



DIAGNOSTIC DATA Intelligence Artificielle (IA)

Cahier des Charges Diagnostic Data - Intelligence artificielle

Le Diagnostic Data - Intelligence artificielle a pour objectif de **faire émerger des projets innovants** au sein des entreprises ciblées. Il consiste en une prestation d'analyse et de conseil réalisée par un expert indépendant auprès du dirigeant de l'entreprise :

- Sensibilisation aux enjeux de la data et de l'intelligence artificielle,
- Analyse des pistes de développement envisageables dans le domaine de la data et de l'intelligence artificielle de l'entreprise au regard de son contexte et de ses enjeux,
- Premières recommandations dans la mise en œuvre des projets.

Le Diagnostic Data - Intelligence Artificielle s'adresse aux **PME et ETI dont le dirigeant envisage le lancement d'un projet stratégique de développement en lien avec la data et l'intelligence artificielle**, même si la décision d'engagement n'a pas encore été prise ou si les contours de celui-ci ne sont pas encore clairement établis.

Les PME et ETI éligibles doivent par ailleurs satisfaire aux conditions suivantes :

- Conformément à la définition européenne, avoir un effectif inférieur à 2.000 salariés et n'être pas contrôlée majoritairement par une entreprise qui n'est pas elle-même une PME-ETI,
- Être immatriculée en France et à jour du règlement de leurs cotisations sociales et fiscales,
- Ne pas être en difficulté au sens de la réglementation européenne.

Ce Cahier des Charges décrit les prestations réalisées par un expert conseil, ayant l'expérience de la transformation stratégique d'entreprises et du management de la data, des algorithmes et de l'intelligence artificielle, pour le compte d'une entreprise souhaitant bénéficier de l'offre Diagnostic Data - Intelligence Artificielle proposée par Bpifrance.

1. Etendue de la prestation

1.1 Sensibilisation aux enjeux de la data et de l'intelligence artificielle

En s'adaptant au contexte sectoriel et entrepreneurial de l'entreprise impliquée, l'expert introduit les modalités de création de valeur pour l'entreprise qu'un projet Data et Intelligence Artificielle peut permettre d'exploiter, des exemples concrets de transformation d'entreprise et explique les différentes étapes de maturation, d'analyse et de pilotage ainsi que les modalités d'accompagnement envisageables.

1.2 Analyse des pistes de développement

Au cours de cette phase, l'expert analyse :

- le contexte dans lequel l'entreprise évolue :
 - historique, identité, valeurs, savoir-faire,
 - stratégie générale de développement,
 - description des activités principales et actifs différenciants,
 - type de clientèle : caractéristiques, part de marché, ...
 - circuits de distribution
 - environnement réglementaire
 - organisation et ressources de l'entreprise
 - situation financière,
 - gouvernance et dynamique capitalistique
 - concurrence et maturité digitale et data-algorithmique dans son secteur
- ses principaux enjeux :
 - forces et faiblesses : position concurrentielle, ressources humaines, moyens financiers, actifs technologiques, productivité et digitalisation etc.
 - opportunités, menaces : évolution du marché et de la concurrence, croissance organique ou externe, émergence de données et services connectés, nouveaux modèles économiques etc.
- à partir des propres réflexions du dirigeant ou celles suscitées par la discussion, les pistes de création de valeur par la data et intelligence artificielle, notamment en matière de :
 - Relation clients et ventes
 - Optimisation des opérations
 - Innovation nouveaux produits
 - Monétisation tierce de la data
 - Transformation de l'expérience utilisateur ou du modèle économique
- à partir des propres réflexions du dirigeant ou celles suscitées par la discussion,
 - les obstacles éventuels, points durs à lever, risques et complexités à anticiper pour la réalisation
 - les gains envisagés, l'ordre de grandeur de création de valeur attendue ou type de bénéfices pour les parties prenantes
 - le type de partenaires ou ressources à mettre en œuvre pour y parvenir

1.3 Recommandations

Sur la base de la phase d'analyse décrite en 1.2, l'expert formule des premières recommandations sur les points suivants :

- priorisation des projets, en fonction de leur potentiel de création de valeur et de leur faisabilité générale (du point de vue des ressources internes de l'entreprise, de ses capacités financières, etc.)
- les risques et opportunités, au regard des difficultés techniques, des ressources humaines à mobiliser, des partenariats potentiels à construire
- le plan de mise en œuvre, en particulier du point de vue des ressources mobilisables et du financement

Ces recommandations ont pour objectif de fournir au dirigeant les éléments de décision nécessaires à l'engagement d'étapes ultérieures au présent Diagnostic :

- avant-projet ou étude de faisabilité – (pouvant rentrer dans le cadre des aides aux projets RDI de Bpifrance)
- lancement opérationnel d'un projet stratégique de rupture par les datas. Les étapes ultérieures de développement d'un projet de transformation par les Datas peuvent rentrer dans le cadre des aides aux projets RDI de Bpifrance.

