

# Planification GenAI Cahier d'exercices

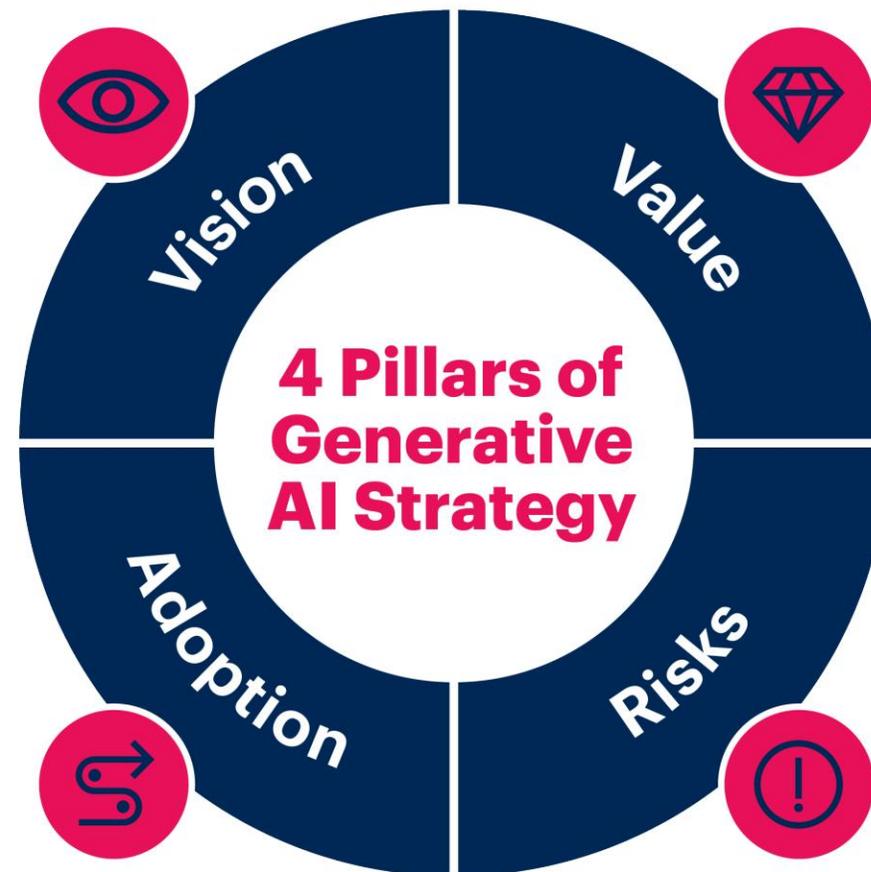
4 étapes pour mettre en  
œuvre l'IA générative dans votre entreprise

# Concentrez les conversations GenAI sur des problèmes commerciaux réels et des cas d'utilisation réalisables.

L'IA générative (GenAI) est soudainement sur le radar de tous, mais certaines organisations possèdent déjà une vaste expérience et du succès dans le déploiement de techniques d'IA dans plusieurs unités commerciales et processus.

