ThoughtSpot

ANALYTIQUE INTÉGRÉE

Agents IA intégrés : 8 cas d'usage pour monétiser votre produit SaaS autrement



EBOOK

Table des matières

Intro 2

Les agents IA sont la ouvelle interface 2

Huit cas d’usage pour booster votre produit 3

1. Visualisations en temps réel, directement dans votre produit 3
2. Proposez des offres analytiques premium à vos clients 5
3. Intégrez un agent IA autonome à votre marque 7
4. Des suggestions intelligentes dans tous vos workflows 8
5. Crééz des automatisations grâce à l’analytique événementielle 10
6. Aidez vos clients à se situer par rapport à la compétition 11
7. Créez des portails partenaires personnalisées et interactives 13
8. Intégrez des insights IA à vos applications métier 15

Boostez l’IA de votre produit avec ThoughtSpot Embedded 16

Les agents IA sont la nouvelle interface

D'ici 2030, les agents IA devraient remplacer 30 % des interfaces des applications SaaS, donnant aux utilisateurs les commandes de leur expérience produit. Leur première interaction sera souvent une simple question en langage naturel, et les réponses qui suivront façonneront le reste.

L'IA agentique remet en cause l'idée que les équipes produit doivent anticiper chaque besoin : elle permet de réagir dynamiquement à chaque demande. Le changement est déjà visible en analytique : d'ici fin 2026, plus de 80 % des utilisateurs métier préféreront les assistants intelligents aux tableaux de bord.

> On ne peut pas tout préconstruire : chaque série de réponses fait naître de nouvelles questions. Il faut donner aux utilisateurs le pouvoir de traiter eux-mêmes leurs demandes de données et d'obtenir des résultats exploitables.



Elad Ganot
VP Product Management

navan

C'est l'une des plus grandes opportunités en une génération pour les responsables produit prêts à remplacer les tableaux de bord statiques par une IA agentique intégrée : croissance accélérée, avantage concurrentiel et nouveaux revenus, sans avoir à construire l'infrastructure sous-jacente.

Des offres premium aux interfaces partenaires, les huit cas d'usage suivants illustrent la puissance des agents IA intégrés.

1 Intégrez des visualisations interactives en temps réel à votre produit

À l'ère de l'IA agentique, les tableaux de bord intégrés rigides sont presque pires que rien. Si vous proposez de l'analytique à vos clients, ils doivent pouvoir explorer et exploiter leurs données sans ouvrir de ticket de support ni exporter et retravailler manuellement des fichiers .csv.

Qu'il s'agisse de leurs KPI, de données d'usage détaillées, d'un rapport financier partageable ou d'un aperçu rapide de l'activité quotidienne, une analytique flexible en libre-service donne à vos clients une raison de continuer à utiliser votre produit.

Avec des tableaux de bord optimisés par l'IA, vos clients accèdent à des insights exploitables au lieu de faire défiler des visualisations de données sans fin. Et grâce à un agent IA intégré, ils peuvent poser leurs propres questions et obtenir des réponses en langage naturel. Intégrer ce type de fonctionnalités prêtes à l'emploi est un moyen rapide et économique d'ajouter de la valeur et de fidéliser vos utilisateurs.

Ce que vous y gagnez

- Une différenciation produit renforcée
- Un engagement utilisateur accru
- Moins de tickets et de demandes de support
- Moins de clients perdus
- Un argumentaire ROI plus solide pour vos clients

