



Diriger avec l'IA Generative

Formation Masterclass 1/2 Journée

NOS FORMATEURS



25 ans + d'expérience en tant qu'acteur de la transformation des entreprises autour de 5 piliers :

- le développement Digital / IT,
- l'omnicanalité,
- le marketing client / CRM / Data
- Le développement de new business
- L'optimisation des organisations



Une (R)évolution inéluctable

- Comprendre les principes généraux, les acteurs et le marché de l'IA
- Saisir les impacts pour les entreprises, la façon d'appréhender ces nouveaux sujets, ainsi que le potentiel transformationnel qui en découle
- Découvrir les champs d'application pour le dirigeant et son comex ainsi que les impacts sectoriels et plus particulièrement :
 - Comment la chaine de valeur va être impactée avec des exemples concrets
 - Comment cela peut-il être utilisé comme levier de croissance ou de productivité
 - Découvrir ce qui va changer et l'évolution des attentes des consommateurs qui en découlera
 - Se familiariser à certains outils dont l'utilisation sera standardisée dans les années à venir
 - Quels sont les éléments clés d'une stratégie data et IA et de son déploiement
 - Identifier les risques et les inconnues liés à ces nouveaux outils
- Donner des clés de réflexion pour aller de l'avant et commencer à définir et construire des cas pratiques activables



Partie 1 : Comprendre l'IA et l'IA Generative

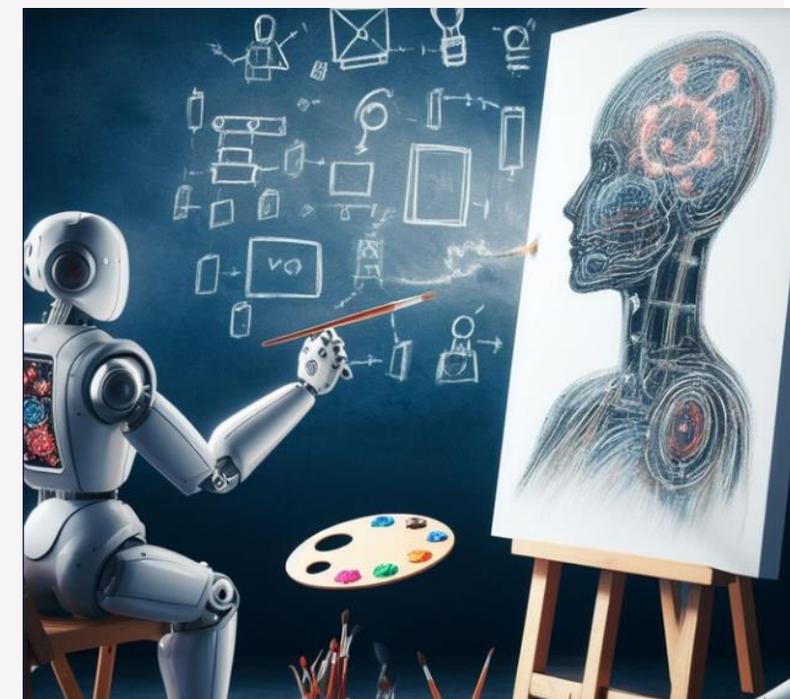
- **Définition et Principes** : Exploration des concepts clés de l'Intelligence Artificielle et de l'IA Générative, mettant en lumière leur fonctionnement et leur potentiel
- **Escargot des Solutions** : Présentation de l'écosystème de l'IA, de la conception des processeurs jusqu'aux applications finales. Cela illustre le cheminement complexe de la technologie, de sa conception à son utilisation pratique.
- **Acteurs du Marché** : Identification des trois principaux types d'acteurs dans le domaine de l'IA : les spécialistes, les agrégateurs et les gros acteurs traditionnels



Partie 2 : L'Impact de l'IA sur le Business

- **Améliorer la Performance Commerciale** : Exploration d'une dizaine de cas d'utilisation de l'IA visant à améliorer la performance commerciale, tels que la personnalisation des offres, l'optimisation des prix, la prévision de la demande, la prospection commerciale, le marketing digital. Ces exemples démontrent comment l'IA peut stimuler les ventes
- **Augmenter la Productivité** : Exploration d'une dizaine de cas d'utilisation de l'IA pour augmenter la productivité, en automatisant les tâches répétitives, en accélérant les processus de prise de décision et en optimisant les opérations. Ces cas d'utilisation illustrent comment l'IA libère du temps et des ressources pour se concentrer sur des tâches à plus forte valeur ajoutée.
- **Impact Economique et Gains** : Analysez l'impact économique de l'IA sur les modèles d'affaires, y compris les nouvelles opportunités de marché, la création de nouveaux produits et services, et l'amélioration de l'efficacité opérationnelle.





