



Xavier LANCIAUX - 00:47

Bon.



Christella Umohoza - 01:39

Peut-être les mains d'utilisation optimale et...



Xavier LANCIAUX - 03:35

Bonjour. Est-ce qu'on m'entend là, non ? Ça ne marche pas, si. Allô, allô ?



Christella Umohoza - 04:02

Bonjour, Octavier, vous m'entendez ?



Xavier LANCIAUX - 04:04

Bonjour, oui, ça y est.



Christella Umohoza - 04:06

C'est bon.



Xavier LANCIAUX - 04:16

Je vous écoute. Dites-moi tout.



Christella Umohoza - 04:18

On est tout seul ?



Xavier LANCIAUX - 04:20

C'était avec... C'était avec... Il y a un booster, je ne sais pas.



Christella Umuhoza - 04:30

Oui, mais on a deux personnes.



Xavier LANCIAUX - 04:33

Monsieur Wig ? Oui. Je ne pense pas qu'il a accepté la participation apparemment. C'est marqué néant dans mon truc, c'est vrai ?



Christella Umuhoza - 04:47

Oui, il avait confirmé. Il avait confirmé, c'est plutôt lui qui m'avait proposé ce créneau.



Xavier LANCIAUX - 04:55

D'accord. Écoutez, il était en plein rush en bas. Je vais essayer d'aller voir s'il peut venir, sinon je le ferai à sa place.



Christella Umuhoza - 05:02

Pas de souci, pas de souci, ça marche. Je vous laisse voir.



Xavier LANCIAUX - 05:04

J'arrive dans 30 secondes.



Christella Umuhoza - 05:06

Ça marche. Bonjour.



Xavier LANCIAUX - 05:48

Bonjour.



Christella Umuhoza - 05:56

Comment allez-vous?



Xavier LANCIAUX - 05:58

Ça va et vous?



Christella Umuhoza - 06:00

Ça va. Il y avait Xavier qui venait vous chercher.



Xavier LANCIAUX - 06:05

Je pense qu'on a dû se croiser.



Christella Umuhoza - 06:12

D'accord. Ok. C'est pour ça qu'il n'y a personne devant. On attend et puis on revient.



Xavier LANCIAUX - 06:19

Ok.



Christella Umuhoza - 06:51

C'est bon, on s'est trouvé.



Xavier LANCIAUX - 07:04

Génial. Je pense qu'on a 40 minutes à se déorder. J'espère que ça suffira ou alors on fera un autre créneau et on vous écoute.



Christella Umuhoza - 07:11

Ça suffira, on le fait rapidement. Ça suffira. Xavier, je sais qu'on s'est déjà rencontré, j'imagine, sur le premier call.



Xavier LANCIAUX - 07:20

C'était avec monsieur Hénard, sur les cas d'usage potentiel à chercher. D'ailleurs, je pense qu'on se voit sur les méthodes peut-être, mais je vais écouter ce que vous dites là, on verra si ça me suffit ou pas.



Christella Umuhoza - 07:30

OK, d'accord. Pour faire rapidement pour l'UQAM, nous intervenons pour accompagner Cousin sur l'étude de possibilité d'intégration des intelligences artificielles. Et nous sommes AICO, qui est une société de conseil de service spécialisée en aidances artificielles. Nous sommes là depuis une année et quelques mois, cofondée par quatre fondateurs spécialisés dans le service, mais aussi dans l'IA et tout ce qui est data. Et moi, je suis AI Product Manager chez AICO, donc j'accompagne nos clients sur l'étude et l'expression des besoins, mais surtout aussi l'identification des cas d'usage potentiel. Et donc, dans ce cadre, on fait différents entretiens. Dans ce cadre, on fait des entretiens pour découvrir vos métiers, vos processus, vos façons de travailler. Et donc, le but, c'est qu'on arrive à comprendre vos besoins. Et puis essayer de le voir d'un niveau plus global en rencontrant différents départements.