MDaudit

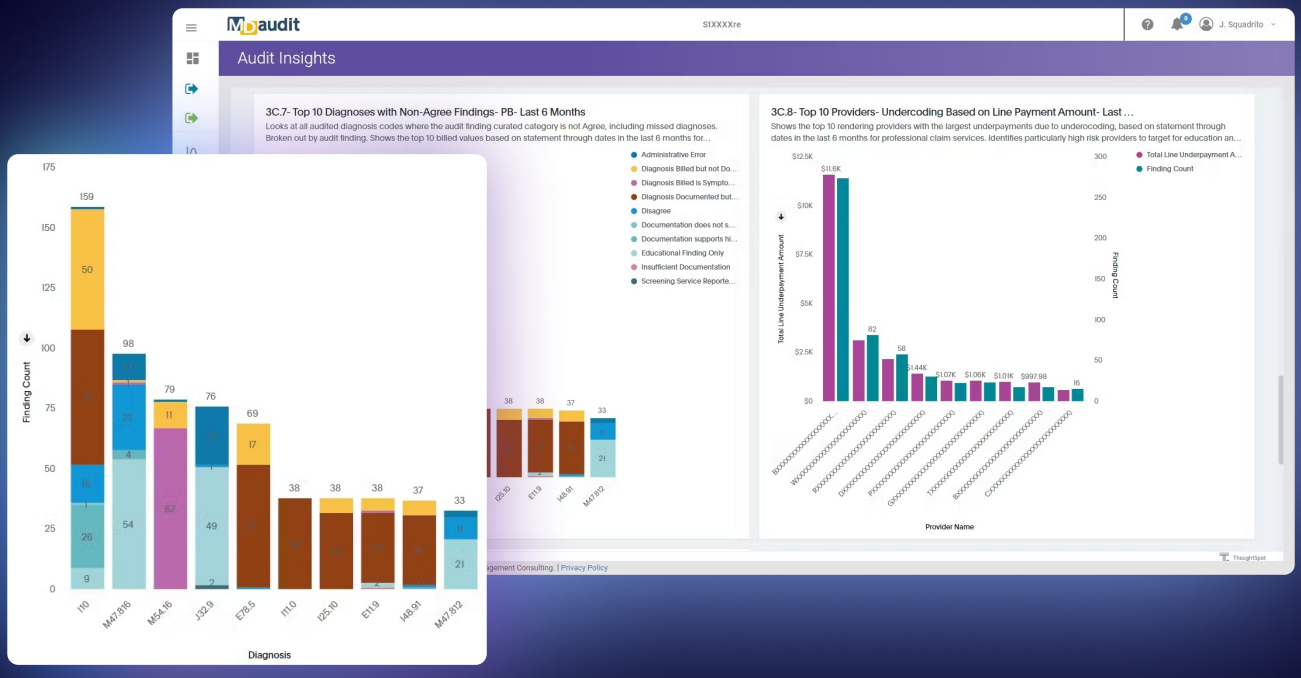
L'entreprise de conformité dans le secteur de la santé MDaudit a intégré ThoughtSpot afin que ses utilisateurs dirigeants accèdent à des insights clés sans passer par l'équipe data, avec à la clé plus de 25 % de croissance et une mise sur le marché 10 fois plus rapide.

EN SAVOIR PLUS

> Nous avons intégré ThoughtSpot Embedded à MDaudit pour permettre à nos clients de répondre à leurs questions de façon stratégique, et ils en tirent désormais des résultats concrets.



Ritesh Ramesh
CEO, MDaudit



2 Proposez des offres analytiques premium à vos clients

Plutôt que de donner les mêmes fonctionnalités à tous vos clients, monétisez votre analytique avec des offres premium : recommandations intelligentes, IA avancée sur les tableaux de bord, partage de contenu, et plus encore.

Réfléchissez aux données dont vous disposez et à la valeur qu'elles pourraient apporter à vos clients. Quelles informations pourraient leur offrir un avantage stratégique, les aider à mieux réussir avec votre produit ou apporter plus de valeur à leurs parties prenantes ? Pensez à la gestion des stocks, aux suggestions d'effectifs ou aux insights intégrés aux workflows qui révèlent des opportunités de réduction des coûts.

Lorsque vous intégrez de l'analytique par paliers, il est essentiel de choisir une plateforme capable de gérer une segmentation client dynamique à grande échelle.

