

DDBM

Des canevas et une méthode
pour créer de la valeur par la donnée et l'IA



<https://ddbml.github.io/main/> pour davantage de contenu.

Carte d'identité du projet

Date : _____

Nom de l'entreprise: _____

Numéro ou nom de votre groupe: _____

Membres de l'équipe :

Quelle fonction de l'entreprise votre équipe représente-t-elle?

Nom de groupe: _____

Bureau d'étude /
innovation

Marketing

Services généraux

Production

Ventes

Direction digitale

Finance

RH

DSI

Direction générale

Juridique

Gestion clientèle

Aujourd'hui, les défis stratégiques des entreprises sont très souvent liées à la transformation digitale. **Exemples:**

- surmonter de forts coûts logistiques en traçant / organisant mieux ses approvisionnements
- produire une meilleure qualité, à moindre coût, et à déchets moindres
- développer des produits innovants, pratiques, "intelligents", utiles, grâce à l'analyse de données et l'IA
- changer son business model: d'un modèle de vente à un modèle d'abonnement à une plateforme
- améliorer sa compliance et sa communication avec une meilleure traçabilité / gouvernance des ses flux d'informations et de produits
- renouveler les interfaces et les circuits de distributions pour que vos produits et services soient accessibles à vos utilisateurs le plus aisément et largement, sur tous les canaux
- mieux maîtriser ses budgets et l'efficacité de ses activités supports (marketing, finance, RH...)
grâce à un meilleur reporting.
- améliorer sa prospection client et ses conversions pour développer son activité

La méthode DDBM déroulée dans les slides suivants est un guide d'action pour identifier ces défis et y répondre en mettant la donnée et l'IA en action.

Une première étape fondamentale

Nom de groupe: _____

Nous allons commencer par nommer les objectifs stratégiques de l'entreprise.

Une entreprise a typiquement de nombreux dossiers brûlants. Mais faire de la stratégie c'est ... savoir choisir les priorités essentielles.

Dans le slide suivant, identifiez le dossier critique pour l'entreprise à l'horizon des 3 à 5 prochaines années.



si vous ne deviez lire qu'un livre de stratégie

Canevas #01 - Objectifs stratégiques

“Dans 5 ans, nous devons être les leaders de:

.....

“En offrantà

Pour y parvenir, nous devons relever ce (ou ces) défi stratégique:

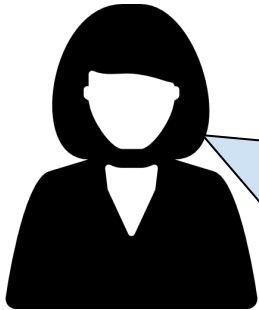
#1

#2

qu'est-ce qu'un
“**défi stratégique**”?

C'est une faiblesse ou une menace qui compromet la viabilité de l'entreprise à moyen terme.

Ou bien, c'est un avantage à acquérir, ou une opportunité à saisir, qui permettraient à l'entreprise d'assurer son développement.



Ou, exprimé de façon libre :

.....
.....
.....
.....

Un projet... au service de qui?

Nous pouvons maintenant réfléchir à la meilleure façon de relever ce défi stratégique.

Un défi stratégique est souvent tellement “gigantesque” qu’il ne se résout pas avec “un projet”. Il faut découper la réponse en sous-projets.

Cet ensemble de sous-projets va contribuer à atteindre et relever le défi posé.

Comment définir, identifier un de ces sous-projets?

Nous proposons la méthode suivante:

Identifions les parties prenantes impactées par ce défi stratégique, et le projet sera alors la solution qui s’adressera à leurs besoins.

Exemples:

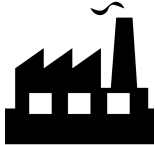
- si notre défi stratégique est la réduction des coûts logistiques, alors la partie prenante pourrait être l’équipe gérant la logistique.
- si notre défi stratégique est une meilleure qualité de service, alors la partie prenante peut être un segment de clientèle, ou les account managers, ou les distributeurs

Canevas #02 - quelle partie prenante votre projet va-t-il servir? (cochez une seule option)



Siège social /
Services centraux /
Fonctions supports

Nom du service / type d'utilisateur ciblé ("comptable", "DRH", ...):



Production

Nom du service / type d'utilisateur ciblé ("technicien", "chef de chantier" ...)