Christella Umuhoza - 08:38

Et après, on arrive à faire des ateliers ensemble pour imaginer les cas d'usages concrets. Et de ces ateliers, on arrive à vous suggérer des cas d'usages qui parlent le plus, mais qui sont aussi rentables en termes de valeur, et vous proposer une roadmap potentielle. Donc aujourd'hui, le but, c'est de découvrir le Périmètre Supply. Je suis à mon troisième entretien de chez Cousins aujourd'hui, et le quatrième avant tout.



Xavier LANCIAUX - 09:03

Vous avez vu qui pour l'instant ? Parce que moi ça m'intéresse vraiment au sens général de la boîte pour piloter ça.



Christella Umuhoza - 09:09

Nous avons déjà vu marketing cette semaine. Le matin j'étais avec RH et DAF et là je viens de voir avec R&D.



Xavier LANCIAUX - 09:17

Tout ce que je ne fais pas. Donc vous entrez du côté opérationnel maintenant, très bien. Je vais vous laisser Lucas, je pense qu'il va présenter. Juste pour me souvenir, vous étiez basé à Lille, c'est ça ?



Christella Umuhoza - 09:28

Oui, nous sommes basés à Lille.



Xavier LANCIAUX - 09:31

OK, top. Très bien. Vous voulez commencer de manière ?



Christella Umohoza - 09:36

Oui, j'allais dire, en fait, je comprends un peu vos fonctions, donc je vous laisse vous présenter. J'allais juste mentionner, parce que j'ai vu que Xavier l'a pointé quand même, nous avons une IA qui prend des notes. Et donc, j'aimerais demander si ça vous va, parce qu'après, je vais devoir aussi vous envoyer le compte rendu.



Xavier LANCIAUX - 09:56

Je vais bien voir ce que cette IA sort comme note. C'est peut-être un premier cas d'usage pour nous, parce qu'on n'est pas très bons sur les minutes meeting, donc on devrait le faire beaucoup plus souvent.



Christella Umohoza - 10:06

Oui, je vais vous l'envoyer.



Xavier LANCIAUX - 10:08

C'est sûrement le cas le plus simple.



Christella Umohoza - 10:10

Pas de soucis.



Xavier LANCIAUX - 10:14

Pas de soucis pour moi, Lucas ?



Xavier LANCIAUX - 10:15

Non, ça va.



Xavier LANCIAUX - 10:16

Très bien. Donc, pas de problème. Lucas, tu vas te présenter.



Xavier LANCIAUX - 10:20

Donc, moi, c'est Lucas Vick. Je suis responsable supply chain chez Cousins. Donc, je manage la partie logistique et puis ordonnancement sur les quatre sociétés qui sont chez nous à Vervix Sud. Cousin cingerie, cousin viscéral, cousin endoscopie et cousin spine. Mon périmètre d'action, c'est de gérer tout ce qui est réception de matières premières et de produits finis, d'assurer les livraisons à la salle blanche pour fabriquer. De chapeauter les navettes de stérilisation et de gérer tout ce qui est expédition de produits finis à nos clients, de gérer le planning de production pour la société Cousins-Surgerie.



Xavier LANCIAUX - 11:11

Et puis on a une activité particulière chez Cousins-Spain qui est une activité de réservation d'instruments chirurgicaux où là il y a une option de planning Enfin, une notion de gestion d'un parc de matériel immobilisé par la société pour lequel il faut gérer le planning de prêt au niveau des hôpitaux, donc gérer les expéditions, les ramasses, etc. Après, dans le service, je pense qu'on va parler de la partie appro aussi.



Xavier LANCIAUX - 11:43

La responsable n'est pas représentée là, mais on a la partie approvisionnement qui est aussi intégrée entre guillemets à la supply chain, donc avec tout ce qui est passage de commandes d'approvisionnement sur base des demandes d'achat qui sont faites par le service ordonnancement ou sur base de l'étude d'un fichier Excel, ça c'est plus pour les sociétés de distribution qui regardent l'historique de vente et puis sur base de lois statistiques qui regardent un petit peu ce qu'il faut acheter en fonction des délais fournisseurs, etc. Donc forcément le suivi de ces commandes d'appro, avec les relances si on n'a pas de délai de confirmation. Le rapprochement de la facturation quand on a réceptionné.