2. Réalisation de la prestation

Le Diagnostic se déploie sur une profondeur différente selon le degré de maturité ou la complexité du projet et la nature des obstacles identifiés.

Elle se déroule sur une période comprise entre 2 semaines et 3 mois avec plusieurs entretiens pour permettre d'une part, au dirigeant de mûrir avec plusieurs itérations les premières pistes et d'autre part, d'approfondir un ou plusieurs sujets-clé conditionnant les suites.

Lorsque plusieurs points de nature diverse sont à lever avant la définition d'un projet éventuel, il peut être nécessaire de mobiliser un panel d'experts pluri-disciplinaires (cf. exemples en Annexe au présent cahier des charges)

	Diagnostic Data – Intelligence Artificielle (IA)
Valeur	De 3 000 € HT à 10 000 € HT en fonction de l'intensité de l'accompagnement
Coût net pour l'entreprise*	Entre 1500 € HT et 5000 € HT
Contexte, risques & opportunités	Contexte, Enjeux stratégiques pour l'entreprise, Dynamiques de marché et nouveaux modèles d'affaires, Risques & opportunités associés à la data et l'intelligence artificielle
Data & technologies	Analyse de la maturité data-algorithmique et type de data / techno. Retour sur le périmètre de data disponibles ou à acquérir & verrous technologiques éventuels à lever
Projet de transformation & création de valeur	*Premières pistes priorisées pour un projet de transformation selon domaines de création de valeur *Approfondissement itératif : retour sur les premières pistes, indicateurs-clé et valeur espérée *Si nécessaire brainstorming sur les modèle(s) économique(s) / plans d'affaires
Points à lever avant lancement projet	Identification des premiers points bloquants. Soit *Expertise d' un point bloquant prioritaire via séminaire expert * Expertise élargie des points à lever avant lancement de projet <i>Intervention de plusieurs experts</i>
Plan d'actions ultérieures et ressourcement	Premières recommandations immédiates Plan d'action détaillé et chiffré pour lever les points bloquants. Ouverture de premiers contacts auprès de partenaires-ressources sur les points bloquants.
Durée de l'intervention	De 2 semaines à 3 mois en fonction des besoins de l'entreprise avec entretien avec le dirigeant et réunion physiques/téléphoniques. De 3 à 8 jours de prestations

Suivant l'option d'analyse retenue, l'expert fournit à l'entreprise un **dossier exécutif** comprenant :

- Une synthèse sur le contexte, les enjeux, les pistes de développement et les recommandations
- les comptes rendus détaillés des réunions tenues avec les responsables de l'entreprise,
- le résultat des analyses complémentaires réalisées sur les points bloquants (selon les cas : schémas de cas d'usage, modèles d'affaires quantitatifs, sélection de partenaires potentiels, ...),
- le plan d'action détaillé.

2.2 Tarif

La prestation s'élève à un montant compris entre 3 000 € HT et 10 000 € HT selon l'option d'analyse retenue...

3. Qualité et déontologie

La réalisation du Diagnostic Data IA s'appuie également sur des engagements qualitatifs que le dirigeant d'entreprise est en droit d'attendre de la part de l'expert conseil en Data IA. Ces engagements s'appuient sur 7 principes fondamentaux.

3.1 Compétence

- Mettre à disposition toutes les compétences nécessaires à la bonne exécution de la prestation.
- Assurer un devoir de conseil auprès du client tout au long de la mission.
- Adapter ses honoraires à la mission proposée et au service rendu et ce, de manière réaliste.

3.2 Confidentialité

- Conclure un engagement de confidentialité avec le client ou prévoir une clause de confidentialité dans le contrat conclu entre l'expert conseil en Design et l'entreprise bénéficiaire.
- Ne pas divulguer les informations transmises par le client dans le cadre de la mission.

