

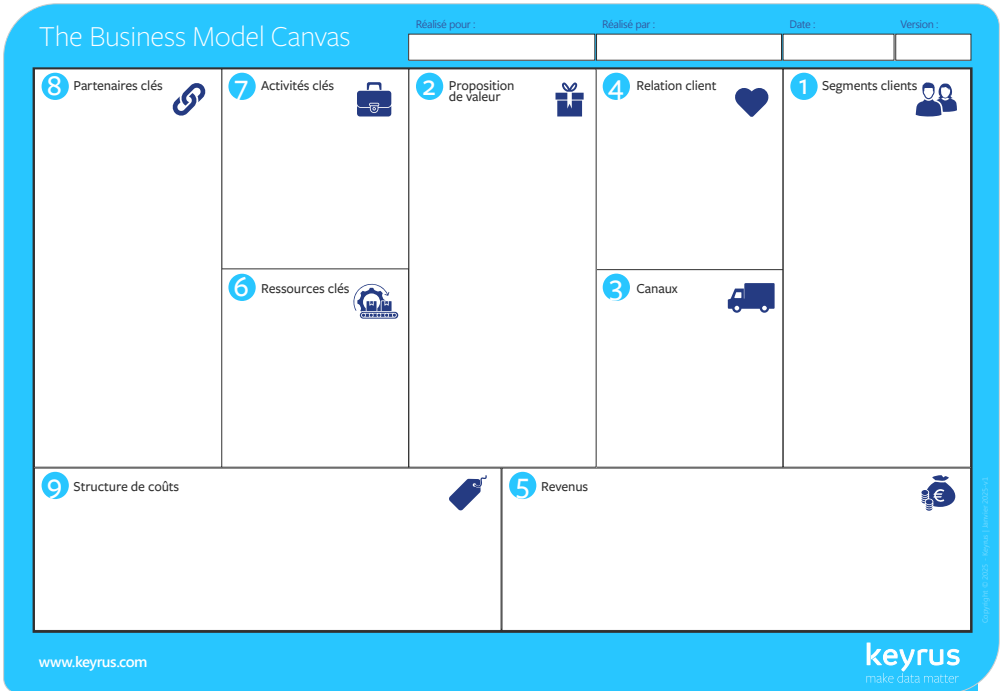
A close-up portrait of a man with short, wavy brown hair and a light beard, smiling slightly. He is wearing a grey and white patterned button-down shirt. The background is a blurred office setting with vertical lines and soft lighting.

keyrus
make data matter

Guide pour le *Business Model Canvas*

de vos projets Data / IA

www.keyrus.com



Qu'est-ce que l'outil "Business Model Canvas" pour les projets Data/IA ?

Largement adopté dans le domaine des modèles économiques, le **Business Model Canvas** permet de décrire et analyser l'ensemble de votre modèle économique. Adapté ici aux projets IA et Data, cet outil offre une vision claire des éléments nécessaires à la réussite de ces initiatives. Une fois complété, il permet d'identifier les priorités, les ressources essentielles et les démarches clés à entreprendre.

Les prérequis pour construire un Business Model Canvas efficace :

Stimulez votre créativité

Utilisez cet outil de manière intuitive : notez vos idées sous forme de Post-it®, esquissez vos hypothèses ou modifiez-les au fur et à mesure de votre brainstorming. Ce processus vous aide à passer de l'idée à l'action sans effort inutile.

Exemple pour un projet Data : Listons les segments clients cibles (PME, grands comptes) et identifions leurs principaux besoins : gestion des données, compliance RGPD, prédictions fiables.

Constituez une équipe multidisciplinaire

Rassemblez des profils variés : responsables métiers, experts techniques, mais aussi des parties prenantes externes (partenaires stratégiques, consultants). Cette diversité permet d'enrichir vos perspectives.

Exemple : Inclure des experts IA pour valider la faisabilité technique des propositions et des responsables clients pour s'assurer que les besoins métiers sont bien pris en compte.

