

Use cases IA à forte valeur business : identifier, prioriser et cadrer des projets IA créateurs de ROI

Méthode structurée pour les décideurs et managers : de la détection des opportunités IA au business case présentable en CODIR – sans compétences techn

PUBLIC

Directions métiers (DG, DAF, DRH, DSI, Directeurs marketing, Directeurs opérations) souhaitant lancer des initiatives IA avec impact mesuré, Chefs de projet et product managers pilotant ou préparant des projets de transformation IA, Responsables innovation et transformation digitale en charge du portefeuille de projets IA, Consultants et managers souhaitant structurer et vendre des projets IA en interne ou à leurs clients, Toute personne impliquée dans la décision d'investissement IA sans vouloir se former aux aspects techniques

PRÉ-REQUIS

Il est fortement recommandé d'utiliser un ordinateur portable avec accès à Internet, sans pare-feu ou sécurité d'entreprise. L'accès à certains outils d'IA peut être bloqué. Prévoir un accès à un outil collaboratif (Miro, FigJam, Notion ou équivalent). Des supports de travail (templates de cadrage, matrice de priorisation et fiches mémo) seront utilisés pendant les ateliers collaboratifs

Connaissance générale de l'entreprise et de ses processus métiers : vision d'au moins un domaine fonctionnel (RH, finance, marketing, opérations, etc.)

Notions de base en IA (non techniques) : avoir une compréhension de ce qu'est l'IA générative, prédictive et analytique

Expérience professionnelle en environnement métier d'au moins 3 ans

Aucun prérequis technique : formation 100 % accessible aux non-data scientists et non-développeurs

NIVEAU D'EXPERTISE

Expertise

LES POINTS FORTS

Formation stratégique sans jargon technique : 100 % accessible aux décideurs et managers non-data scientists

Code
703303

Durée
1 jour / 7 heures

Tarif Inter*
990 € HT

*Repas inclus (en présentiel)

Objectifs pédagogiques

- Identifier et prioriser les opportunités d'usage de l'intelligence artificielle dans son organisation
- Évaluer la valeur, la faisabilité et les risques d'un projet d'intelligence artificielle
- Construire un use case IA, élaborer un business case et définir une feuille de route de déploiement

Programme de la formation

Engagement

Avant même le début de la formation, lancez-vous dans l'expérience ! Nous vous invitons à prendre conscience de vos compétences actuelles et à clarifier vos objectifs de développement. Cette phase de préparation est essentielle pour s'engager pleinement dans sa formation.

Identifier et prioriser les opportunités d'usage de l'intelligence artificielle dans son organisation

Comprendre la création de valeur par l'IA

- Les 4 leviers de valeur de l'IA en entreprise
 - ▶ Automatisation des tâches répétitives : réduction des coûts opérationnels, élimination des erreurs humaines
 - ▶ Augmentation des capacités humaines : aide à la décision, recommandations, assistants cognitifs
 - ▶ Accélération des processus : raccourcir les cycles (vente, R&D, recrutement, production)
 - ▶ Création de nouveaux produits et services : personnalisation à grande échelle, offres intelligentes

Méthode complète et outillée :
canvas 7 blocs + matrice de
priorisation + template de business
case directement réutilisables

Bibliothèque de cas réels multi-
sectoriels avec ROI documenté :
retail, industrie, finance, RH, santé,
juridique

Format workshop collaboratif :
apprentissage entre pairs,
confrontation de cas réels,
enrichissement mutuel

Livrable final opérationnel : use case
IA complet cadré et présentable en
CODIR dès la sortie de formation

Les 7 pièges des projets IA : anticiper
les erreurs qui font échouer 70 % des
initiatives IA

Formateurs experts en
transformation IA et stratégie
digitale, en activité sur des projets de
direction

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Dispositif de formation structuré
autour du transfert des
compétences
- Acquisition des compétences
opérationnelles par la pratique et
l'expérimentation
- Apprentissage collaboratif lors des
moments synchrones
- Parcours d'apprentissage en
plusieurs temps pour permettre
engagement, apprentissage et
transfert
- Formation favorisant
l'engagement du participant pour
un meilleur ancrage des
enseignements

