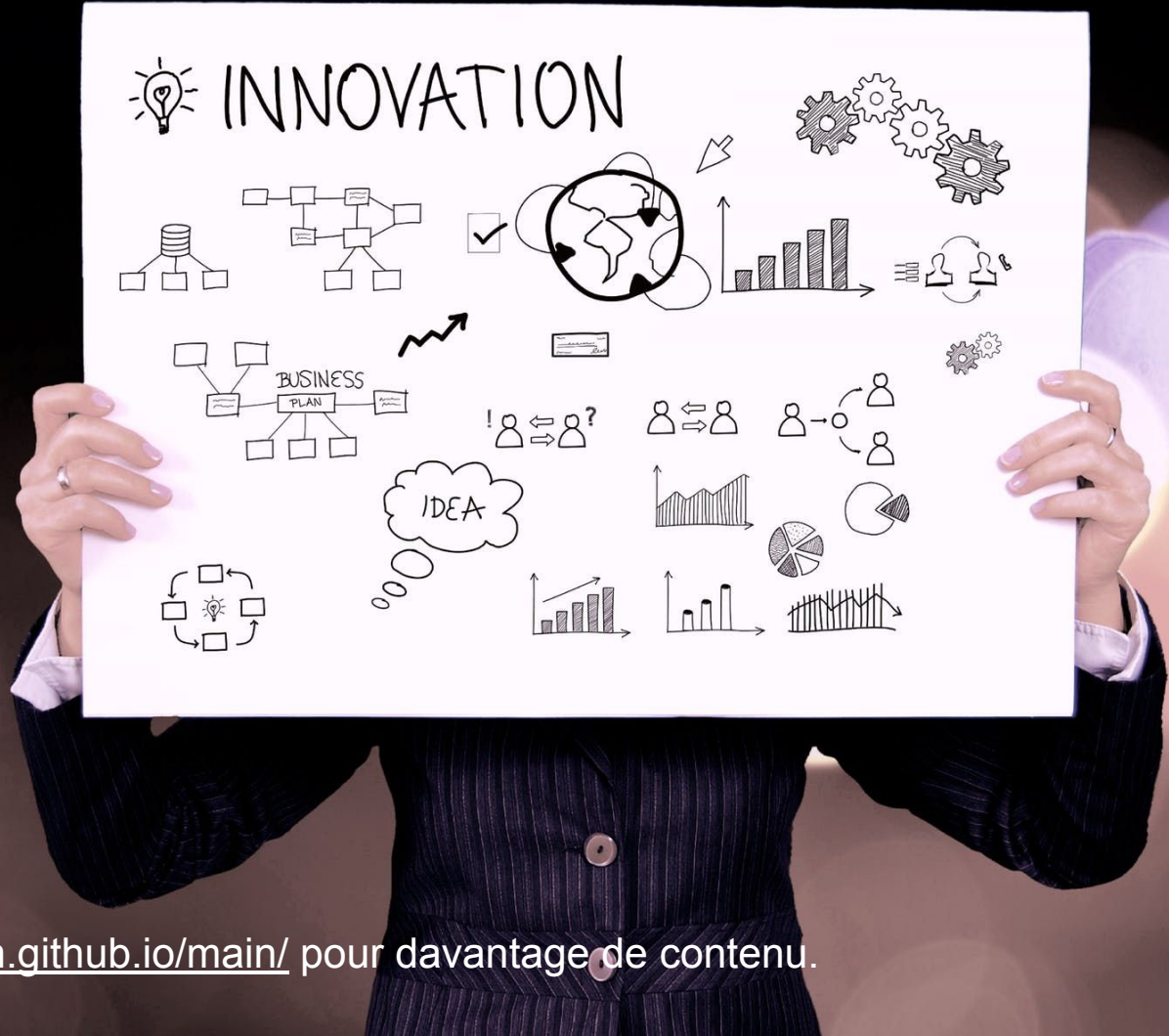


# DDBM

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



<https://ddbm.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 offrant .....à .....

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

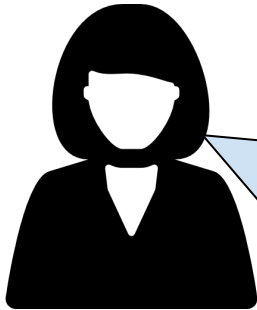
#1 .....