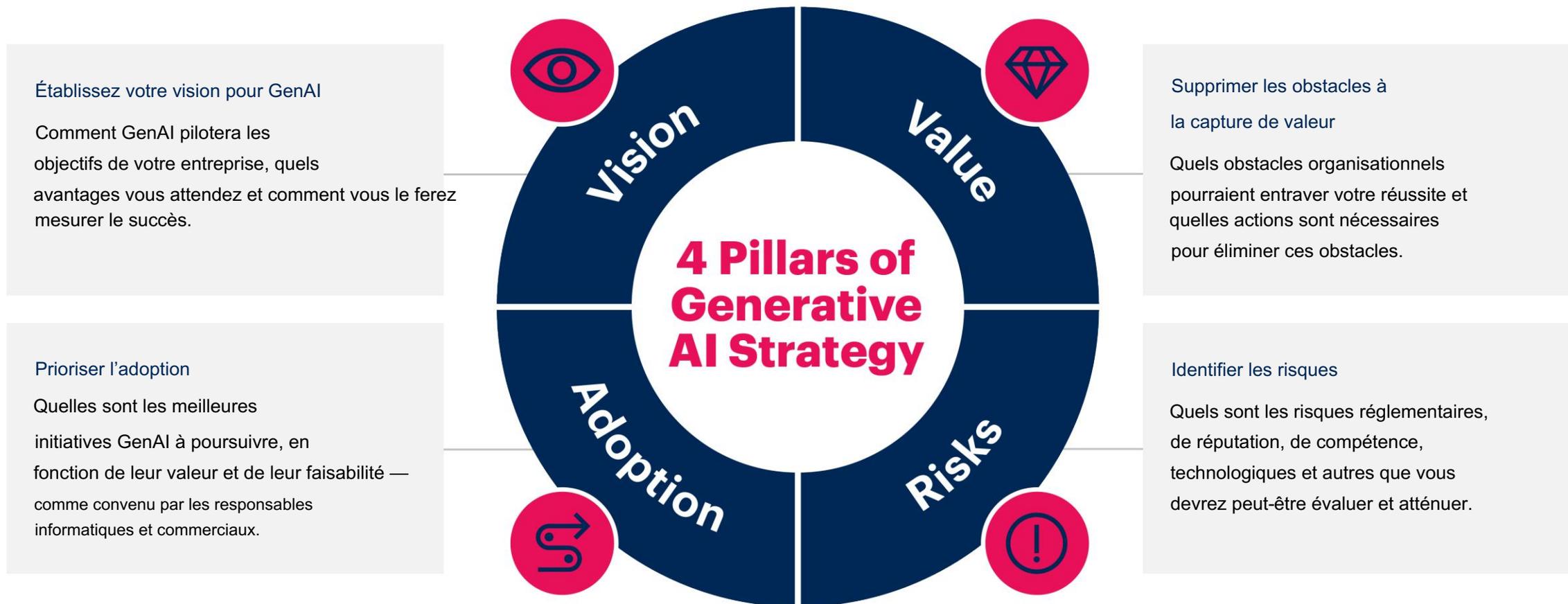
Une étude de Gartner montre que ces organisations d'IA matures ne représentent que 10 % de celles qui expérimentent actuellement l'IA, mais les futurs adeptes de GenAI peuvent en apprendre beaucoup.

Utilisez ce manuel de planification pour orienter les conversations entre les responsables commerciaux et informatiques sur les meilleures pratiques qui vous aident à vous concentrer sur les initiatives GenAI qui sont à la fois utiles et réalisables. Pour y arriver, adoptez une approche stratégique.



Source: Gartner 2422900

# Actions liées aux 4 piliers de la stratégie GenAI



Source: Gartner 2422900

# Composants clés de votre cadre stratégique d'IA



## Vision

- Objectifs
- Avantages
- Indicateurs de réussite



## Valeur

- Impact commercial
- Gestion du changement
- Personnes et compétences



## Risques

- Réglementation
- Réputation
- Compétence



## Adoption

- Cas d'utilisation et cartes de valeurs
- Cadre décisionnel en matière d'IA
- Décision gouvernance



# Tout d'abord, indiquez clairement comment les objectifs de GenAI sont liés aux objectifs de l'entreprise.

Ne sous-estimez pas la nécessité d'établir un niveau de négociation avec les parties prenantes dès le départ :

1. Reformulez la vision corporative de votre entreprise :

« ..... »

2. Indiquez comment l'IA soutiendra cette vision :

- par exemple, l'IA permettra une meilleure valeur commerciale dans ces domaines de cette manière
- par exemple, nous utiliserons l'IA pour obtenir des résultats plus équitables



Énoncer clairement les objectifs de l'IA est essentiel pour encourager et permettre la maîtrise et l'adoption de l'IA à l'échelle de l'organisation. Cela vous aidera également à financer les bons cas d'utilisation : ceux qui offriront un retour sur investissement clair et mèneront à davantage d'innovation.



# Ensuite, précisez comment GenAI pilotera les objectifs commerciaux

Demandez pourquoi vous recherchez GenAI et quelle valeur vous attendez-vous à ce qu'elle apporte en fonction de vos principaux objectifs commerciaux, comment vous mesurerez le succès et quels cas d'utilisation pourraient maximiser cette valeur (vous vérifierez la valeur/faisabilité de ces cas d'utilisation dans le phase « adoption »).