Préparez les bons outils

Prévoyez une matrice imprimée ou tracée sur une grande feuille, accompagnée de Post-it®, feutres, et autres accessoires visuels. Installez la matrice dans un espace collaboratif (mur, tableau blanc) pour favoriser les interactions.

Exemple : Pour visualiser les flux de revenus dans un projet IA, utilisez des couleurs différentes pour distinguer les modèles freemium, à l'utilisation et abonnements.

Cultivez un état d'esprit ouvert

Adoptez une attitude positive et collaborative. L'objectif est de brainstormer sans jugement initial tout en restant axé sur les solutions pratiques.

Exemple : Encouragez l'équipe à proposer des idées pour les activités clés, comme la collecte de données ou la formation des modèles IA, même si ces idées semblent complexes initialement.

Respectez une progression logique

Commencez par les clients, au centre de votre modèle. Analysez leurs besoins avant de vous concentrer sur les autres blocs tels que la proposition de valeur, les canaux ou les flux de revenus. Cela garantit que toutes vos décisions soient alignées sur leurs attentes.

Exemple : Quels sont les besoins critiques d'un responsable logistique cherchant à optimiser ses livraisons grâce à un algorithme de prédiction ?

Guide pratique pour l'utilisation du *Business Model Canvas*

Cet outil est une carte visuelle pour structurer votre modèle économique de manière claire et intuitive. Il aide à identifier les éléments clés, comme les clients, la proposition de valeur ou les ressources, tout en facilitant la collaboration entre les équipes. Voici comment l'utiliser efficacement.

1 Segments de clients

Identifiez les segments cibles : grands comptes, PME, start-ups innovantes, ou secteurs réglementés (santé, finance, logistique).

Questions clés :

- **Qui sont les décideurs principaux** (DSI, responsables métier, CTO) et quels sont leurs objectifs stratégiques ?
- **Quels sont les besoins spécifiques** des opérationnels utilisant la solution ?
- **Comment la solution peut-elle s'intégrer** dans les processus déjà existants ?

2 Proposition de valeur

Décrivez précisément la valeur unique apportée par votre solution IA/Data :

- **Réduction des coûts** : par exemple, une optimisation des tournées de livraison peut économiser jusqu'à 30% des frais logistiques.
- **Amélioration des performances** : offrir des modèles prédictifs qui augmentent la précision des prévisions financières.
- **Prise de décision éclairée** : création de tableaux de bord intelligents pour identifier les opportunités commerciales à fort ROI.

Exemple : Une plateforme d'analyse des sentiments clients améliorant la satisfaction de 25% en un an.

3 Canaux

Moyens d'atteinte et de livraison des solutions :

- **API ouvertes** pour faciliter l'intégration dans les systèmes ERP/CRM.
- **Portails clients** interactifs pour accéder aux rapports en temps réel.
- **Ateliers de formation** pour maximiser l'adoption utilisateur.

Questions clés :

- Quels éléments permettent une adoption rapide ?
- Comment assurer une expérience utilisateur fluide pour les clients non techniques ?



4 Relations Clients

Stratégies pour maintenir / renforcer les relations :

- **Support technique** dédié avec SLA (Service Level Agreement) clair.
- **Rapports de performance** réguliers pour valider le ROI.
- **Webinars et événements communautaires** pour favoriser l'échange d'expériences.

Exemple : Une hotline disponible 24/7 pour les incidents critiques liés à la plateforme.

5 Flux de revenus

Modèles économiques adaptés :

- **Facturation à l'utilisation** (ex : nombre de prédictions effectuées mensuellement).
- **Licences annuelles évolutives** selon les fonctionnalités activées.
- **Modèles freemium** pour attirer les nouveaux utilisateurs avant de les convertir.

