Ces informations peuvent être superposées avec des données démographiques afin de déterminer si les consommateurs en magasin correspondent au public cible de cette entreprise. En examinant les données de transaction par carte de crédit anonymisées, les retours de produits et les ventes sur différents emplacements, les analystes peuvent avoir une vision plus précise d'une entreprise et déterminer si ses chiffres sont susceptibles d'augmenter ou de diminuer au cours du prochain trimestre.

PERSONNALISER LE CONTENU POUR AMÉLIORER LE RETOUR SUR INVESTISSEMENT MARKETING

En exploitant les données tierces démographiques et relatives aux événements de la vie (qui peuvent inclure des informations sur la taille du foyer, le nombre d'enfants, le revenu net, le statut de propriétaire et le type de propriété), les banques et autres institutions financières peuvent enrichir leurs informations concernant les clients qui figurent déjà dans leurs bases de données et obtenir ainsi une vue complète à 360° des clients. À partir de là, elles peuvent redéfinir leurs stratégies de segmentation et de ciblage pour augmenter la probabilité d'envoyer du contenu et des offres réellement adaptés aux besoins du client.

Par exemple, une campagne de promotion des prêts immobiliers sera plus efficace si elle vise les personnes disposant d'une épargne importante qui n'ont pas encore de prêt immobilier, tandis qu'une campagne axée sur les plans d'épargne pour les études s'adressera surtout aux parents de jeunes enfants qui ont encore le temps de faire fructifier leur investissement initial avant que leurs enfants n'entrent à l'université.

LES DÉFIS DE L'APPROVISIONNEMENT EN DONNÉES TIERCES

Si les raisons de se procurer des données tierces sont évidentes, les anciennes pratiques pour y parvenir sont inefficaces. Deux obstacles majeurs se dressent sur la route de nombreuses entreprises de services financiers :

- **Les méthodes traditionnelles d'accès aux données externes demandent beaucoup de temps et de ressources financières.**
- **Les méthodologies de partage de fichiers existantes sont sujettes aux erreurs et non sécurisées.**

Obtenir des données depuis les data marketplaces traditionnelles peut être une tâche très complexe. Comment faire son choix parmi la multitude de data marketplaces ? Comment se lancer ? Comment déterminer quels fournisseurs sont fiables, quelles données seront les plus utiles et quelle est la valeur réelle de chaque ensemble de données ?

Ces questions suggèrent les coûts, le temps et les efforts nécessaires pour trouver et sélectionner les données tierces les plus adaptées. Il s'agit en fait d'un problème d'évolutivité. Il n'existe pas de processus efficace permettant de contacter chaque fournisseur, d'évaluer ses données et de les acquérir.

Les entreprises dépensent des sommes considérables pour recruter des équipes chargées de cette tâche fastidieuse. Certaines entreprises laissent leurs data scientists se débrouiller avec le processus d'acquisition des données, ce qui les empêche de se consacrer à la tâche pour laquelle ils ont été embauchés : concevoir des modèles de données. D'autres entreprises font appel à des agrégateurs et des courtiers en données pour faciliter les transactions sur les data marketplaces. Cette solution présente des avantages, mais elle ne répond pas aux défis que pose le recours aux méthodes traditionnelles de partage de fichiers.

Les fournisseurs continuent d'utiliser des FTP, API et d'autres techniques de téléchargement de fichiers pour transférer des données. Cette situation les oblige souvent à copier des fichiers et à effectuer un travail d'ingénierie considérable pour extraire, transformer et charger (ETL, « Extract, Transform, Load ») des données. Même les API sont une charge car les développeurs doivent entretenir et dépanner plusieurs API de différents fournisseurs de données. En outre, chaque API présente des méthodes de sécurité et d'authentification différentes, ce qui alourdit la charge des équipes de sécurité d'une entreprise et constitue un risque. Les API s'avèrent par ailleurs inefficaces pour la réception de gros volumes de données.