Xavier LANCIAUX - 12:37

En gros, toute la supply classique, c'est supply et ordonnancement. C'est vraiment tout l'ordonnancement interne, logistique interne avec des cambans, etc. Et puis supply sur deux métiers un peu différents qui est à la fois sur des distributeurs, et à la fois nous-mêmes, c'est-à-dire qu'il y a une partie un peu retail, achat-vente, et il y a une partie fabrication et expédition. Et achat des composants. Nous, on a environ, du coup, ça dépend des boîtes, mais sur la boîte principale, il y a 400 à 500 références de produits finis et 1 000 composants. Et après, sur les autres boîtes, ça va être de, je ne sais pas, de 500 à 3 000 refs que vous gérez, je pense à peu près. Donc c'est à la fois pas beaucoup.



Christella Umohoza - 13:18

J'aimerais comprendre par boîte principale, vous parlez de Cousins Surgery.



Xavier LANCIAUX - 13:23

Surgery, oui. Surgery, parce qu'on fabrique nos implants et on les distribue en France. Et les boîtes Spine, Visceral et Endoscopy font de l'achat-vente avec une partie de nos produits, enfin 50 % de nos produits et 50 %, enfin ils vendent 50 % de nos produits et 50 % de produits qu'ils achètent pour compléter la gamme. On le sait très vite, mais voilà. Nous, on s'était déjà croisés en quelques secondes, mais du coup, je suis collègue de Lucas et Lucas prend toute la partie supply et moi, je rajoute à ça la partie production en elle-même, méthode et maintenance IT aussi. C'est plutôt dans le cadre de l'IT qu'on s'était vu, mais avec la direction, on souhaite tous pousser, ne pas être en retard sur ce wagon de l'IA.



Xavier LANCIAUX - 14:13

Et comment on peut, on commence à l'utiliser tous, mais vraiment très sporadiquement, sans savoir ce qu'on peut faire avec ça, etc. Avec ma petite casquette méthode, on a des données qui sont assez confidentielles, mais je suis assez persuadé que si je la mettais dans une IA, toutes les données qu'on a, parce qu'on a des données, on est dans un monde médical, donc on met énormément de données, des rapports, de vérifications, etc. Et je me demande si avec une IA personnalisée, vase clos, Cousin, si on lui donnait tous nos documents, il n'arriverait pas à nous faire des miracles sur certains trucs. Parce que vous ne connaissez pas forcément le monde médical, mais il faut faire beaucoup de reporting, il faut parfois agréger des données, etc.



Xavier LANCIAUX - 14:52

Je suis assez persuadé qu'avec, si je faisais tournénir, on me donne moi une synthèse de ceci ou de cela avec tous les deux. Sauf que je ne peux pas le faire parce que si je mets ça sur Chatchabitty comme tout le monde, je le donne à tout le monde. Donc, je ne veux pas faire ça. Mais ça, c'est un des cas d'usage dont on discutera peut-être plus tard pour ma casquette méthode. Aujourd'hui, on va faire un log plutôt. Mais dites-moi quand même si vous pensez que c'est faisable de faire un log.



Christella Umohoza - 15:19

Il faut quand même qu'on voit la méthode en amont. Oui, c'est possible. Sur quel point, en quelle qualité, c'est là où ça dépend des données que vous avez et l'état des données que vous avez. Mais oui, ces IA existent, qu'on internalise. Ça peut être dans différents formats. Si c'est trop de données que vous devez analyser sur une base de chaque semaine ou chaque jour, Parfois ça peut...



Xavier LANCIAUX - 15:43

Non mais je vais dire une bêtise, j'ai 5000 rapports Word des dix dernières années qui ont sur... Ce n'est pas plus que ça, sauf que nous ces rapports, je ne sais pas, de 10 à 500 pages chaque rapport avec énormément de données hyper intéressantes, il faudrait les engloutir pour que ça serve de base de travail NIA, qui après on pourrait lui poser des questions là-dessus et il ferait des choses formidables je pense.