6 Ressources clés

Ressources nécessaires :

- **Bases de données qualitatives** : enrichies et nettoyées pour garantir des modèles fiables.
- **Algorithmes IA personnalisés** : Développés pour répondre à des besoins métiers précis.
- **Infrastructures robustes** : cloud hybride, edge computing pour des performances adaptées.
- **Compétences humaines** : experts en data engineering, IA, et transformation digitale.

Exemple : Une équipe de data scientists utilisant des outils comme TensorFlow et Snowflake.

L'exemple d'une plateforme prédictive pour l'industrie logistique

Segments de clients

Cibles principales :

- Responsables logistiques de grands comptes (transports, e-commerce).
- PME cherchant à optimiser les livraisons locales.

Besoins identifiés :

- Réduction des retards de livraison.
- Optimisation des coûts de transport.
- Anticipation des pannes des véhicules de livraison.

7 Activités clés

Activités prioritaires :

- **Collecte et annotation des données** pour entraîner les modèles.
- **Mise en place d'évaluations éthiques** pour éviter les biais algorithmiques.
- **Veille technologique** continue pour maintenir un avantage compétitif.

Exemple : Itérations rapides sur des modèles prédictifs pour répondre à des besoins saisonniers.

8 Partenaires clés

Partenariats stratégiques :

- **Fournisseurs de technologies IA** comme Google AI, AWS, ou Microsoft Azure.
- **Institutions académiques** pour les innovations algorithmiques.
- **Partenariats sectoriels** pour intégrer des standards industriels.

Exemple : Collaboration avec des startups de labellisation de données.

9 Structure de Coûts

Coûts principaux :

- **Ressources humaines** : data scientists, consultants IA, chefs de projet.
- **Infrastructure technique** : abonnements cloud, stockage.
- **Développement logiciel** : frais liés à la maintenance et à l'évolution des plateformes.
- **Conformité réglementaire** : audits, certifications.

Exemple : Budget annuel alloué à la sécurité des données et à la mise en conformité RGPD.

Proposition de valeur

Valeurs clés :

- Réduction de 20% des coûts logistiques grâce à une meilleure allocation des ressources.
- Prédictions fiables sur les retards en fonction des conditions météo ou du trafic.
- Anticipation des pannes pour réduire les interruptions d'activités.
- Exemple : Une PME de transport a réduit ses coûts de 100 000 € par an grâce à notre plateforme.

Canaux

- Intégration via API dans les systèmes ERP/CRM existants.
- Tableau de bord interactif pour visualiser les KPIs en temps réel.
- Application mobile dédiée aux responsables terrain.

Relations clients

- Support technique disponible 24/7 pour les pannes critiques.
- Sessions de formation initiale et mises à jour régulières.
- Tableau de suivi personnalisé pour les clients VIP.

Flux de revenus

- Licence annuelle par utilisateur.
- Modèle à l'usage basé sur le volume de données traité.
- Tarification premium pour l'accès aux fonctionnalités avancées (prédictions en temps réel).

Ressources clés

- Données en temps réel sur le trafic et les conditions météo.
- Infrastructure cloud performante (AWS).
- Équipe d'experts en IA spécialisée dans la logistique.

En complément...

Personnalisez chaque Canvas selon le secteur d'activité ou la maturité technologique.

Illustrer avec des graphiques ou schémas liés aux données (dashboards, KPIs).

Abordez systématiquement les préoccupations liées à la sécurité, aux biais, et à l'explicabilité.

Keyrus vous accompagne dans vos projets Data et IA

Chez Keyrus, nous disposons d'une expertise approfondie pour vous accompagner dans l'élaboration de votre business plan et la mise en œuvre de vos projets IA et DATA. Depuis la définition de votre stratégie jusqu'à l'exécution et la maintenance, nous intervenons à chaque étape pour garantir le succès de vos initiatives. Nos services incluent :

- **Stratégie et cadrage** : analyse des besoins, identification des cas d'usage prioritaires et évaluation du ROI potentiel.
- **Conception et prototypage** : création de modèles IA et data sur mesure, validation des hypothèses avec des POCs (Proof of Concepts).
- **Mise en production** : intégration des solutions dans vos systèmes existants avec des standards élevés de qualité et de sécurité.
- **Formation et adoption** : formation des équipes pour garantir une pleine adoption des outils et maximiser leur impact.
- **Maintenance et amélioration continue** : suivi des performances, mises à jour régulières et évolutions pour rester à la pointe.