#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: \_\_\_\_\_

Sa série préférée: \_\_\_\_\_

Le dernier film vu (ciné ou Netflix): \_\_\_\_\_

Activité extra professionnelle préférée : \_\_\_\_\_

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

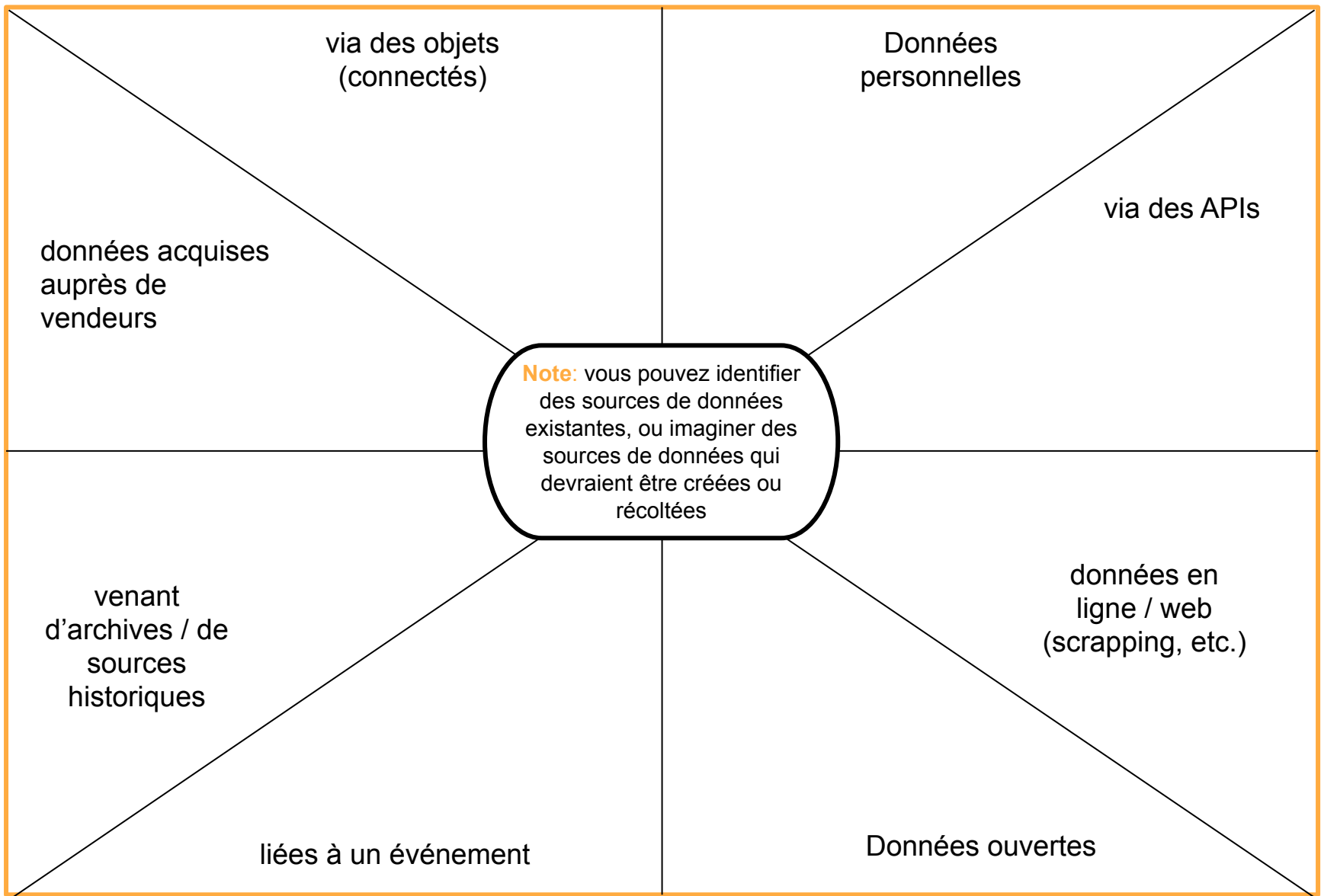
Quels médias sociaux sont pertinents à son  
contexte professionnel :

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

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

De quelles ressources clés a-t-elle besoin?	Quels résultats l'utilisatrice cherche-t-elle à atteindre?
<div></div>	<div></div>
	
<div>Quelles sont ses frustrations?</div>	
	
<div></div>	<div></div>
Quelles contraintes (temps? budget? distance? juridique...)	Sur quelles KPI les résultats seront-ils évalués?