Mais le problème majeur de ces méthodes de partage de données est qu'elles aboutissent à des copies de données obsolètes qu'il est pratiquement impossible de gérer de manière sécurisée. Les transferts manuels sont sujets aux erreurs humaines et les organisations sont confrontées à des problèmes potentiels de sécurité et de conformité. Pire encore, les entreprises se retrouvent avec des données peu fiables, qui entraînent des analyses de mauvaise qualité.

Collectivement, ces défis soulèvent la question suivante : comment utiliser des données externes à grande échelle sans perdre de temps, d'argent et de ressources et sans compromettre la sécurité et la conformité ?



LE DATA CLOUD RÉSOUT LES PROBLÈMES TRADITIONNELS DE PARTAGE DE DONNÉES

Si les entreprises parvenaient à réduire le temps consacré à concevoir et gérer des méthodes ad-hoc de partage de données, elles pourraient affecter plus de ressources à l'extraction d'informations précieuses de ces données. Il convient d'éliminer les nombreux obstacles liés aux data marketplaces et aux pratiques de partage de données traditionnelles afin que les entreprises puissent facilement découvrir et évaluer les sources de données et combiner données externes et internes pour une analyse rapide.

Le Data Cloud Snowflake représente une solution moderne en matière de données. Grâce à son architecture de données partagées multi-cluster, la plateforme de Snowflake centralise toutes les données dans un emplacement unique et sécurisé dans le Data Cloud : le réseau qui relie les clients, partenaires, fournisseurs de données et fournisseurs de services de données de Snowflake entre différents fournisseurs de services cloud publics et régions. Résultat : les obstacles liés au partage de données traditionnel et les silos de données sont éliminés. Les organisations bénéficient d'un accès immédiat à des données sécurisées et gouvernées, qui peuvent être partagées au sein des organisations et entre elles.

C'est parce que Snowflake est basé sur Snowgrid, une technologie unique à la couverture mondiale, qui relie les régions et les clouds, et permet un partage de données sécurisé et gouverné.

Avec Snowgrid, vous pouvez partager et consulter en direct des données prêtes à être interrogées, sur tous les clouds et toutes les régions, sans ETL ni API. Toute personne ayant accès à un ensemble de données référence simplement les données de

manière contrôlée et sécurisée, sans en avoir la garde physique. Cela signifie que l'accès aux données est révoquant, ce qui vous permet de mieux vous conformer aux réglementations du secteur telles que le Règlement général sur la protection des données (RGPD). Et comme toute modification apportée aux données se fait sur une version unique, les données restent à jour pour tous les utilisateurs de données qui y ont accès, sans latence ou conflit dû à des utilisateurs simultanés.

Avec les données de référence et tierces unifiées dans le Data Cloud, les données partagées peuvent être combinées instantanément avec les données existantes pour une analyse plus rapide. Les données sont disponibles dans un format prêt à être interrogé, sans réplication, transformation ou traitement. Les retards d'analyse des données ne sont plus qu'un mauvais souvenir.

Enfin, grâce à son architecture indépendante en matière de cloud, Snowflake offre aux organisations un accès immédiat et fluide à toutes les données partagées, quels que soient l'infrastructure cloud, l'emplacement géographique ou le fournisseur cloud (AWS, Azure ou Google Cloud Platform).

LA DATA MARKETPLACE SNOWFLAKE : POWERED BY SNOWGRID

Snowgrid de Snowflake est le socle technologique d'une data marketplace nouvelle et moderne.

Les utilisateurs de données peuvent accéder en direct à des données tierces prêtes être interrogées et à des services de données dans la Data Marketplace Snowflake. Plutôt que de perdre du temps à rechercher des fournisseurs et à télécharger des données obsolètes, les utilisateurs peuvent s'appuyer sur Snowflake pour évaluer et accéder facilement à des données externes en direct, virtuellement et en toute fluidité, de manière sécurisée et conforme.

La transformation des données étant supprimée, l'intégration des données externes à vos données existantes devient rapide et transparente. L'analyse des données peut commencer immédiatement.

Vous pouvez améliorer la qualité de vos propres données avec les services d'enrichissement sans avoir à passer par les étapes traditionnelles de copie et de transformation des données, qui sont chronophages et peuvent représenter des défis en termes de sécurité et de conformité. En utilisant la Data Marketplace Snowflake, vous pouvez partager des extraits de vos données avec le fournisseur de données pour enrichissement et augmentation. Les données enrichies sont ensuite repartagées de manière sécurisée directement dans votre compte Snowflake.