Partie 3 : Les Défis et les risques de l'IA

- **Défis Moraux de l'IA :** Explorez les considérations éthiques et les risques potentiels associés à l'utilisation de l'IA, tels que les biais algorithmiques et les questions de confidentialité. Nous examinerons comment naviguer entre le progrès technologique et les préoccupations morales, en mettant l'accent sur la nécessité d'une approche éthique dans le développement et l'utilisation de l'IA.
- **Sécurité et Confiance :** Découvrez comment surmonter les risques de sécurité et de désinformation liés à l'IA générative. Nous fournirons des conseils pratiques sur la gestion des risques liés à la sécurité des données et sur la construction de la confiance dans les systèmes d'IA.
- **Acculturation Indispensable :** Soulignons l'importance de l'acculturation à l'IA pour les entreprises et les individus. Nous discuterons des stratégies pour sensibiliser et former les équipes à ces défis et risques, afin de garantir une utilisation responsable et éthique de l'IA dans les organisations.



Partie 4 : Méthodologie

- **Stratégie et priorisation** : Proposer des stratégies concrètes pour les entreprises afin de se positionner avantageusement dans un paysage économique redéfini par l'IA. Nous présenterons une matrice de sélection des cas d'utilisation, basée sur des critères tels que l'alignement stratégique, la valeur commerciale, la faisabilité technique, les risques et réglementations, etc. Cela aidera les entreprises à identifier les opportunités d'IA les plus prometteuses et à élaborer des plans d'action concrets.
- **Les Coûts de l'Inaction** : Analyse des pertes d'opportunités et des risques concurrentiels pour les entreprises qui tardent à adopter l'IA. Nous examinerons les conséquences de ne pas agir, y compris la perte de clients, le retard sur le marché et la baisse de satisfaction des employés. Mettre en avant l'importance de l'adaptation rapide pour rester compétitif.



La Formation « Diriger avec l'IA Generative en 1/2 Journée

Partie 1 : Comprendre l'IA et l'IA Generative

- Définition et Principes
- Escargot des Solutions
- Acteurs du Marché

Partie 2 : L'Impact de l'IA sur le Business

- Améliorer la Performance Commerciale
- Augmenter la Productivité
- Impact Economique et Gains

Partie 3 : Les Défis et les risques de l'IA

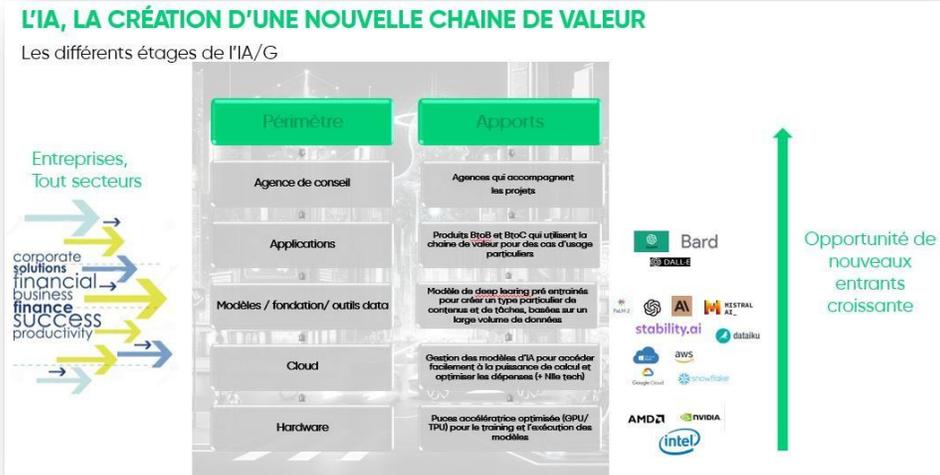
- Défis Moraux de l'IA
- Sécurité et Confiance
- Acculturation Indispensable