Ce que vous y gagnez

- De nouvelles sources de revenus à partir de vos données existantes
- Des opportunités de montée en gamme auprès de vos clients actuels
- Une connaissance continue des besoins de vos clients

TEKION

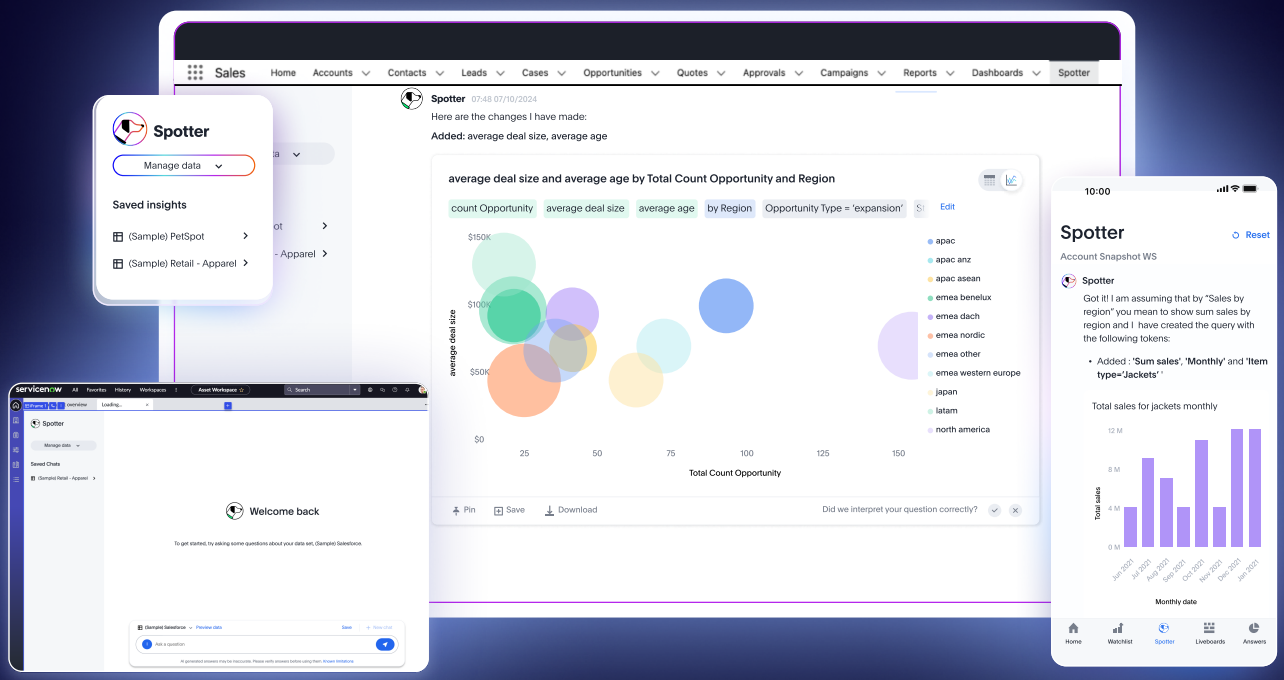
Tekion, plateforme dédiée à l'industrie automobile et utilisée par des milliers de concessionnaires, a mis en place un modèle de monétisation à trois paliers. Ses clients accèdent à des données opérationnelles détaillées, des rapports gratuits jusqu'aux analyses premium pilotées par l'IA.

EN SAVOIR PLUS

> [Nos clients] ne savent pas que c'est ThoughtSpot qui fait tourner tout ça, mais ils reviennent vers nous en disant : c'est ce type d'innovation pour lequel nous sommes prêts à payer.



Ehsan Hoque
Director of Product Management, Tekion



3 Intégrez un agent IA autonome à votre marque

Vous voulez déployer un assistant IA qui apporte de la valeur et aide vos clients à réussir, sans investir dans la R&D et les talents spécialisés en IA ? Intégrez uniquement la brique agent IA d'une plateforme comme ThoughtSpot, plutôt que toute l'expérience analytique. Vos utilisateurs accèdent toujours aux mêmes données et peuvent créer et partager des visualisations, mais votre interface reste épurée.