3.3 Ethique professionnelle

Vis à vis du client :

- Respecter les intérêts économiques du client,
- S'engager à des pratiques commerciales loyales,
- S'engager dans la réalisation de sa mission jusqu'à sa finalisation (excepté en cas de volonté d'arrêt anticipé émanant du client),
- Travailler en toute transparence avec le client (devis, facturation, condition générales de vente, frais annexes).

Vis-à-vis des confrères experts conseil en Data:

- S'engager à des pratiques saines et loyales aussi bien vis-à-vis des collaborateurs que des concurrents,
- Ne pas enfreindre le droit de la propriété intellectuelle et ce, même si cela émanerait de la volonté du client,
- Ne fournir aucune production non rémunérée ou à un prix irréaliste,
- Ne recevoir aucun avantage en dehors de la rémunération définie par le contrat.

3.4 Conflits d'intérêts

- S'assurer de l'absence de conflit d'intérêts préalablement au démarrage de la mission.
- S'assurer de n'avoir aucun intérêt, à quelque titre que ce soit, chez le client.
- Informer le client dans les plus brefs délais au cas où la prise de connaissance d'informations serait susceptible de générer des conflits d'intérêts, et plus généralement informer le client de toute survenance de situation qui pourrait interférer sur le bon déroulement de la mission et/ou qui risquerait de compromettre l'exécution objective de celle-ci.

3.5 Relation client et gestion de projet

- Informer dès que possible le client de tout retard ou incident.
- Informer le client d'une mauvaise communication ou d'une incompatibilité avec celui-ci.
- Fournir les livrables de la mission dans les conditions fixées au moment de la signature du contrat de prestations.
- Adopter un regard critique face à la problématique client.
- Lui communiquer toute erreur perçue, ne pas hésiter à remettre le projet en cause.
- Signer un avenant en contrat, si une décision approuvée venait à être remise en cause.
- Effectuer une mesure de la satisfaction client au cours d'un entretien à la fin de chaque phase de travail.
- Fournir des traces écrites de toutes informations et décisions importantes transmises au cours du projet.
- Fournir un compte-rendu approuvé par l'ensemble des parties à l'issue de chaque réunion projet.

3.6 Méthodologie

Rédiger une offre de prestation :

- Rédiger un devis détaillé qui explique la méthode proposée de manière précise,
- Communiquer systématiquement les Conditions Générales de Ventes (obligation légale) et commenter les points importants,
- Prévoir et commenter les aspects de cession des droits de propriété intellectuelle (droits d'auteur, marques, dessins et modèles, brevets...),
- Vérifier si le devis rédigé est conforme avec le besoin exprimé (en interne mais aussi avec le client).

Suivre l'offre de prestation :

- S'engager à la conformité des livrables vendus/délivrés,
- S'assurer de la perception qualitative de la prestation par le client,
- Respecter le planning établi (exception faite si le retard vient du client).

Structurer la phase de création :

- Adapter ses outils de communication à la mission,
- S'assurer de la bonne compréhension du projet par le client,
- Faire valider les différentes phases de création en interne et par le client.

Transmettre les spécifications Data

- Spécifier les limites réalistes de son champs de compétence au client, et ce dès le début de la consultation.

3.7 Conformité

- Etre à jour du règlement des cotisations sociales et fiscales.
- Respecter le code du travail et le droit à la formation.
- Disposer des assurances professionnelles.

- Rapporter au client tout aléa portant atteinte aux éléments qui pourraient avoir été fournis par lui (perte, endommagement,...)



Annexe

Types de points pouvant bloquer le lancement d'un avant-projet de transformation data / intelligence artificielle (exemples non limitatifs)	
Marché / produit	Se convaincre des priorités de positionnement de pistes alternatives selon taille de marché, accès marché, stratégie produit, attractivité vs. risques produit/business-model, concurrence & partenariats, retours premiers contacts, mûrir un scénario d'usage etc.
Technologique	Lever un point de nature technique (e.g. profondeur & qualité des données, réactivité calcul/stockage, potentiel prédictif ...), avant de pouvoir envisager un projet data, identifier des premiers contacts de fournisseurs ou partenaires technologiques etc.
Financier/capital	Organiser / finaliser une structuration préalable du capital avant de pouvoir engager un projet de transformation data (e.g. succession, levée, ...), selon scénarii dépendant du besoin de financement / du modèle d'affaire data.
Juridique / confidentialité / droits d'accès	Lever une incertitude de nature juridique ou réglementaire (droits d'usages de données, caractère personnel, confidentialité, sécurité etc.) avant de pouvoir envisager un projet data

oOo