## Illustration

But	Comment l'IA/GenAI permet d'atteindre cet objectif	Cas d'utilisation à poursuivre (Exemples illustratifs)
Croissance du chiffre d'affaires	Le changement de modèle économique inspiré ou soutenu par l'IA crée de nouvelles initiatives commerciales.	Analyse comportementale, gestion du cycle de vie des contrats
Amélioration de la satisfaction client	Une plus grande capacité à effectuer des analyses du comportement des clients augmente la proximité avec le client.	Assistants clients virtuels
Coûts réduits	L'automatisation des tâches et des processus réduit les coûts opérationnels.	Atténuation des risques/fraude, gestion de la performance des actifs
Augmentation du personnel et productivité accrue	L'IA augmentée et l'automatisation augmentent la productivité en éloignant les gens de la gestion des tâches banales.	Gestion des connaissances et formation, génération de contenu, génération de code
Disponibilité améliorée des services	Les outils d'analyse prédictive basés sur les données font progresser les services numériques.	Maintenance prédictive, gestion proactive des menaces



## Définissez également des mesures de réussite de l'IA

Pour mesurer la valeur de cas d'utilisation individuels, vous aurez besoin de mesures de réussite liées à votre objectif commercial global. Sélectionnez des mesures comme celles répertoriées ici qui se rapportent à des facteurs clés de succès spécifiques et fournissent un délai dans lequel vous comptez démontrer votre valeur.

Objectif commercial	Mesure de réussite appropriée	Achèvement
Amélioration de la satisfaction client	Indice de satisfaction client/Net Promoter Score	Date
Croissance du chiffre d'affaires	Croissance des revenus pour les gammes de produits	Date
De nouvelles initiatives commerciales	Nombre de nouvelles initiatives commerciales	Date
Automatisation des tâches ou des processus	Réduction du temps de traitement	Date
Réduire les coûts	Réduction des CapEx et des OpEx	Date
Augmentation du personnel et augmentation de la productivité	Mesures de productivité de la main-d'œuvre, telles que le temps consacré aux tâches à valeur ajoutée	Date
Disponibilité améliorée des services	% de disponibilité annuelle	Date



# Supprimer les obstacles organisationnels à la capture de valeur

Après avoir identifié les avantages potentiels pour l'entreprise (au stade de la vision), faites ressortir toutes les préoccupations stratégiques qui pourraient entraver votre capacité à capturer de la valeur de la manière dont vous l'avez identifiée. Identifiez également les solutions, les responsabilités et les actions, comme illustré ici.

Préoccupation stratégique	Solution	Exécutif(s) Responsable	Qu'est-ce que l'organisation Ça ira
Les projets alignés sur les objectifs de l'entreprise ont plus de chances de réussir et de mûrir.	Documenter les objectifs et exiger une approche de portefeuille pour les opportunités d'IA.	DSI	<ul style="list-style-type: none"> <li>Indiquez quels objectifs de l'entreprise doivent être atteints.</li> <li>Taille du portefeuille (cinq pilotes ou moins et un minimum de produits viables).</li> </ul>
Les mesures assurent la crédibilité de la maturité du projet.	Sélectionnez des mesures comme proxy des résultats financiers et des risques ou dirigez ces mesures.	Directeur financier	<ul style="list-style-type: none"> <li>Collaborez avec votre responsable des données et de l'analyse pour discuter de ce qui sera le plus mesurable et éducatif pour les projets futurs.</li> </ul>
Les structures formelles de responsabilité renforcent les résultats de l'IA.	Aidez à compléter une matrice RACI (responsable, imputable, consulté et informé) pour le développement et l'exécution de la stratégie d'IA.	Responsables des données (et de l'analyse), DSI	<ul style="list-style-type: none"> <li>Rédiger une matrice RACI pour tous les aspects du projet d'IA et du développement de produits.</li> </ul>



# Évaluer et atténuer les risques

Tout type d'IA comporte une série de risques, y compris ceux illustrés ici. GenAI comporte de nouveaux types de risques spécifiques, tels que des hallucinations et des résultats biaisés et inexacts. Enregistrez tous ces risques majeurs afin de pouvoir les évaluer et les atténuer correctement.

Principaux types de risques	Risque Catégorie	Exécutif(s) Responsable	Plan d'action		
Réglementaire	Respecter la réglementation	CIO/CTO et CRO	Comprendre le paysage réglementaire en constante évolution.	Permettre la collaboration entre les praticiens de l'IA et les membres juridiques, des risques et de la sécurité pour évaluer la faisabilité des cas d'utilisation et les risques acceptables.	Créer un bureau de gouvernance de l'IA, qui servira un comité d'audit indépendant pour examiner les résultats.
Réputation	Sécurisé et sécurisé	DSI/CTO	Reconnaissez les menaces contre l'IA posées par des acteurs malveillants et inoffensifs au sein de votre organisation.	Renforcez la sécurité des contrôles de sécurité de l'entreprise, de l'intégrité des données et de la surveillance des modèles d'IA.	Tirez parti des ressources externes pour vous aider à sécuriser vos systèmes d'IA.
Compétences	Dette technique	DSI/CTO	Alignez la stratégie d'IA avec la stratégie cloud et explorez le cloud comme fondement de l'IA.	Créez une feuille de route technologique pour moderniser les infrastructures de données et d'analyse afin de les aligner sur les objectifs et le calendrier de l'IA.	Créez un programme d'accélération de startups pour réduire la dette technique et innover progressivement.