Christella Umohoza - 16:04

Et au fur et à mesure, cette base de rapports est enrichie sur une base de chaque...



Xavier LANCIAUX - 16:09

C'est médical, ça ne va pas très vite, c'est-à-dire qu'on rajoute, si on rajoute un rapport par semaine, c'est tout.



Christella Umuhoza - 16:15

OK. Là, si on parle de rapports, par exemple, Forma Award ou tout ce qui a été PDF ou des vieux rapports, peut-être que vous avez scanné, je dis n'importe quoi, mais ce que je pense maintenant, c'est directement, c'est des modèles appelés RAG. C'est des modèles qui viennent seulement vous donner ce qui est dans votre base de connaissances. Aujourd'hui, il y a des plateformes. Aujourd'hui, on a un partenaire appelé Converso avec qui on travaille sur certains de nos clients, qui met en place des agences et une plateforme agentique qui a tous ces modèles de OpenAI, de Mistral, de Lama et d'Atoo. Donc, c'est à vous de choisir plutôt le modèle qui vous convient. Par exemple, si vous voulez du strictement French, vous pourrez partir sur du Mistral.



Christella Umuhoza - 17:11

Mais bref, vous avez une base de données, ils viennent se connecter à votre base de données, que ce soit sur Microsoft, en format SharePoint ou en Google Drive, et vous l'entraînez à répondre à certaines questions.



Xavier LANCIAUX - 17:25

Ok, donc il doit y avoir des choses à faire. J'ai déjà effectivement entendu ça. On ne va pas parler de ça trop, mais il y a peut-être un cas d'usage à venir creuser un peu chez nous déjà, ici, là-dessus, au niveau des méthodes. J'ai pris mes cinq minutes que je voulais prendre. On revient sur la log. Alors là, j'ai des idées, mais je vous laisse nous guider un peu.



Christella Umuhoza - 17:47

En fait, l'idée, c'est vraiment au lieu de partir vraiment sur des cases d'usage là directement, comme on vient de le faire sur la partie méthode, c'est plutôt de découvrir aujourd'hui ce qui est chronophage chez l'équipe Supply, leur façon de gérer. En tout cas, sur tous les entretiens que j'ai déjà eus, j'ai bien compris qu'il y a beaucoup d'excel quelque part. Je ne sais pas si c'est une des contentes que vous voyez aujourd'hui sur la partie supply, mais en termes de gestion des stocks, en termes de gestion des fournisseurs, comment vous gérez la base fournisseur, les communications, la collaboration et tout ça, c'est un peu découvrir les tâches qui sont chronophages et qui pourraient être optimisées d'une façon ou d'une autre grâce à l'IA. Est-ce que déjà il y en a.



Xavier LANCIAUX - 18:33

Qui viennent en tête ? En effet, on passe du temps un peu tous les jours. Pour ma part, je passe un peu de temps tous les jours à mettre à jour des BI pour avoir de la data sur les reliquats clients qui n'ont pas été expédiés le matin, par exemple. C'est 10 minutes pour mettre à jour 3 BI, mais c'est 10 minutes par jour, donc c'est quasiment mineur système. Donc oui, ça c'est pour ma part, je pense que Stéphanie, sur la partie ordonnancement, elle passera aussi un peu de temps à mettre à jour pas mal de BI pour sortir ses projections, donc il y a peut-être des choses à faire là-dedans. Moi je vois une activité chronophage et surtout pour moi qui n'a pas une grosse valeur ajoutée, c'est le

rapprochement de factures.



Xavier LANCIAUX - 19:26

Où la réception est dans le système, on a la facture papier, on s'amuse à pointer pour être sûr que ça match, et puis que prix match, et rajouter l'éventuel frais, machin, ce truc. En termes de valeur ajoutée, c'est moyen-moyen. Sachant en plus qu'aujourd'hui, c'est sur la partie distributeur, c'est moi qui rapproche les factures, donc je vais pas dire que je coûte un bras à la boîte, mais après quand même quoi ! Et sur la partie sorgerie, on a une personne qui est à mi-temps pour faire ça, qui est proche de la retraite, mais on va commencer à se poser la question de ce qu'on fait après que cette personne est partie.