## Canevas #05 - sources de données



## Canevas #06 - les contraintes liées aux données

POINTS SCORING  1 = difficile  5 = facile	Explications	Dataset 1:  _____	Dataset 2:  _____	Dataset 3:  _____
		points:	points:	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>			
<b>Total: somme des points par dataset</b>	<b><i>Faites la somme des points. Un total élevé indique un dataset relativement plus facile à utiliser.</i></b>			

# 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?*

- 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

DALL·E 2



### Les générateurs de son

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

- "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



AudioCraft

Research By Meta AI



### Les générateurs de texte

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

- 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)



### Les "chainers"

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

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

# 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)

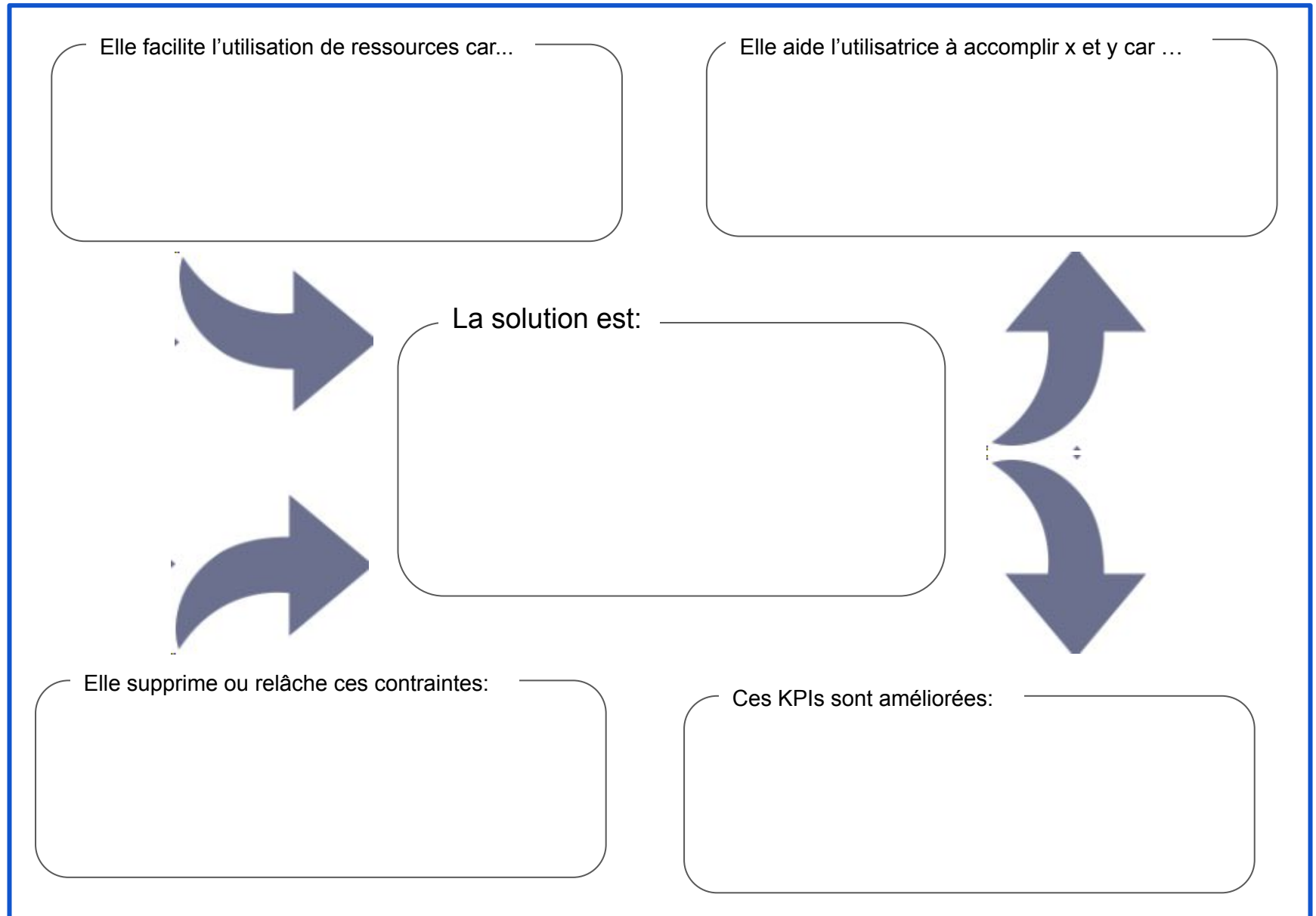
1

2

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

## Canevas #09 - la cartographie de valeur

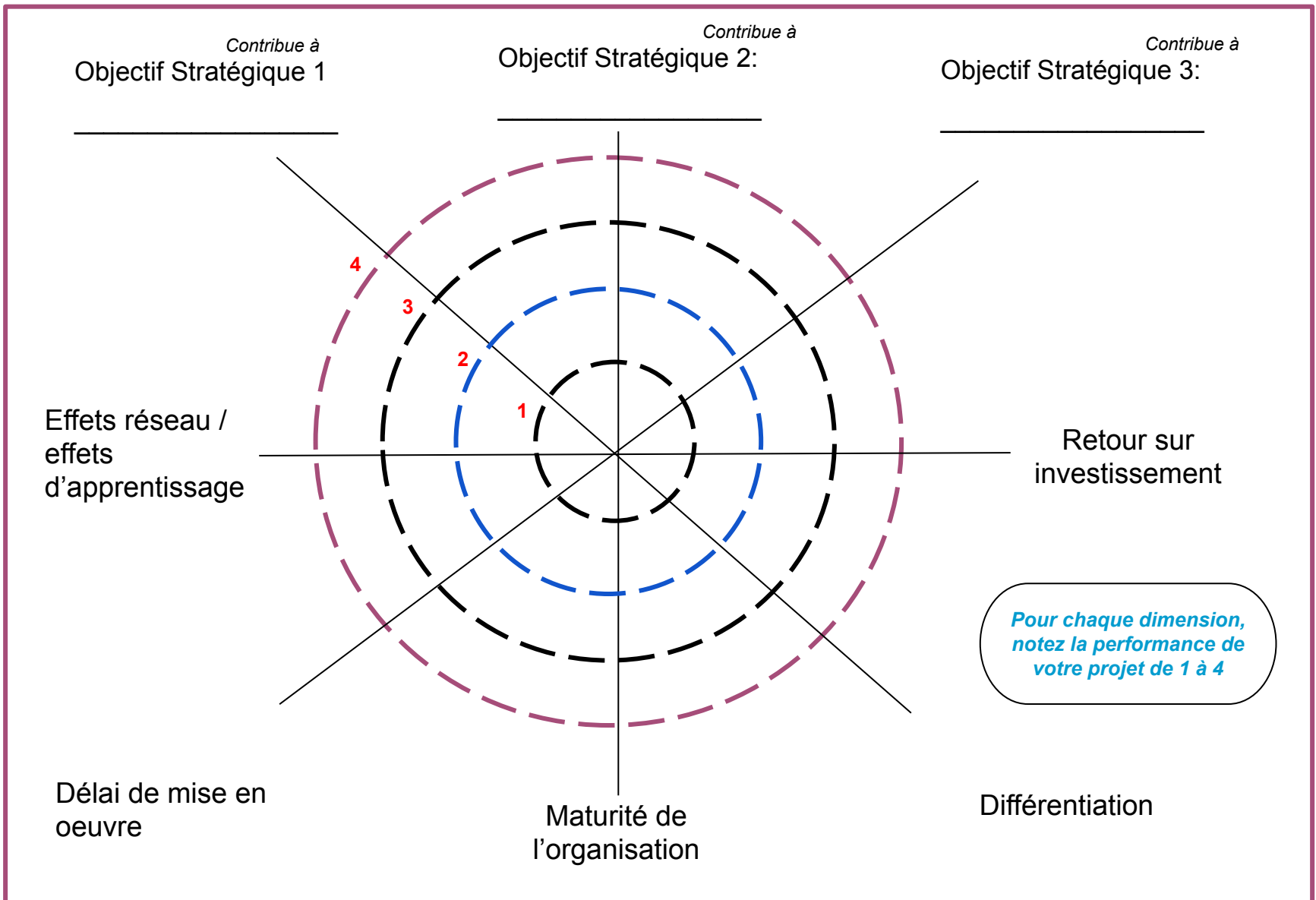




# Canevas #10.1

## 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