Si vous avez déjà un agent qui gère des workflows spécialisés, par exemple pour recommander des plans de traitement ou piloter des chaînes d'approvisionnement, vous pouvez y intégrer en toute fluidité l'agent ThoughtSpot, Spotter, qui devient son cerveau analytique et BI. C'est comme brancher un système de questions-réponses sur les données d' entreprise directement sur votre architecture IA existante.

Ainsi, votre produit continue de gérer les conversations propres à votre métier. Lorsqu'il reçoit une question sur les données, comme « Comment notre pipeline a-t-elle évolué le trimestre dernier ? », il la transmet à Spotter, qui récupère les insights en temps réel dans l'ensemble de vos données, puis renvoie la réponse.

Les équipes produit peuvent ainsi tirer parti de l'agent en tant que service pour l'analytique, en renforçant leurs investissements IA existants sans développer une couche analytique de A à Z. Et si vous souhaitez personnaliser le frontend, c'est possible : nommez votre agent, ajustez son ton, choisissez votre identité visuelle et vos couleurs, et ajoutez du contexte et des instructions grâce à des outils no-code simples.

Ce que vous y gagnez

- L'IA agentique sans la complexité
- Plus de personnalisation et de fidélisation
- Moins de charge d'ingénierie

4 Affichez des suggestions intelligentes dans n’importe quel workflow

Inutile d’attendre que vos utilisateurs posent des questions. Avec des agents IA intégrés, vous pouvez partager de manière proactive des suggestions et des insights tout au long de l’expérience produit.

Par exemple, lorsqu’un client ouvre le tableau de bord des ventes, votre agent IA (à l’image de votre marque) peut signaler des anomalies, comme une baisse de revenus plus forte que d’habitude sur un segment donné, et mettre en évidence ce qui l’explique.

Il voit immédiatement quels produits, segments ou campagnes contribuent à cette évolution, et peut même explorer leurs interactions. Il peut ensuite configurer des alertes pour être prévenu de toute variation future de ce KPI.

Ce que vous y gagnez

- Une adoption plus rapide des fonctionnalités
- Une plus grande facilité d’utilisation
- Un délai d’obtention des insights réduit
- Des notifications push pour stimuler l’engagement dans l’application

Découvrez l'histoire de Donald Farmer et d'Act-On dans ce webinaire à la demande, où ils expliquent comment accélérer roadmap data dès aujourd'hui.

REGARDER

> Ce qui se passe vraiment, c'est que l'utilisateur prend le contrôle de son expérience. Il peut désormais le faire au sein de l'application, pas seulement dans ThoughtSpot, mais dans l'application intégrée. Nous pouvons maintenant proposer des analyses meilleures et plus avancées que jamais.



Donald Farmer
Principal



5 Créez des automatisations grâce à l'analytique événementielle

Toutes vos fonctionnalités agentiques n'ont pas besoin d'être visibles du client. Les solutions intégrables comme ThoughtSpot sont headless : elles s'adaptent à n'importe quel frontend. Essayez donc de créer des automatisations en coulisses, pilotées par les données d'événements en temps réel.

Vous pouvez ainsi personnaliser votre produit et offrir à vos utilisateurs des micro-expériences uniques, sans qu'ils aient à chercher. Par exemple, vous pouvez mettre en avant des KPI différents dès la connexion selon le rôle ou la région de l'utilisateur, ou envoyer automatiquement un e-mail à un manager lorsqu'un membre de son équipe risque de manquer ses objectifs trimestriels.