Xavier LANCIAUX - 20:07

Donc moi, le rapprochement de factures, alors est-ce que c'est une IA qui doit faire ça à la place ou est-ce qu'il y a d'autres solutions robotiques, j'en sais rien, qui peuvent faire ça ? Pour le coup, moi, je ne connais absolument rien en intelligence artificielle, je pense que je suis une des personnes à jamais avoir réécrit à Excel, JPT, etc., donc je n'ai jamais rien fait là-dessus. Donc je ne sais pas ce que fait une IA, mais en termes d'activité chronophage, j'ai ça en tête.



Xavier LANCIAUX - 20:36

Il y a une complexité, je ne sais pas s'il y a, mais il y a une complexité à gérer le juste niveau de stock, en particulier dans les activités de retail, c'est-à-dire là où il y a 3000 références, est-ce qu'une IA, à partir des ventes, arriverait à nous dire, alors des ventes et de tous les mouvements, parce qu'il n'y a pas que des ventes, il y a des mouvements de prêts, des mouvements, etc., arriverait à nous dire, si on lui donne quelques principes de calcul, Je pense que tu dois acheter comme-ci, comme-ça, à telle fréquence et en telle quantité. Ça serait marrant de tester parce qu'on a fait des gros fichiers Excel pour essayer de faire ça tout seul, mais je serais... Voilà.



Xavier LANCIAUX - 21:16

Même sans aller jusque-là, je pense que Unia pourrait potentiellement nous dire tous les jours, tiens, j'ai screené tes ventes du jour et sur telle référence, tu as fait un pic par rapport à d'habitude, donc regarde juste. Nous alerter en mode, regarde tes stocks, fais tourner ton BI et puis regarde si tu dois pas racheter ou quoi. Parce que c'est vrai que nous, aujourd'hui, on a une routine de regarder et de faire tourner ce fameux BI de réappro une fois par semaine. Donc on pilote nos stocks une fois par semaine. Des fois, il y a des gros appels d'offres qui sont tombés dans la semaine, machin, truc. Et du coup, on est planté parce que le stock a fondu beaucoup plus vite que d'habitude.



Xavier LANCIAUX - 21:56

Mais déjà, si on avait quelque chose qui pouvait te tourner derrière en te disant bah tiens, t'as fait un pic de vente, en tout cas un pic de sortie de stock par rapport à ce que tu fais d'habitude, ça pourrait être intéressant.



Christella Umuhoza - 22:10

Et en termes exactement d'analyse sur un chiffre de vente, est-ce qu'il y a d'autres facteurs, par exemple, Donnez-moi un exemple de chiffre tel peut signifier quoi comme conclusion. Donc, j'aimerais voir un peu pour savoir s'il y a une IA qui pourrait aller jusqu'à aller au-delà du chiffre, en fait, parce que les IA peuvent faire tout ce que tu demandes de faire. Par contre, il y a toujours un risque de ne pas être précis, d'avoir la mauvaise réponse. Et donc, il faut avoir des règles qui sont très spécifiques là-dessus.



Xavier LANCIAUX - 22:45

Vous voulez qu'on vous montre un peu.



Xavier LANCIAUX - 22:48

Les fichiers qu'on utilise peut-être ?



Christella Umuhoza - 22:52

Très bien.



Xavier LANCIAUX - 22:59

Je vais partager mon écran. Du coup, c'est enregistré par une via.



Christella Umuhoza - 23:06

Il n'enregistre pas l'écran, c'est que votre vent.



Xavier LANCIAUX - 23:09

D'accord. Je vais utiliser une voix truquée. Alors, il est où ? Aide-moi, help ! Oui, ça aide. Tu es pas un gros expéto-pourri ? C'est pas une déresse ?