SATISFACTION ET EVALUATION

- L'évaluation des compétences
sera réalisée tout au long de la
formation par le participant lui-
même (auto-évaluation) et/ou le
formateur selon les modalités de
la formation.
- Evaluation de l'action de
formation en ligne sur votre
espace participant :
 - ▶ A chaud, dès la fin de la
formation, pour mesurer votre
satisfaction et votre perception
de l'évolution de vos
compétences par rapport aux
objectifs de la formation. Avec
votre accord, votre note globale
et vos verbatims seront publiés
sur notre site au travers d'Avis
Véifiés, solution Certifiée NF
Service
 - ▶ A froid, 40 jours après la
formation pour valider le

Taxonomie des IA mobilisables selon le problème métier

- IA générative : création de contenu, synthèse, rédaction, code, images –
quand l'output est un texte ou une création
- IA prédictive (ML supervisé) : prévision, scoring, classification – quand
on veut anticiper un événement
- IA analytique (ML non supervisé) : segmentation, détection d'anomalies,
clustering – quand on cherche des patterns
- IA de recommandation : suggestion de produits, next best action, filtrage
personnalisé
- IA décisionnelle (renforcement learning) : optimisation en temps réel,
contrôle de processus
- Benchmarks de création de valeur par secteur
 - ▶ Industrie : réduction des pannes machines -25 % (maintenance
prédictive), optimisation énergie -15 %
 - ▶ Finance : détection fraude +40 % de précision, automatisation reporting
-70 % de temps
 - ▶ RH : réduction du délai de recrutement -40 %, amélioration de la
rétention +15 %
 - ▶ Retail : augmentation du taux de conversion +20 % (recommandation),
réduction des ruptures de stock -30 %
 - ▶ Santé : amélioration de la précision diagnostique, réduction des erreurs
médicamenteuses

Méthode d'identification des opportunités IA

- Grille d'analyse des processus métiers : la méthode PAIN-GAIN-IA
 - ▶ PAIN : identifier les douleurs opérationnelles – tâches chronophages,
sources d'erreurs, goulots d'étranglement
 - ▶ GAIN : quantifier l'impact potentiel – gain de temps, réduction des coûts,
augmentation du chiffre d'affaires
 - ▶ IA : évaluer la pertinence de l'IA – y a-t-il des données ? Le problème
est-il suffisamment récurrent ?
- Techniques d'idéation structurée
 - ▶ Interview des processus : technique de questionnement pour détecter les
opportunités cachées dans les workflows
 - ▶ Reverse brainstorming IA : partir des irritants quotidiens des équipes pour
remonter aux opportunités
 - ▶ Benchmark concurrentiel : que font les leaders de votre secteur avec l'IA ?
 - ▶ Veille use cases IA : sources pour se tenir informé des nouvelles
applications (Gartner, McKinsey, BCG, MIT)

transfert de vos acquis en situation de travail

- Suivi des présences et remise d'une attestation individuelle de formation ou d'un certificat de réalisation

ACCOMPAGNEMENT FORMATION À DISTANCE

En cas de nécessité, une assistance technique et pédagogique est joignable entre 8h30 et 18h (jours ouvrés):

- par téléphone : 01 83 10 10 10
- par mail : care-formation@lefebvre-dalloz.fr

Une réponse immédiate est apportée ; si besoin, le demandeur est mis en relation avec un expert dans un délai maximum de 48h.

- Cartographie des opportunités IA par domaine fonctionnel
 - ▶ Marketing & Ventes : génération de leads, personnalisation, pricing dynamique, analyse sentiment
 - ▶ Opérations & Supply Chain : prévision de la demande, maintenance prédictive, optimisation logistique
 - ▶ Finance & Contrôle de gestion : détection fraude, automatisation comptable, prévision de trésorerie
 - ▶ RH & Talent : sourcing, matching, onboarding, détection des risques de départ
 - ▶ Juridique & Compliance : analyse de contrats, veille réglementaire, gestion des risques
 - ▶ IT & Support : automatisation du support de niveau 1, résolution des incidents, documentation
- Atelier 1 (45 min) : brainstorming guidé en équipes – identifier 5 à 10 opportunités IA dans son organisation avec la grille PAIN-GAIN-IA – restitution et échanges en plénière

Évaluer la valeur, la faisabilité et les risques d'un projet d'intelligence artificielle