> "D'ici 2026, plus des deux tiers des collaborateurs des directions métier auront un accès immédiat à des analyses transversales intégrées aux activités et aux processus, pour rendre la prise de décisions opérationnelles plus efficace."
>
> ISG Research: Data and Analytics

Grâce aux intégrations événementielles, aux data writebacks et à l'automatisation des workflows, ThoughtSpot Embedded déclenche des actions en temps réel, face à une anomalie, une condition métier prédéfinie ou une interaction clé de l'utilisateur (comme un clic sur un composant ou un point de données).

Les bénéfices

- Une meilleure adoption
- Un engagement renforcé
- Une meilleure rétention client

6 Aidez vos clients à se situer par rapport à la compétition

Vos données multi-tenant sont la matière première d'un produit data à forte valeur. Anonymisées et agrégées, elles vous permettent de proposer à vos clients de puissants benchmarks de marché, pour qu'ils sachent où ils se situent par rapport à leurs pairs, sans jamais exposer de concurrent en particulier.

Prenons une plateforme de planification des effectifs pour les établissements de santé, qui collecte des données de plannings et d'heures supplémentaires auprès de centaines d'hôpitaux. Grâce à des benchmarks pilotés par l'IA, chaque administrateur peut repérer ses inefficacités d'effectifs ou ses dépassements de coûts par rapport à des données anonymisées de ses pairs. Votre produit SaaS passe ainsi d'outil opérationnel à boussole stratégique.

Ces insights vont bien au-delà de la simple curiosité : ils alimentent de vraies décisions business. Vos clients sont prêts à payer pour cette visibilité, car elle révèle des écarts concurrentiels et des opportunités de croissance autrement invisibles, sans exposer leur propre position.

Ce que vous y gagnez

- Valorisez vos données agrégées en offre premium
- Rendez votre produit indispensable pour la planification stratégique
- Stimulez un engagement récurrent

ASK BOSCO®

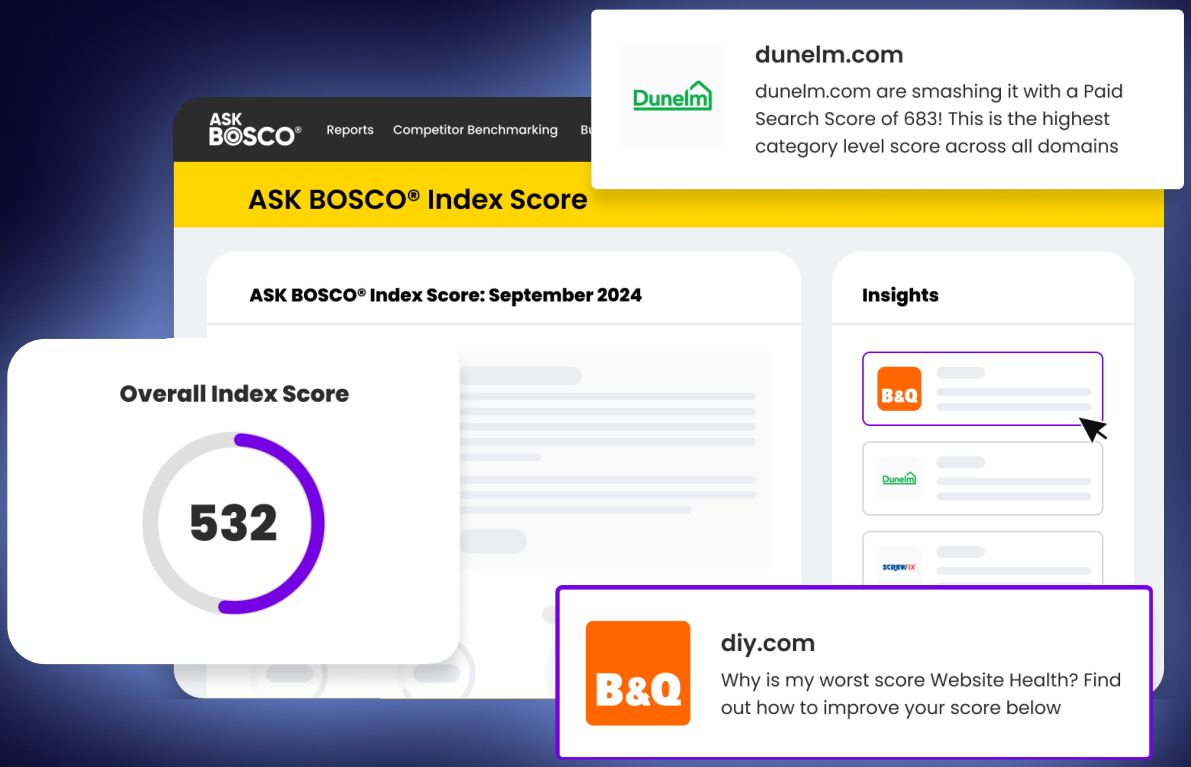
Lorsque Tableau ne semblait plus adapté à ses ambitions de croissance, ASK BOSCO a intégré Spotter de ThoughtSpot pour lancer un agent IA à sa marque. Ses clients marketing et e-commerce peuvent ainsi produire, directement dans le produit, des benchmarks pilotés par l'IA et des analyses concurrentielles.