Xavier LANCIAUX - 23:33

Bah c'est une faire de dé.



Xavier LANCIAUX - 23:35



Putain. Non, vous savez, je suis passé, alors... Ça je sais pas. Il y en a deux.



Xavier LANCIAUX - 23:42

Ouais, il y a un mensuel et.



Xavier LANCIAUX - 23:43

Puis un... Du coup, vous êtes en mensuel, vous ? Ouais. Oui, ça c'est lui qui nous... Alors, ça va s'ouvrir. Après ça, c'est une activité qui prend... Quatre heures par semaine ?



Xavier LANCIAUX - 24:06

Ouais, t'as parlé de fournisseur, il y.



Xavier LANCIAUX - 24:07

A quatre heures par semaine. Ouais, alors si c'est Lucas à quatre heures, si c'est quelqu'un de normalement constitué, plutôt vite. C'est trop lourd, ça m'a pas sauvé. Oui, il ne veut pas. Si, ça y est. Ça y est. Est-ce que vous voyez l'écran ?



Christella Umuhoza - 24:33

J'ai vu un truc passer, mais c'est à vide-clos. Il y avait des cellules jaunes.



Xavier LANCIAUX - 24:40

Oui, mais non, il ne veut plus s'ouvrir, attendez. Il est un petit peu haut, je pense que j'ai trop de trucs ouvert. Attendez, je vais essayer de fermer 2-3 choses.



Christella Umuhoza - 24:51

Ok.



Xavier LANCIAUX - 24:54

Ça y est. Donc voilà. Alors Lucas, il serait mieux d'expliquer maintenant.



Xavier LANCIAUX - 25:04

Du coup, dans la première colonne, on a nos listes de références, la désignation du code arctique, on a une catégorisation, savoir si on est sûr de l'implant, donc un produit dont la finalité c'est d'être implanté dans le corps humain. Consommable, c'est considéré comme Ça parle de soi-même, un consommable, c'est quelque chose à usage unique, mais ça va être implanté à court terme dans le patient, ça va rentrer en contact avec le corps humain, mais ça ne va pas être implanté. Les instruments qui sont plutôt les outils de chirurgie, et puis on a des machines qui sont des appareils électroniques permettant d'utiliser les consommables en général. On a un code fournisseur, on a des fournisseurs, on a des délais d'appro.



Xavier LANCIAUX - 25:55

On a les ventes surtout au milieu ?



Xavier LANCIAUX - 25:57

On a les ventes, oui, c'est vrai. C'est un peu le principal, ça c'est l'historique de vente du coup, mois par mois, vu qu'on est dans la version mensuelle, mois par mois on a les chiffres de vente. Et puis là on a pas mal de colonnes qui sont masquées ici avec des calculs statistiques qui vont venir regarder la variabilité des ventes et puis en gros sélectionner une méthode de calcul permettant de répondre à 99% du besoin, enfin permettant de calculer les stocks pour répondre à 99% du besoin. Ici on a notre donnée de stock. Ici, on a le stock retranché d'un stock mini si on a décidé sur cet article-là de mettre en place un stock mini pour encore mettre une sécurité supplémentaire. Ça, c'est les deux colonnes de reste à livrer client.



Xavier LANCIAUX - 26:51

Donc, si on a des commandes clients qui sont dans le système sur lequel on doit expédier ces produits-là, elles sont là. Typiquement, on doit expédier 16 unités de cet article-là. Les éventuels approvisionnements en cours. Et du coup, le stock résiduel, donc ça c'est le stock réel, moins le stock mini, moins le reste à livrer, plus les achats. Et en gros, le fichier va comparer cette colonne-là au calcul statistique de stock, et il va dire, si tu es en dessous du surstock, il faut que tu commandes, si t'es en dessous du stock confort, il faut que tu commandes plutôt vite, et si t'es en dessous du sous-stock, il faut que tu commandes en urgence. Et nous, toutes les semaines, on filtre sur point de commande, urgence, et puis, entre guillemets, on commande bêtement, même si je nuance le bêtement, parce qu'il faut quand même...