# Prioriser les projets utiles et réalisables

Évaluez la faisabilité et la valeur de chaque projet en utilisant des critères simples comme ceux présentés ici, et notez chacun afin de pouvoir classer les projets les uns par rapport aux autres. En règle générale, les dirigeants souhaitent poursuivre des initiatives dont la valeur est élevée (et le risque a également tendance à être élevé, c'est-à-dire dont la faisabilité est faible), mais évitent les projets dont la faisabilité est si faible qu'elle rend le projet impossible. Un cas d'utilisation avec une contribution apparemment exceptionnelle à la valeur commerciale et une forte faisabilité constitue soit une avancée décisive, soit le marché manque une grande opportunité.

Projet	FACTEURS DE FAISABILITÉ TECHNIQUE			FACTEURS DE VALEUR COMMERCIALE			Dans l'ensemble Entreprise Valeur (Échelle de 1 à 10 ; 10 Être Haut)	Technique globale Faisabilité (Échelle de 1 à 10 ; dixÊtre défoncé)	Classement
	Accès à Données étiquetées	Architecture et technologie Faisabilité	Avoir des compétences/ Les gens à Exécuter	S'aligne avec Notre mission et nos valeurs	Parrainer Soutien	KPI Mesurable			
Nom	Oui/Peut-être/Non	Oui/Peut-être/Non	Oui/Peut-être/Non	Oui/Peut-être/Non	Oui/Peut-être/Non	Oui/Peut-être/Non			
Nom	Oui/Peut-être/Non	Oui/Peut-être/Non	Oui/Peut-être/Non	Oui/Peut-être/Non	Oui/Peut-être/Non	Oui/Peut-être/Non			
Nom	Oui/Peut-être/Non	Oui/Peut-être/Non	Oui/Peut-être/Non	Oui/Peut-être/Non	Oui/Peut-être/Non	Oui/Peut-être/Non			
Nom	Oui/Peut-être/Non	Oui/Peut-être/Non	Oui/Peut-être/Non	Oui/Peut-être/Non	Oui/Peut-être/Non	Oui/Peut-être/Non			
Nom	Oui/Peut-être/Non	Oui/Peut-être/Non	Oui/Peut-être/Non	Oui/Peut-être/Non	Oui/Peut-être/Non	Oui/Peut-être/Non			

# Un aperçu objectif et exploitable

Positionnez votre organisation informatique sur la voie du succès. Découvrez ces ressources et outils gratuits supplémentaires pour les responsables informatiques :



**Centre de ressources**

La meilleure IA générative  
Questions répondues par les  
experts de Gartner

Accédez aux avantages, aux applications  
et aux risques de l'IA générative.

Apprendre encore plus



**Webinaire**

Au-delà du battage médiatique : le  
Applications pratiques  
& Cas d'utilisation de  
IA générative

Explorez l'avenir de l'IA  
générative et comprenez les nombreux  
cas d'utilisation.

Regardez maintenant



**eBook**

Augmenter les décisions  
Avec Artificiel

Intelligence

L'automatisation des décisions peut  
générer un avantage concurrentiel.  
Sachez quand et comment l'utiliser.

Télécharger maintenant



**eBook**

Guide essentiel pour  
Structure de données

Découvrez pourquoi Data Fabric doit faire partie  
de votre réflexion en matière de gestion  
des données.

Télécharger maintenant

## Déjà client ?

Accédez à encore plus de ressources dans votre portail client. [Se connecter](#)

# Connectez-vous avec nous

Obtenez des informations objectives et exploitables pour répondre à vos priorités les plus critiques. Nos conseils et nos outils d'experts permettent de prendre des décisions plus rapides et plus intelligentes et d'améliorer les performances. Contactez-nous pour devenir client :

États-Unis : 855 811 7593

International : +44 (0) 3330 607 044

Devenez client

En savoir plus sur Gartner pour les responsables  
informatiques [gartner.com/en/information-technology](https://gartner.com/en/information-technology)

Restez connecté aux dernières informations