DÉCOUVREZ COMMENT ILS ONT FAIT

> Nous aidons nos clients à se situer par rapport à leurs concurrents, puis à investir chaque euro au bon endroit.



John Readman
CEO, Ask Bosco



7 Créez des portails partenaires personnalisées et interactives

Les partenariats prospèrent quand chacun comprend la valeur qu'il en tire. Avec des agents IA intégrés, vous pouvez donner à vos partenaires accès à des analyses intelligentes dans des portails dédiés, adaptés aux objectifs de votre programme partenaires.

Par exemple, une entreprise de logistique qui aide les chargeurs à trouver et organiser leurs transports peut s'associer à des centaines de transporteurs maritimes et routiers pour assurer une circulation efficace des marchandises. En intégrant l'analytique IA à un portail transporteurs, l'équipe produit peut leur montrer le revenu généré par les réservations des chargeurs, la position de leurs tarifs par rapport aux moyennes du secteur et les types d'expéditions les plus rentables.

L'analytique partenaires pose aussi les bases de la confiance nécessaires à des partenariats de plus haut niveau. Des indicateurs partagés et transparents favorisent la réussite des partenariats de partage de revenus, de co-marketing et de technologie stratégique, en donnant à chaque partie prenante accès aux insights IA, ainsi qu'aux données et à la logique qui les sous-tendent.

Ce que vous y gagnez

- Plus de revenus via les canaux partenaires
- Des partenariats plus stratégiques
- Un argumentaire business plus solide pour vos partenaires

