



Cahier des Charges Diagnostic Data - Intelligence artificielle

Le Diagnostic Data – Intelligence Artificielle (IA) 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 en transformation par les datas auprès du dirigeant de l'entreprise :

- 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,
- Elaborations de 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.

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 IA) proposée par Bpifrance.

Préalablement au dépôt d'une demande de Diagnostic Data IA, l'expert conseil valide avec l'entreprise lors d'un entretien de pré-qualification, la pertinence de la conduite d'un tel diagnostic et son adéquation avec le cahier des charges défini par Bpifrance. Suite à cet échange, l'expert conseil établit une proposition commerciale à partir d'une présentation de l'entreprise dans son contexte qui positionne clairement les problématiques à aborder au cours du diagnostic.

1. Etendue de la prestation

1.1 Analyse des pistes de développement

Au cours de cette phase, l'expert conseil analyse la situation de l'entreprise par rapport à sa maturité digitale et ses enjeux de valorisation de ses datas par des solutions algorithmiques.

- **Contexte et Enjeux**

Activités principales et actifs différenciants.

Forces et faiblesses : position concurrentielle, ressources humaines, moyens financiers, actifs technologiques et digitalisation....

Opportunités et menaces : évolution marché et concurrence, croissance organique et externe, émergence de données et services connectés, nouveaux modèles économiques ...

- **Risques et Opportunités Data et technologies :**

Analyse de la maturité data-algorithmique et type de data/techno. Retour sur le périmètre de datas disponible ou à acquérir et verrous technologiques éventuels à lever.

- **Projet de transformation et création de valeur**

- A partir des propres réflexions du dirigeant ou celles suscitées par la discussion, sont identifiées les premières pistes prioritaires pour un projet de transformation et de création de valeur : relations clients et ventes, optimisation des opérations de production, innovation nouveaux produits, monétisation tierce de la data, transformation du modèle économique...

- Approfondissement itératif, retour sur les premières pistes, indicateurs clés et valeur espérée, atelier brainstorming si nécessaire sur les modèles économiques/plan d'affaires.

- Formalisation des verrous à lever dont la complexité détermine l'intensité de l'accompagnement.



1.2 Recommandations

Sur la base de la phase d'analyse précédente, l'expert conseil 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,
- Lancement opérationnel d'un projet stratégique de rupture.

Ces étapes ultérieures de développement d'un projet de transformation par les datas pourront rentrer, le cas échéant dans le cadre des aides aux projets à l'Innovation de Bpifrance.

2. Réalisation de la prestation

L'intensité du diagnostic est différente selon le degré de maturité ou la complexité du projet et la nature des obstacles identifiés.

La prestation, de 3 à 10 jours en fonction de l'intensité de l'accompagnement, se déroule sur une période comprise entre 2 semaines et 3 mois. Elle comporte 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.

Selon le degré d'intensité d'analyse retenue, l'expert fournit à l'entreprise un rapport final comprenant :

- Une synthèse sur le contexte, les enjeux, les pistes de développement et les recommandations,
- Les comptes rendus des réunions tenues avec les responsables de l'entreprise,
- Le résultat des analyses complémentaires réalisées sur les points clés (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'intensité de l'accompagnement.

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 Data Intelligence Artificielle 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
- Travailler en toute transparence avec le client (devis, facturation, conditions 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 champ 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, etc.)