Clients /
utilisateurs

Nom du segment de clientèle ("couple avec enfant", "PME", ...)



nouveaux clients /
utilisateurs

Nom du marché à cibler / nouveau segment de clientèle

Canevas #03.1 (version B2C) - définir le profil de l'utilisateur/trice

Nom de l'avatar: _____

Attributs socio-démographiques

Age : _____

Genre : _____

Statut marital: _____

Nombre d'enfants : _____

Emploi : _____

Revenu mensuel net : _____

Pays et ville de résidence : _____

Formation : lycée / université / autre : _____

Style de vie

Niveau de forme physique :
faible / moyen / fit / compétiteur

Vie sociale :
nulle / occasionnelle / régulière /
fêtard

Implication sociale :
nulle / occasionnelle / régulier /
leader

Goûts culturels et médias

Le dernier livre qu'il ou elle a lu: _____

Activité extra professionnelle préférée :

Sa série préférée: _____

Le dernier film vu (ciné ou Netflix): _____

Les média sociaux utilisé quotidiennement : Facebook /
Instagram / Snapchat / LinkedIn / Twitter / Youtube

Canevas #03.2 (version B2B) - Définir le profil de l'utilisateur/trice

Nom de l'avatar: _____

Attributs socio-démographiques

Age : _____

Genre : _____

Emploi : _____

Pays et ville de résidence : _____

Formation : lycée / université / autre : _____

Nb de langues parlées : _____

Compétences digitales : Faibles / moyennes / élevées

Identité professionnelle

Secteur d'activité : _____

Intitulé du Poste : _____

Ancienneté : _____

Type de poste : Employé / Manager
/ VP / CxO

Contexte Professionnel

A accès à : un ordinateur / smartphone / tablette / autre

Participe aux décisions d'investissement : OUI / NON

Peut engager des dépenses opérationnelles : OUI / NON

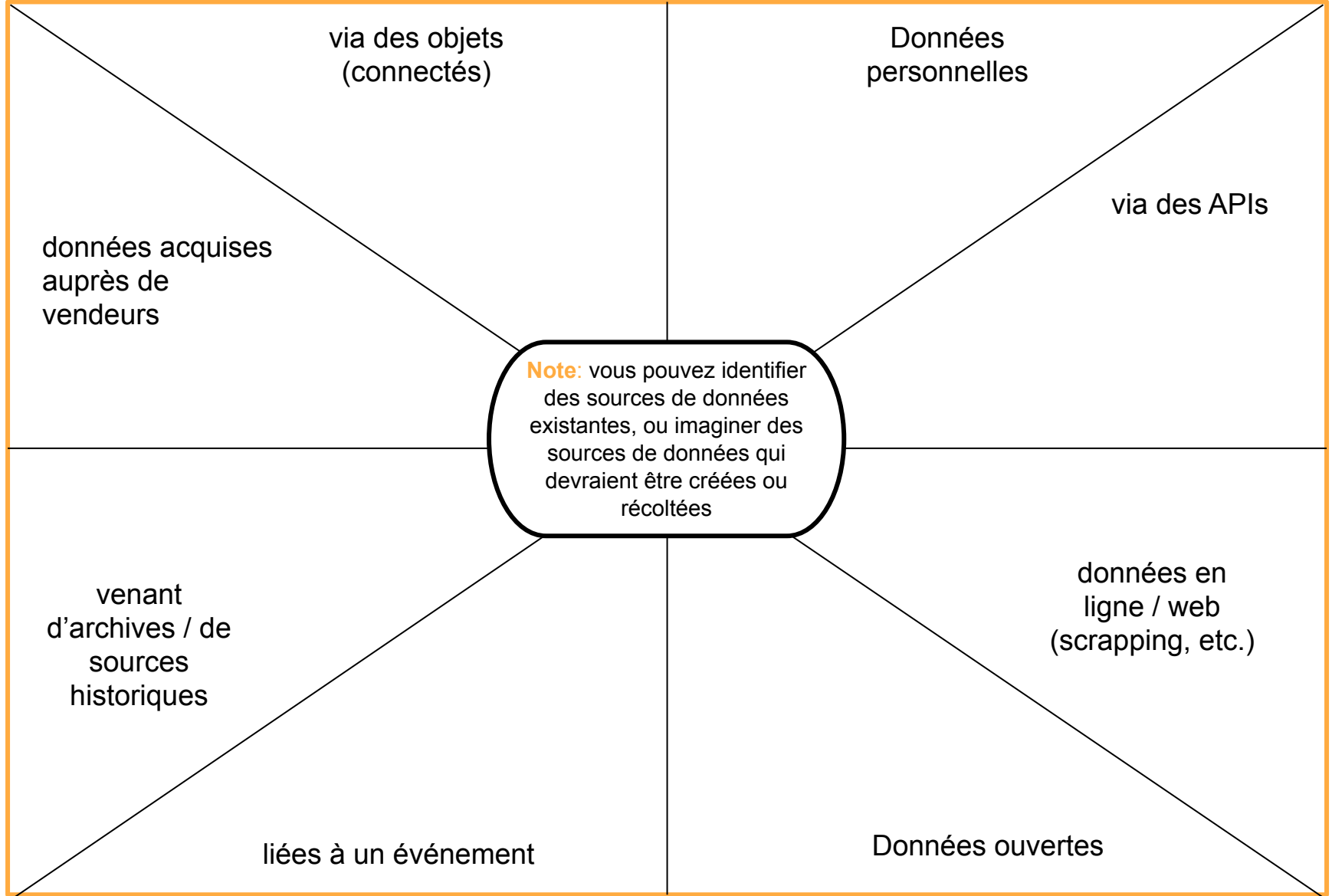
Quels médias sociaux sont pertinents à son
contexte professionnel :