Verivox

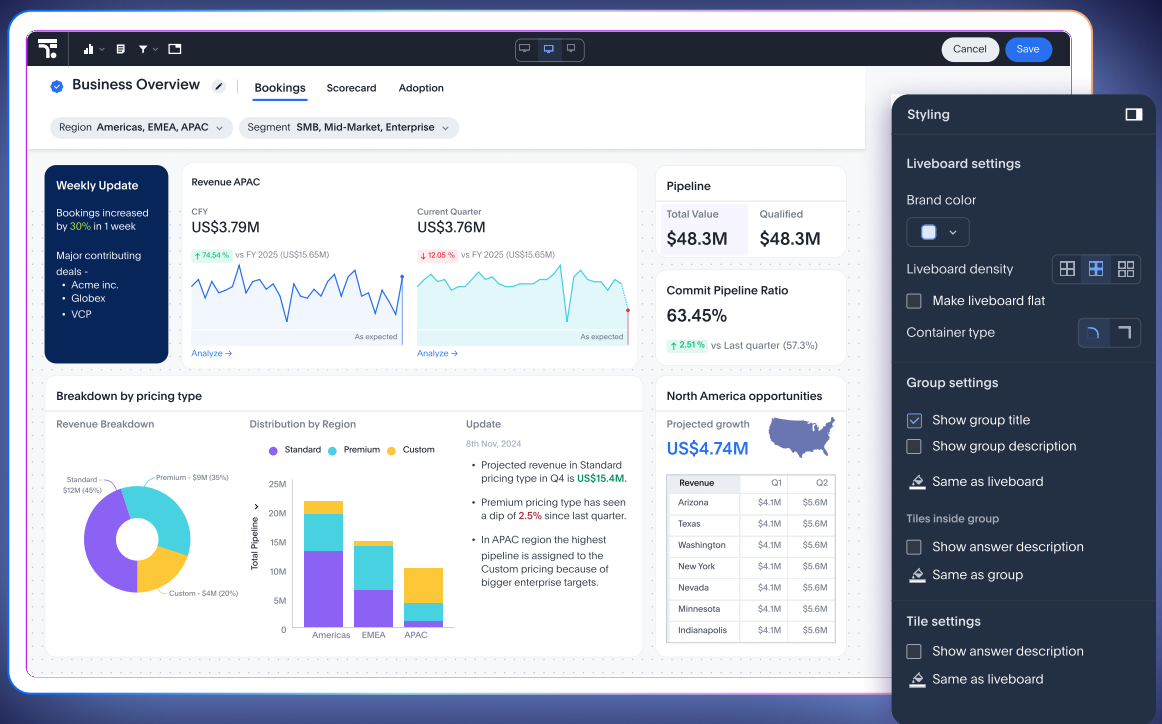
La marketplace en ligne Verivox a choisi ThoughtSpot Embedded pour alimenter son portail partenaires, après avoir dépassé les limites de ses anciens outils de tableaux de bord. Résultat : des relations partenaires renforcées et de nouvelles sources de revenus.

EN SAVOIR PLUS

> Ce qui nous a vraiment marqués, c'est la façon dont l'approche de ThoughtSpot, fondée sur la recherche, nous permet d'explorer les données de manière intuitive, sans attendre des rapports complexes. C'est l'outil idéal pour notre environnement data-driven, où tout va très vite.



Joachim Hefner
VP of Business Intelligence and Data Engineering, Verivox



8 Intégrez des insights IA à vos applications métier

Selon le rôle de votre équipe, vous pouvez aussi être chargé de fournir des analyses IA en libre-service à des parties prenantes internes. Plutôt que de les obliger à se connecter à un outil de BI, vous pouvez intégrer l'analytique agentique directement dans les applications qu'elles utilisent déjà.

L'IA intégrée apporte de puissantes capacités d'automatisation et d'IA générative directement dans vos logiciels, appareils et systèmes existants. Plus besoin de passer d'une application ou d'un workflow à l'autre, ni d'apprendre à utiliser de nouveaux outils : elle travaille en arrière-plan, en toute fluidité. Elle analyse vos données, automatise l'exploration répétitive, détecte les anomalies et identifie leurs causes, à la vitesse de la machine, pour vous fournir les bonnes analyses au moment précis où vous en avez besoin.

Relations clients	Ingénierie	Ventes	Marketing
Accédez en temps réel à la base de connaissances et aux données clients (Zendesk, Intercom…) pour mieux accueillir les nouveaux utilisateurs et résoudre les tickets.	Repérez les goulots d'étranglement et gagnez en efficacité grâce aux métriques de tickets et de résolution, directement dans vos outils IT et de développement.	Suivez la pipeline, analysez la performance des commerciaux et personnalisez vos relances de prospects grâce à des suggestions intégrées à vos workflows de vente.	Exploitez dans vos outils marketing les données des campagnes, les appels commerciaux, la documentation interne et l'activité client pour décider plus justement.