Évaluer un use case IA : les 5 dimensions

- Dimension 1 – Impact business
 - ▶ Quantifier le gain potentiel : économies de temps (FTE), réduction des coûts, augmentation des revenus, réduction des risques
 - ▶ Périmètre d'impact : département, BU, entreprise – nombre de personnes ou de processus concernés
 - ▶ Récurrence : une fois vs quotidien – l'automatisation n'est rentable que si la tâche est répétitive
- Dimension 2 – Maturité et qualité des données
 - ▶ Les 4 questions clés : Avons-nous les données ? Sont-elles suffisamment nombreuses ? Sont-elles propres ? Sont-elles accessibles ?
 - ▶ Grille d'évaluation de la maturité data : de 'données inexistantes' (0) à 'données structurées en temps réel' (5)
 - ▶ Prérequis data selon le type d'IA : ML supervisé (labellisation), génératif (documents), prédictif (historique)
- Dimension 3 – Complexité technique et organisationnelle
 - ▶ Complexité technique : intégration SI existant, développement nécessaire, maintenance, expertise requise
 - ▶ Complexité organisationnelle : processus à modifier, rôles à créer, résistances prévisibles
 - ▶ Dépendances : quels prérequis (autres projets, upgrades SI, recrutements) doivent être réalisés avant ?
- Dimension 4 – Délai de déploiement et time-to-value
 - ▶ Quick win (3 mois) vs projet structurant (6 à 18 mois) vs projet stratégique (> 18 mois)
 - ▶ Risque de dépréciation : certains use cases IA ont une courte fenêtre d'opportunité concurrentielle



• Dimension 5 – Risques et conformité

- ▶ Risques techniques : hallucinations, instabilité des modèles, dépendance fournisseur
- ▶ Risques organisationnels : résistance au changement, shadow AI, perte de compétences
- ▶ Risques réglementaires : RGPD, EU AI Act (classification par niveau de risque), droits des personnes
- ▶ Risques réputationnels : biais algorithmiques, décisions automatisées non explicables

Prioriser le portefeuille de use cases

- La matrice impact/effort enrichie
 - ▶ Axes : impact business potentiel (Y) × effort de déploiement (X) – 4 quadrants : quick wins, projets stratégiques, remplissage, à éviter
 - ▶ Pondération dynamique : ajuster les axes selon la stratégie de l'entreprise (court terme vs long terme)
 - ▶ Critère de différenciation : ajouter l'axe 'maturité data' comme troisième dimension de la bulle
- Méthodes de priorisation complémentaires
 - ▶ Scoring multicritères pondéré : chaque critère noté de 1 à 5, avec coefficient selon les priorités stratégiques
 - ▶ MoSCoW appliqué à l'IA : Must have (critique), Should have (important), Could have (souhaitable), Won't have (pour plus tard)
 - ▶ Roadmap de portefeuille : équilibrer quick wins visibles + projets fondateurs + innovations de rupture
- Les 7 pièges à éviter dans la sélection des use cases
 - ▶ Le syndrome POC : lancer des preuves de concept sans plan d'industrialisation
 - ▶ L'effet marteau : chercher à appliquer l'IA à tout même quand une règle métier suffit
 - ▶ La dette data : sous-estimer le travail de préparation des données (souvent 60-80 % du projet)
 - ▶ L'orphelin technologique : projet sans sponsor métier identifié dès le départ
 - ▶ L'over-engineering : vouloir une solution IA complexe là où le no-code suffit
 - ▶ Le shadow AI : déploiement non gouverné par les équipes sans cadre de sécurité
 - ▶ L'angle mort RGPD : démarrer sans vérifier la conformité des données utilisées
- Atelier 2 (45 min) : priorisation des use cases identifiés en S1 avec la matrice enrichie – chaque équipe présente son top 3 priorisé et le justifie en 3 minutes

Construire un use case IA, élaborer un business case et définir une feuille de route de déploiement