Facebook / Instagram / Snapchat / LinkedIn /
Twitter / Youtube / autre / aucun

Canevas #04 - besoins de l'utilisateur/trice finale

<p>De quelles ressources clés a-t-elle besoin?</p> <div data-bbox="150 239 898 421"></div>	<p>Quels résultats l'utilisatrice cherche-t-elle à atteindre?</p> <div data-bbox="1000 239 1748 421"></div>	
<p><i>Les opportunités et limites de son cadre d'action</i></p> <div data-bbox="177 664 531 778"></div>	<p>Quelles sont ses frustrations?</p> <div data-bbox="598 482 1381 949"></div>	<p><i>Ce que l'utilisateur désire accomplir</i></p> <div data-bbox="1522 656 1835 771"></div>
<p>Quelles contraintes (temps? budget? distance? juridique...)</p> <div data-bbox="183 1006 937 1192"></div>	<p>Sur quelles KPI les résultats seront-ils évalués?</p> <div data-bbox="1033 1006 1787 1192"></div>	

Canevas #05 - sources de données



Canevas #06 - les contraintes liées aux données

POINTS SCORING 1 = difficile 5 = facile	Explications	Dataset 1: _____ points:	Dataset 2: _____ points:	Dataset 3: _____ points:
Format lisible par un programme informatique?	<i>Si la donnée est sous format .docx ou pdf, un programme de code peut difficilement la lire. Une base de donnée ou même un fichier csv sont plus faciles</i>			
Structurée ou non?	<i>Si la donnée peut tenir dans Excel, elle est probablement structurée. Le texte libre, une page web, ou des images sont des formats non structurés.</i>			
Données personnelles?	<i>La donnée personnelle impose des contraintes supplémentaires, et même rendre sa collecte et son traitement impossible.</i>			
Données complètes?	<i>Y a-t-il des valeurs manquantes, des valeurs erronées, des dates manquantes...</i>			
Total: somme des points par dataset	<i>Faites la somme des points. Un total élevé indique un dataset relativement plus facile à utiliser.</i>			

Canevas #07

Les amplificateurs: entre le service et l'interface



Les générateurs d'image

Est-ce qu'un générateur d'image aurait une quelconque pertinence pour une solution servant votre utilisateur?



Les générateurs de son

Est-ce qu'un générateur de musique, de voix ou de son apporterait plus de valeur à votre service?



Les générateurs de texte

Est-ce que vos données peuvent servir à "fine tuner" GPT ou un modèle similaire?