Ce que vous y gagnez

- Un chiffre d'affaires accru
- Une meilleure rétention client
- Des délais de résolution réduits
- Une collaboration renforcée entre les équipes

Boostez l'IA de votre produit avec ThoughtSpot Embedded

Prêt à mettre ces cas d'usage en pratique pour devancer vos concurrents ? Voyons comment y arriver. Intégrer une BI pilotée par des agents permet de lever bon nombre des difficultés que pose l'ajout d'analytique par IA à un produit.

Et contrairement aux plateformes de BI traditionnelles, ThoughtSpot Embedded est pensé pour cette nouvelle ère, où l'IA passe au premier plan. Plus rapide à déployer, personnalisable à l'infini, ThoughtSpot Embedded évolue avec vous, au rythme de votre produit et de votre stratégie data.

Ce que ThoughtSpot vous permet de faire :

- Lancez plus vite vos analyses par agents IA, sans mobiliser vos équipes d'ingénierie
- Un SDK pour vos développeurs, du low-code pour vos équipes produit
- Intégrez l'expérience ThoughtSpot complète, un agent IA autonome ou juste les composants utiles
- Votre marque, votre interface : personnalisez tout, ou créez un frontend sur mesure grâce à des API robustes
- Des réponses fiables et contextualisées grâce à une couche sémantique agentique de niveau entreprise
- Gagnez la confiance de vos utilisateurs : réponses IA explicables, supervision humaine
- Optimisez les performances : requêtes affinées, règles de caches sur mesure
- Déployez en local, dans vos logiciels ou dans le cloud, sans sacrifier la latence
- Une sécurité multi-tenant précise : chaque utilisateur accède uniquement à ses propres données

Lancez plus vite vos agents IA en intégrant des expériences analytiques qui renforcent l'adoption, l'engagement et la fidélité à votre produit. En retour, vous réduisez vos coûts, augmentez vos revenus et creusez l'écart avec la concurrence.

Découvrez comment ThoughtSpot accélère votre roadmap IA

PLANIFIER UNE DÉMO

ThoughtSpot

À propos de ThoughtSpot

ThoughtSpot est la plateforme d'analyse conversationnelle et agentique des entreprises. Grâce au langage naturel et à l'IA, chacun peut interroger ses données, obtenir des réponses et passer à l'action. Conçu pour les équipes data comme pour les utilisateurs métier, avec ou sans code, ThoughtSpot est assez intuitif pour être adopté par tous, tout en étant capable de traiter à grande échelle des données cloud volumineuses et complexes. Coca-Cola, Toyota et Capital One s'appuient déjà sur ThoughtSpot pour tirer pleinement parti de leurs données.

© COPYRIGHT 2026 THOUGHTSPOT, INC. ALL RIGHTS RESERVED

444 Castro St # 1000, Mountain View, CA 94041

Ce document ne peut être copié, photocopié, reproduit, traduit ou converti, en tout ou en partie, sur aucun support électronique ni sous aucune forme lisible par machine sans l'accord écrit préalable de ThoughtSpot, Inc.

Tous les efforts ont été déployés pour garantir l'exactitude de ce document. Toutefois, ThoughtSpot, Inc. n'offre aucune garantie concernant ce document et exclut toute garantie implicite de qualité marchande et d'adéquation à un usage particulier. ThoughtSpot, Inc. ne saurait être tenue responsable des erreurs ni des dommages accessoires ou indirects liés à la fourniture, aux performances ou à l'utilisation de ce document ou des exemples qu'il contient. Les informations de ce document sont susceptibles d'être modifiées sans préavis.

TRADEMARKS

ThoughtSpot et le logo ThoughtSpot sont des marques de ThoughtSpot, Inc. aux États-Unis et dans certaines autres juridictions. ThoughtSpot, Inc. utilise également de nombreuses autres marques, déposées ou non, pour identifier ses produits et services dans le monde entier. Toutes les autres marques mentionnées dans ce document sont la propriété de leurs détenteurs respectifs, et ThoughtSpot, Inc. ne revendique aucun droit de propriété sur ces marques.