Partie 4 : Méthodologie

- Stratégie et priorisation
- Les couts de l'inaction



Une approche illustrée et didactique



CAS PRATIQUE TRANSVERSE DANS LA MODE

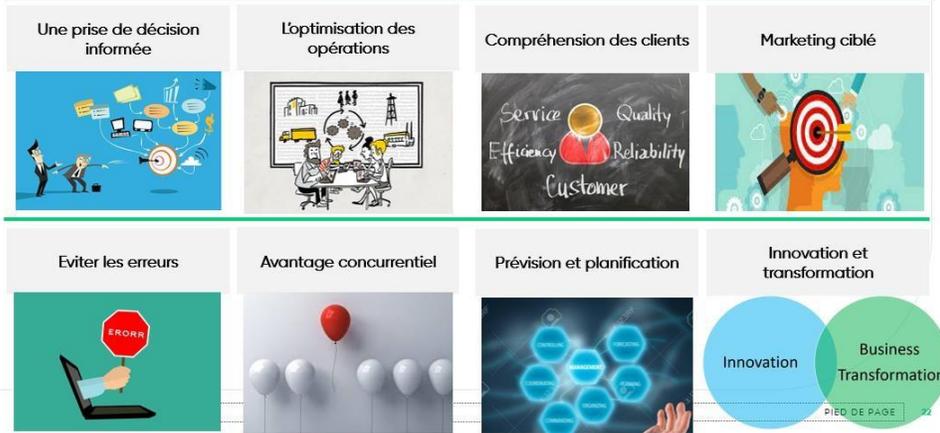
Illustration du change autour d'un cas réel

Comment développer une nouvelle collection grâce à l'IA



L'IA COMME ACCÉLÉRATEUR

Avec la data au cœur des process



LE RETAIL ET LE MARKETING BOULEVERSÉS

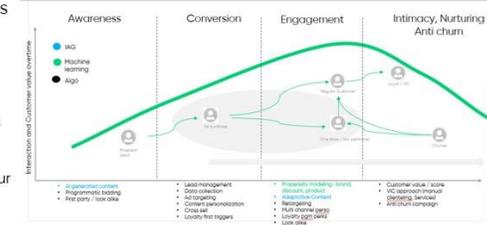
Plus de services, moins de frictions

Le retail, early adopter de l'IA, se voit confronté avec l'IA à une **seconde étape de transformation** complémentaire et nécessaire pour enrichir les cas d'usage déjà proposés.

Les standards de marché pourraient être bouleversés autour de plusieurs cas d'usage:

- **Personnalisation** de l'expérience client et des parcours
- Mise en œuvre d'un Marketing plus ciblé avec un **passage à l'échelle** enfin réaliste
- Une **automatisation** de certaines tâches en back ou sur le **floor**
- Une analyse de données et **prévisions** des tendances
- Un Service client « **self-service** » et plus automatisé
- Une **optimisation du pricing** dynamique à la personne
- Plus de **sécurité** (fraude,...)
- Et une **capacité créative** démultipliée

EX: IA et CRM



Aide à la découverte, à la recherche, aux recommandations : personnalisation, recommandation, nouveaux cycles de vie, ...

Diriger avec l'IA Generative

Pourquoi cette formation maintenant?

- Tout simplement car c'est aujourd'hui que cela se joue et qu'il faut se positionner par rapport à votre environnement concurrentiel
- Car cette acculturation permet de lancer la réflexion sur vos cas d'usage internes prioritaires à intégrer dans vos plans stratégiques

Take away de la formation?

- Comprendre les fondamentaux
- Anticiper les évolutions et se préparer à ce bouleversement
- Identifier les opportunités dans son secteur / domaine d'activité
- Prendre des décisions éclairées
- Mieux évaluer les avantages & les risques
- Collaborer plus efficacement avec vos experts internes et pouvoir les challenger
- Comprendre les limites et les dangers
- S'essayer à l'IA

Pour qui?

- Cette formation s'adresse aux dirigeants (CEO, membres de Codir/Comex/Boards), et managers potentiellement impactés par l'IA demain