Les "chainers"

Est-ce qu'un outil d'automation pourrait créer un service par le chaînage de plusieurs 'maillons' ou 'sous-éléments'?

- transformation d'images existantes
- génération d'images / de logos / de schémas
- aide à la conception graphique
- création d'avatars fictifs
- création d'avatars représentant une personne réelle (avec voix et lip-synch éventuellement)
- création de mini-films / d'animations de personnages

- "text to speech"
- re-création de la voix d'une personne existante
- génération de musique
- synchronisation images et textes avec fond sonore, voix ou bruitages

- interface conversationnelle redirigeant vers un service
- assistant de type Q&A
- moteur de recherche augmenté ('RAG')
- générateur de contenu textuel (traductions, documentation, écrits originaux, etc.)
- amplificateur de qualité (sa fonction est de créer une version 'meilleure' de l'input que vous lui soumettez)

En utilisant Zappier, Make, LangChain, ou en assemblant des APIs les unes aux autres avec du code écrit 'à la main'

DALL·E 2



AudioCraft

Research By Meta AI



Canevas #08 - mise au point de la solution



Chaque cycle dure 2 min. Max.
Itérez jusqu'à ce que votre solution
passe le test de l'étape 3.

3

Testez vos résultats et itérez

Jouez l'avocat du diable et soyez critique envers votre solution :

- Est-elle alignée avec les objectifs stratégiques de votre organisation ?
- Est-ce les fonctionnalités que vous avez conçues apportent de la valeur à l'utilisateur cible ?

- Arrêtez-vous quand la solution passe le test

(Re)considérez vos jeux de données

- Prenez les 3 jeux de données que vous avez identifiés dans le canevas précédent
- ajoutez des amplificateurs (ou pas)

1

Comment ces jeux de données contribuent-ils à créer un service répondant à un besoin ?

Pensez aux 7 moyens de création de valeur :

Prédiction / suggestion / curation / enrichissement / classement / comparaison / segmentation / classification / génération / synthèse

2

Canevas #08.2 - Utiliser ChatGPT pour élaborer une solution

1. [Recommandé] suivre ce guide sur “[comment prompter - les essentiels](#)”
2. Ouvrez [GPT par OpenAI](#) (3.5 ou 4) ou [Bard par Google](#)
3. Copier & Coller [le prompt spécialisé disponible ici](#) dans la fenêtre de prompt du chatbot. Cela lance le “Professeur Synapse”, un outil de prompt efficace pour faciliter la découverte de solutions.
4. Copiez / collez le contenu des canevas #1 à #7 pour décrire au “Professeur Synapse” les éléments dont vous disposez.
 - a. un exemple est disponible dans le cadre du cas résolu “Gym Sports” ([version texte brut](#), version issue [directement de ChatGPT](#)).
5. Discutez avec le “Professeur Synapse”, en proposant des éléments de réflexion pour avancer vers une solution, mais en lui demandant également de faire des suggestions.

Canevas #09 - la cartographie de valeur

Elle facilite l'utilisation de ressources car...

Elle aide l'utilisatrice à accomplir x et y car ...

La solution est:

