

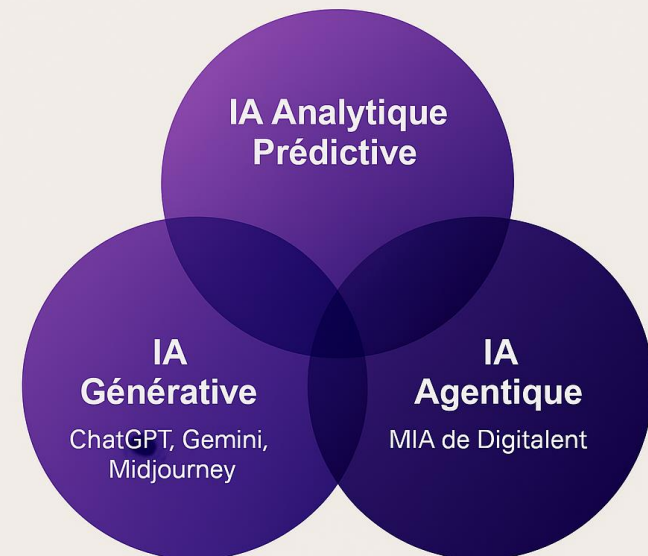


LEVARAL

L'EXPERTISE IT AU SERVICE DU DÉVELOPPEMENT
ORGANISATIONS

Comment démarrer l'IA dans son association ?

3 grandes familles d'IA





LEVARAL

L'EXPERTISE IT AU SERVICE DU DÉVELOPPEMENT DES ORGANISATIONS

La bonne
approche
pour
démarrer

3 grandes familles d'IA

1. IA Générative

- **Objectif** : Créer du contenu (texte, images, vidéos, code, etc.)
- **Exemples** : ChatGPT, Gemini, Midjourney
- **Applications PME** : rédaction d'emails, fiches produits, posts LinkedIn, supports commerciaux.

2. IA Analytique / Prédictive

- **Objectif** : Comprendre, analyser, et prédire à partir des données.
- **Exemples** : outils de détection d'anomalies, prévision de ventes, optimisation de stock.
- **Applications PME** : analyse des ventes, détection d'erreurs dans des bases de données, pilotage de la performance.

3. IA Agentique (ou IA d'automatisation)

- **Objectif** : Créer des "agents intelligents" capables de réaliser des tâches complexes de manière autonome en interagissant avec d'autres outils.
- **Exemples** : Agents GPT, MIA de Digitalent.
- **Applications PME** : automatisation de la relation client, suivi de dossiers, enrichissement de données CRM.



LEVARAL

L'EXPERTISE IT AU SERVICE DU DÉVELOPPEMENT DES ORGANISATIONS

La bonne approche pour démarrer

La démarche

1. Commencer par le besoin, pas par la technologie

- Identifiez un problème concret ou un processus à améliorer : gain de temps, réduction des erreurs, augmentation des ventes, amélioration du service client.
- Exemple : automatiser la saisie de factures ou optimiser les relances clients.

2. Définir un cas d'usage clair et mesurable

- Formulez un objectif précis : « réduire de 30 % le temps de traitement des données clients ».
- Cela permet d'évaluer le succès et de sécuriser l'investissement.

3. Choisir la bonne catégorie d'IA

- IA générative : pour créer du contenu (emails, supports marketing), comme ChatGPT ou Gemini.
- IA analytique : pour analyser vos données, détecter des anomalies, prévoir des ventes.
- IA agentique : pour automatiser des tâches complexes via des "agents intelligents".

4. Lancer un projet pilote simple et rapide

- Travaillez sur un périmètre limité pour tester l'IA sans gros risques.
- Exemple : analyse automatique d'appels clients ou prévision de ventes sur une gamme de produits.

5. Impliquer vos équipes et sécuriser vos données

- Formez vos collaborateurs à l'IA.
- Vérifiez la qualité et la conformité de vos données (RGPD, cybersécurité).



LEVARAL

L'EXPERTISE IT AU SERVICE DU DÉVELOPPEMENT DES ORGANISATIONS

Quels types de données peuvent être analysés par l'IA ?

Aujourd'hui, **pratiquement tous les types de données peuvent être analysés par l'IA**, à condition de bien choisir la solution adaptée :

- Données **chiffrées** : ventes, stocks, données financières.
 - Données **textuelles** : mails, comptes rendus, fiches produits.
 - Données **visuelles** : photos, plans, documents scannés (titre de propriété, extrait d'article,...) .
 - Données **audio** : enregistrements d'appels d'un call center.
- ⊗ *Il existe encore des limites comme la détection des mouvements d'individu dans un milieu clos.*
- ⊗ **Limite réglementaire de la CNIL**



LEVARAL

L'EXPERTISE IT AU SERVICE DU DÉVELOPPEMENT DES ORGANISATIONS

Les cas d'usage

Les cas d'usage sont très concrets :

- Détecter des **anomalies** ou **erreurs de saisie**.
- Regrouper les données en **familles cohérentes** pour mieux piloter votre activité.
- **Lire des données sur des documents scannés** (ex : factures, bons de livraison) et les intégrer automatiquement dans votre système.
- **Optimiser un processus commercial** : par exemple, analyser les appels d'un centre d'appels pour :
 - Identifier les créneaux les plus efficaces pour décrocher des rendez-vous qualifiés.
 - Associer les bons téléconseillers aux bonnes cibles en fonction de leurs performances.
- Le résultat : **plus de rendez-vous qualifiés et une meilleure efficacité commerciale**.

Résultats

Les résultats dans l'entreprise

- ✓ **Valorisation de la donnée** intégrées issues de plusieurs sources dont la qualité est aléatoire (Opendata, fichier client, cadastre,...)
- ✓ **Décision sur des prédictions élaborées par l'IA** sur des **données factuelles** : L'efficacité commerciale s'appuie sur **des prédictions de l'IA qui s'appuie sur des éléments Factuels** et pas seulement sur l'**expérience et l'expertise de la direction commerciale** en analyse même les signaux faibles dont la masse est non perceptible par l'humain
- ✓ Amélioration de la performance du centre d'appel



LEVARAL

L'EXPERTISE IT AU SERVICE DU DÉVELOPPEMENT
ORGANISATIONS

Merci pour votre attention

Tél : 01.87.88.01.90

Mail : ecoute@levaral.fr

Web : <https://levaral.fr/>

LinkedIn : <https://www.linkedin.com/company/levaral-sarl/>

Locaux : Orgeval et Versailles (RER C, TER, A86, A13)