Avec une approche orientée client et une équipe pluridisciplinaire, Keyrus est votre partenaire stratégique pour transformer vos défis data et IA en opportunités concrètes et pérennes.

Activités clés

- Collecte et traitement des données terrain.
- Formation et optimisation des modèles prédictifs.
- Maintenance continue de l'infrastructure cloud.

Partenaires clés

- Partenariats avec des fournisseurs de données (cartographie, météo).
- Collaboration avec des acteurs technologiques comme AWS.
- Institutions académiques pour le développement d'algorithmes innovants.

Structure de coûts

- Coûts de l'infrastructure cloud (environ 20 000 €/mois).
- Salaires des data scientists et développeurs IA.
- Budget R&D pour les innovations algorithmiques.

keyrus

make data matter

Acteur international du conseil et des technologies, Keyrus a pour mission de donner du sens aux données, en révélant toute leur portée, notamment sous un angle humain.

Parce que ce ne sont pas tant les données elles-mêmes qui importent, mais les opportunités que nous pouvons développer en les apprivoisant vraiment, nous nous efforçons constamment de comprendre les objectifs que nos clients souhaitent atteindre. Nous explorons et mesurons les comportements, nous les comprenons et les traduisons en un résultat concret. Nous donnons un sens aux réalités que les données portent afin d'aider nos clients à prendre des décisions plus efficaces.

Les données, qu'elles soient grandes, petites, humaines, complexes, historiques ou prospectives, n'ont de sens que lorsqu'elles sont utilisées pour développer les expériences, affiner la compréhension du quotidien et prendre les meilleures décisions.

Notre proposition de valeur est fondée sur cinq grands groupes de services, chacun comprenant des offres multiples :

- **Automatisation et intelligence artificielle** : nous fournissons à nos clients les moyens d'améliorer leur productivité et leur précision sur l'ensemble de leurs processus, afin de se concentrer sur le travail à plus forte valeur ajoutée.
- **Expérience numérique centrée sur l'humain** : la relation avec les clients et l'engagement des collaborateurs constituent deux des plus grands contributeurs au succès global des entreprises. Nous aidons les entreprises à imaginer et à créer des expériences numériques multimodales et fluides pour atteindre leurs objectifs.
- **Mise en œuvre des données et des analyses** : les données sont une clé incontestable du succès pour les entreprises. Lorsqu'elles sont utilisées intelligemment, elles ouvrent des opportunités uniques pour faire face aux défis actuels et futurs. Nous permettons aux organisations de déployer tout le potentiel de leurs données : nous mettons la science des données au profit du développement de l'entreprise.
- **Cloud et sécurité** : le Cloud et les plateformes numériques ont le potentiel de révolutionner la façon dont les données sont transformées en valeur, tout en portant l'extensibilité et la flexibilité à un niveau supérieur. Nous sécurisons l'ensemble de vos données et veillons à ce qu'elles soient protégées et confidentielles.
- **Transformation et innovation** : pour prospérer dans l'écosystème actuel, chaque entreprise doit non seulement accélérer sa transformation numérique, mais aussi acquérir des compétences pour stimuler son adaptabilité, sa résilience et sa compétitivité. Nous aidons nos clients à se transformer avec succès pour développer un meilleur futur.

S'appuyant sur l'expérience cumulée de plus de 3 500 collaborateurs et présent dans 27 pays sur 4 continents, Keyrus est l'un des principaux experts internationaux en matière de données, de conseil et de technologie.

Pour en savoir plus : www.keyrus.fr

Jean-Philippe CLAIR

Directeur Marketing, Communication & Expérience client
jean-philippe.clair@keyrus.com