Xavier LANCIAUX - 27:56

Moi, quand je l'offrais, j'avais quand même un regard un peu critique sur les historiques de vente, et puis dire... Ok, le système est d'être méchant, mais il y a des moyens.



Xavier LANCIAUX - 28:07

Il y a un peu d'humain quand même. On sait que c'est en train de monter, ou c'est bizarre qu'ils fassent monter ça. Et puis après aussi, quelle est la taille de la commande que je fais, parce qu'il y a autant de délais.



Xavier LANCIAUX - 28:19

Il y a les frais de transport.



Xavier LANCIAUX - 28:20

Etc. Ça paraît simple, mais plus on ajoute de complexité, il y a peut-être moyen d'optimiser un peu ça, si on lui rentrait des infos. On sait que les UCL classiques de MSP, enfin pardon, j'ai plus le nom. En gros, les systèmes CBN qui font les calculs ne sont pas forcément très bons sur ces optimisations-là. Ils sont très mécaniques, mais pas forcément bons. Une question où on passe du temps à ça, est-ce qu'une IA serait plus pointue ?



Christella Umohoza - 28:53

C'est vraiment dédié à la logistique, c'est une question. Oui, je vois. Quand on dit une IA, on parle d'une IA qui n'est pas une IHGPT, on parle des modèles IA, on parle des modèles data science. Et là, oui, la réponse est oui. On vient entraîner les modèles sur votre donnée historique. On essaie de détester vos formules. On essaie aussi de tester si la prédition qu'aurait fait Lucas est cohérente avec ce qu'a fait Lydia et puis essayer de rapprocher et puis essayer de challenger. Donc, c'est complètement possible. C'est des modèles qui sont préentraînés sur votre data historique et apparemment, vous en avez tellement. Vous en avez tellement.



Xavier LANCIAUX - 29:44

Oui, on a pas mal.



Christella Umohoza - 29:46

Oui, c'est tellement possible. Il y aurait bien sûr du travail de centraliser, de nettoyer et de voir si tu mets une IA dessus, comment tu continues à enrichir l'IA, le modèle IA. Parce qu'en fait, les modèles IA, ils fonctionnent parfaitement presque quasi à 80% au moins et l'humain passe derrière vérifier la partie prédition et les suggestions faites par l'IA. Par contre, au fur et à mesure que les modèles sont en production, il faut toujours les enrichir avec les données qui sont à jour.



Xavier LANCIAUX - 30:22

En fait les résultats c'est on lui donne les ventes et surtout les relicats et il doit dire tiens je veux que tu améliores le fait que nous notre donnée de sortie c'est les relicats donc toutes les semaines on peut dire bah là maintenant on est en reliquat comment tu fais pour que tu améliores ce taux de service et que tu réduises le nombre de relicats et donc il doit dire tiens tout en maintenant un stock c'est facile de le réduire il suffit d'augmenter les stocks mais il faut qu'une IA soit assez intelligente pour dire de faire ce fameux équilibre entre eux. Si on résout ça, d'ailleurs, on résout

beaucoup de problèmes dans beaucoup de boîtes. C'est presque... Ça y est, on peut remplacer le justicier, quoi.



Christella Umuhoza - 30:57

On peut changer de boulot.



Xavier LANCIAUX - 30:59

On peut changer de boulot. Mais bon, après, tant qu'à faire, autant qu'on soit les premiers à voir comment ça marche, et je pense qu'il restera beaucoup d'humains derrière, mais pourquoi pas ?



Christella Umuhoza - 31:09

Ça, c'est le sujet que VK traite beaucoup. Et donc, j'en ai vu beaucoup passer. Et après aussi, j'en voyais beaucoup chez ADO, parce que j'ai travaillé sur différentes plateformes. Donc, je vois exactement la façon de...



Xavier LANCIAUX - 31:30

ADO, parce que je les connais un peu, ils commencent à mettre de l'IA sur leurs réapproches logistiques aussi ?