Que vous utilisiez des données externes pour augmenter les ensembles de données afin d'améliorer vos analyses ou pour entraîner des modèles d'IA/ de machine learning (ML) pour la data science, les avantages de la Data Marketplace Snowflake sont évidents.

- **Simplicité de découverte** : bénéficiez d'un endroit unique pour accéder à une grande variété d'ensembles de données qui peuvent être interrogés, combinés avec des données internes, utilisés dans la modélisation de données ou ajoutés aux outils de BI, le tout avec rapidité et facilité.
- **Données en direct et mises à jour** : n'avez plus jamais la crainte d'avoir des données obsolètes. Ne nécessitant pas de planification ni d'intervention manuelle, toutes les mises à jour effectuées par le fournisseur de données tierces sont immédiatement intégrées dans vos ensembles de données.

- **Réduction des coûts** : éliminez les dépenses d'analyse de données superflues liées au chargement et à la transformation des données, ainsi qu'à l'intégration et à la gestion d'API. Comme il n'y a pas de déplacement de données (seulement un accès aux données), vous ne payez pas non plus de frais de stockage pour les données tierces.
- **Personnalisation** : demandez aux fournisseurs de données des flux de données personnalisés et sécurisés, adaptés à vos besoins spécifiques en matière de données.
- **Enrichissement des données internes** : utilisez les services d'enrichissement afin d'améliorer la qualité de vos propres données en partageant en toute sécurité des extraits de vos données avec des fournisseurs.
- **Accès mondial** : bénéficiez d'un accès rapide aux données tierces hébergées sur n'importe quel grand fournisseur de services cloud.

DEVENIR UN UTILISATEUR DE DONNÉES AVERTI DÈS AUJOURD'HUI

Avec la Data Marketplace Snowflake, la possibilité d'accéder en toute sécurité à des données tierces et de les associer rapidement permet de découvrir des tendances uniques, d'optimiser les stratégies d'investissement et de personnaliser les expériences des utilisateurs.

Faites l'expérience de la Data Marketplace Snowflake et voyez vous-même la différence. Rendez-vous sur snowflake.com/data-marketplace pour vous inscrire à un essai gratuit. Vous y trouverez des données transactionnelles, des données relatives au marché, des données démographiques, des données ESG et bien plus encore. Vous pourrez ainsi commencer immédiatement à interroger ces ensembles de données.

Une seule question demeure : êtes-vous prêt à exploiter le potentiel de vos données existantes ?





À PROPOS DE SNOWFLAKE

Snowflake permet à chaque organisation de mobiliser ses données grâce au Data Cloud Snowflake. Les clients utilisent le Data Cloud pour réunir au même endroit leurs données silotées, analyser et partager en toute sécurité les données, et exécuter diverses charges de travail analytiques. Quel que soit l'endroit où se trouvent les données ou les utilisateurs, Snowflake offre une expérience unique qui s'étend sur plusieurs clouds et régions. Au 31 octobre 2022, des milliers de clients de nombreux secteurs, dont 543 des Forbes Global 2000 (G2K) de 2022, utilisent le Data Cloud Snowflake pour dynamiser leur activité.

En savoir plus sur [snowflake.com](https://www.snowflake.com)



© 2021 Snowflake Inc. Tous droits réservés. Snowflake, le logo Snowflake et tous les autres noms de produits, de fonctionnalités et de services Snowflake mentionnés dans le présent document sont des marques déposées ou des marques commerciales de Snowflake Inc. aux États-Unis et dans d'autres pays. Tous les autres noms de marque ou logos mentionnés ou utilisés dans le présent document le sont uniquement à des fins d'identification et peuvent être des marques de commerce de leur(s) détenteur(s) respectif(s). Snowflake ne peut être associé à, ou être sponsorisé ou approuvé par, un tel détenteur.

CITATIONS

¹ gtnr.it/3rr5KVJ