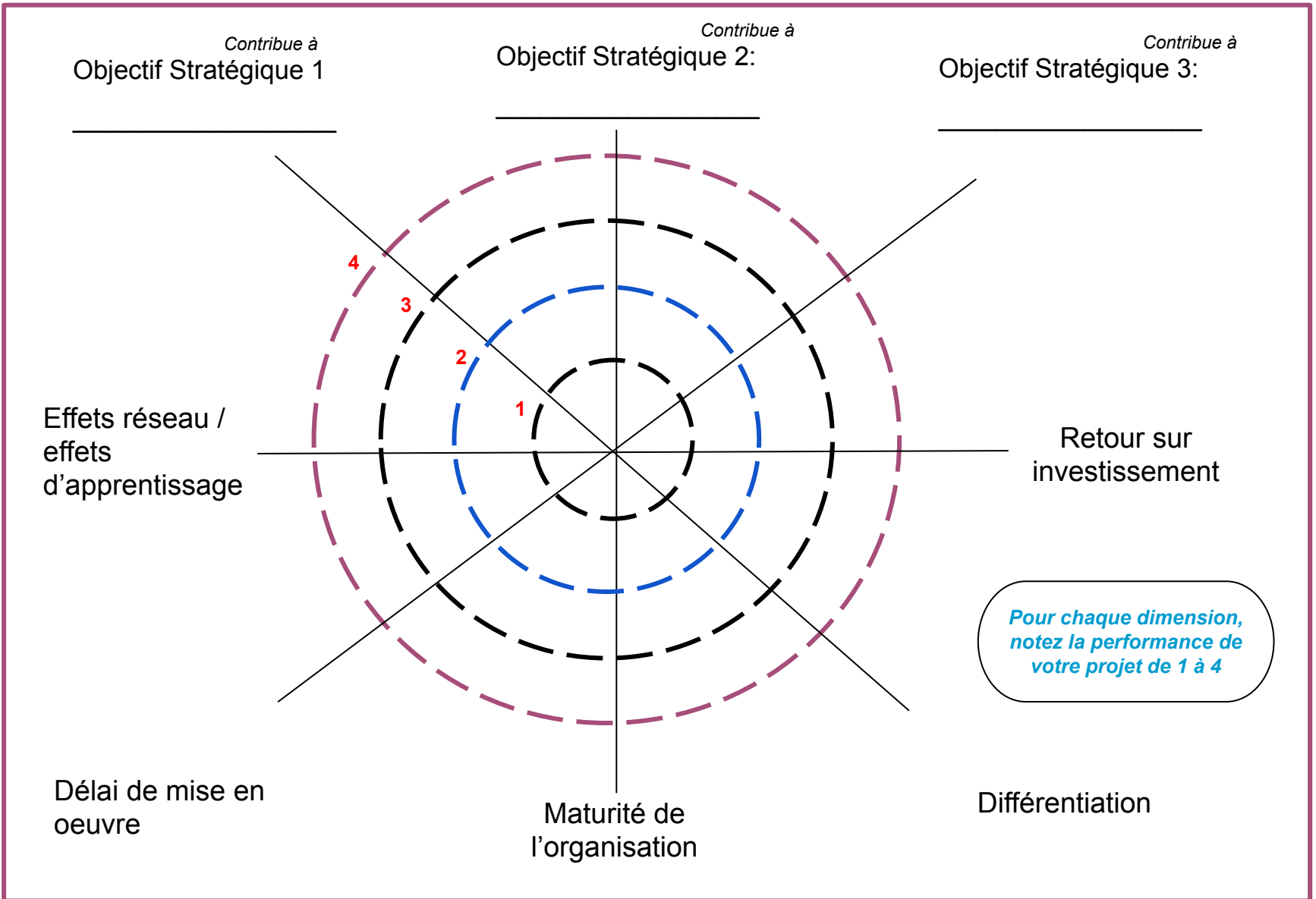
Elle supprime ou relâche ces contraintes:

Ces KPIs sont améliorées:

Canevas #10.1

Synthèse Graphique

Nom de groupe: _____



Canevas #10.2 - synthèse qualitative

Nom de groupe: _____

Synthèse

Nom de l'organisation

Nom de l'idée

Utilisateurs cibles et leurs besoins / problèmes à résoudre

Description de l'idée

Comment est-ce que l'idée répond aux priorités stratégiques de l'organisation ?

Jeux de données / source de données contribuant à l'idée

Autres ressources et processus concourant à la solution

Bénéfices attendus

Canevas #10.3 - synthèse quantitative

Nom de groupe: _____

Faisabilité	Est-ce que la solution est clairement définie et réalisable ?	/ 5				
/ 5	Est-ce que l'utilisateur est bien identifié-e ? Ses besoins clairement définis ? La solution est une réponse convaincante à ces besoins ?	Désirabilité				
Viabilité	Est-ce que les objectifs stratégiques de l'entreprise ont été clairement énoncés ? Le projet contribue-t-il à les atteindre ?	/ 5				
/ 5	Est-ce que tous les membres du groupe ont participé ? Est-ce que la présentation (supports et prestation orale) a été professionnelle et de qualité ? Est-ce que l'équipe a remporté l'adhésion de l'auditoire ?	Communication				
0: absent	1: insuffisant	2: fragile	3: ok / good	4: strong	5: outstanding	total: / 20