Le canvas de cadrage use case IA – 7 blocs



- Bloc 1 – Problème métier
 - ▶ Formuler le problème en langage business : 'Nous perdons X heures/semaine à Y' ou 'Notre taux de Z est de X% alors que la cible est Y%'
 - ▶ Critère de succès mesurable : définir avant de démarrer comment on saura que le projet a réussi
 - ▶ Périmètre précis : qui est concerné, quelle fréquence, quel volume, quelles contraintes temporelles
- Bloc 2 – Données disponibles
 - ▶ Inventaire des données : sources, formats, volumes, fréquence de mise à jour, qualité estimée
 - ▶ Gaps data : ce qui manque et comment l'obtenir – collecte, achat, partenariat, génération synthétique
 - ▶ Propriété et droits : à qui appartiennent les données ? Quelles autorisations pour les utiliser dans un système IA ?
- Bloc 3 – Solution IA envisagée
 - ▶ Type d'IA recommandé selon le problème (voir taxonomie SI)
 - ▶ Architecture simplifiée : input ? modèle IA ? output ? intégration dans le processus métier
 - ▶ Approche build vs buy vs SaaS : développer, utiliser une API ou adopter une solution verticale ?
- Bloc 4 – Prérequis techniques et organisationnels
 - ▶ Prérequis SI : intégrations nécessaires, APIs à développer, infrastructure data
 - ▶ Prérequis humains : compétences à recruter ou former, rôles à créer (data owner, IA champion)
 - ▶ Prérequis gouvernance : politique d'usage IA, processus de validation, documentation obligatoire
- Bloc 5 – ROI et business case
 - ▶ Gains quantifiables : économies de temps (FTE × taux horaire), réduction des erreurs (coût moyen par erreur × volume), augmentation des revenus
 - ▶ Coûts estimés : développement/intégration, licences IA, infrastructure, formation des utilisateurs, maintenance
 - ▶ Indicateurs financiers : $ROI = (gains - coûts) / coûts \times 100$, payback period, VAN sur 3 ans
 - ▶ Gestion de l'incertitude : fourchette optimiste/réaliste/pessimiste – ne jamais présenter un seul scénario
- Bloc 6 – Risques et plan de mitigation
 - ▶ Top 3 risques identifiés : probabilité × impact – hiérarchiser pour allouer les efforts de mitigation
 - ▶ Plan de mitigation : action préventive + action corrective pour chaque risque majeur
 - ▶ Plan de sortie : que faire si le projet ne performe pas ? Critères de go/no-go à 3 mois et à 6 mois

Bloc 7 – Feuille de route et gouvernance

- ▶ Phases : Discovery (4-8 sem) ? POC (8-12 sem) ? Pilote (3-6 mois) ? Scale (6-18 mois)
- ▶ Parties prenantes : sponsor métier, product owner IA, équipe data, utilisateurs pilotes, DSI, DPO
- ▶ Gouvernance : comité de suivi, reporting, critères de passage en phase suivante

Construire et présenter le business case

- Structure du business case IA pour la direction
 - ▶ Executive summary (1 slide) : problème, solution, ROI attendu, investissement demandé, délai de payback
 - ▶ Contexte et opportunité : pourquoi maintenant ? Quelle pression concurrentielle ou réglementaire ?
 - ▶ Solution proposée : architecture simple, équipe, partenaires, timeline
 - ▶ Financials : tableau de ROI sur 3 ans, hypothèses documentées, scénarios
 - ▶ Risques et mitigation : les 3 principaux risques et comment les adresser
 - ▶ Prochaines étapes demandées : décision précise, budget, ressources
- Techniques de présentation pour convaincre
 - ▶ L'ancrage par le benchmark : montrer ce que les concurrents ont déjà déployé – l'inaction a un coût
 - ▶ Le prototype ou la démonstration : rien ne vaut un exemple fonctionnel, même imparfait, pour lever les objections
 - ▶ Gérer les objections fréquentes : 'nos données ne sont pas assez bonnes', 'c'est trop risqué', 'on n'a pas les ressources'
- Livrable final (90 min) : formaliser un use case IA complet avec le canvas 7 blocs – présentation de 5 minutes par groupe devant le reste de la formation, feedback collectif et du formateur

Transfert

Vous évaluez votre progression et l'acquisition des compétences depuis votre espace participant. Ce troisième temps vous permet de formaliser vos engagements et favorise le transfert des acquis dans votre contexte professionnel.

A noter

...

En amont et en aval de la formation, le positionnement pédagogique sera effectué à l'aide d'un questionnaire d'auto-positionnement.



Prochaines sessions

...

PARIS

- 1 Oct. 2026
- 2 Déc. 2026

A DISTANCE

- 1 Oct. 2026
- 2 Déc. 2026