Christella Umuhoza - 31:37

Ils ont des modèles qui sont traditionnels. J'ai quitté ADO en décembre, mais oui, ça devenait un sujet parce qu'ils sont aussi sur des complexes multifournisseurs, multi-articles.



Xavier LANCIAUX - 31:50

Oui, parce qu'ils avaient des statisticiens quasiment sur les formules et sur les lois, etc. J'ai eu le bouquin, je ne sais pas si vous étiez dans cette branche-là, mais là, c'était des maths qu'ils faisaient.



Christella Umuhoza - 32:01

Ils faisaient des maths et maintenant aujourd'hui, ils essayent de faire de l'IA là-dessus. Après, je ne sais pas à quel point, mais je sais que c'est un sujet là-dessus. Donc, oui, moi, je dirais que c'est un cas d'usage sur lequel vous pourrez compter.



Xavier LANCIAUX - 32:19

Nous, on n'est pas ADO non plus, mais du coup... Nous, on a un problème, c'est que les données sont assez

erratiques parfois.



Christella Umuhoza - 32:28

Oui, c'est ça.



Xavier LANCIAUX - 32:29

Je perds tous mes mots aujourd'hui, mais de foisonnement de données. Et du coup, le problème, c'est que là où quand on est en foisonnement, finalement, tout se recouvre et puis les pics de l'un sont compensés par les non-pics de l'autre, etc. Ce qui n'est pas le cas beaucoup chez nous, on est très erratique. Donc, les modèles statistiques classiques fonctionnent relativement mal avec des données qui sont de l'ordre de 0, 0, 0, 10, 0, 0, 2000, 0, 0, 0, 0, 0, 0, 0, 0, 3. Et ça ressemble à ça nous.



Christella Umuhoza - 32:58

Oui, j'imagine. Mais oui, ce serait intéressant d'explorer ce cas d'usage. À part ça, il y a un autre cas d'usage que vous avez en tête, par exemple, sur la partie optimisation et approvisionnement. Là, on parle plutôt aussi de alertes et d'automatisation, là tout à l'heure, en voyant les cellules rouges et jaunes. Mais est-ce qu'il y a d'autres opportunités d'optimisation que vous voyez ?



Xavier LANCIAUX - 33:29

S'il saisit la commande tout seul dans le système et qu'il l'envoie tout seul, s'il n'y a qu'à cliquer sur un bouton, il réalise la proposition.



Xavier LANCIAUX - 33:35

Est-ce que la partie « je fais un mail », etc., elle te prend du temps ? T'as mis des outils ? Est-ce qu'il y a des IA qui font les mails tout seuls, qui merci de donner le meilleur délai pour ceci, cela ?



Xavier LANCIAUX - 33:48

Oui, mais Syllab aussi. Est-ce qu'on considère Syllab comme une IA ? Demain, tu pourrais saisir ta commande en Syllab, cliquer sur le bouton et ça fait le mail tout seul avec la pièce. Non, on ne le fait pas encore, parce qu'on n'a pas le temps de s'amuser avec Sylop, mais on pourrait. Ok.



Xavier LANCIAUX - 34:06

Parce que moi j'en voyais qui faisait faire...



Xavier LANCIAUX - 34:08

Là, je parle même demander à Elias de saisir la commande tout seul. Il y a l'expédier. Envoyer le mail avec la pièce jointe, ça, ton ERP le fait aujourd'hui. Alors Sage non, Sylop oui. Donc il faudrait l'exploiter. Il y a même saisir la commande tout seul sur base de l'humain à cliquer pour valider la suggestion de l'IA et puis le process derrière se fait tout seul.



Xavier LANCIAUX - 34:31

Ok. Est-ce que ça c'est combien de temps les envois de mails, les commandes ?



Xavier LANCIAUX - 34:37

Les envois de mails, tu considères qu'après avoir saisi une commande, pour envoyer ta commande, tu vas mettre, je n'en sais rien moi, entre 2 et 5 minutes en fonction de tu connais le contact.



Xavier LANCIAUX - 34:48

Par cœur ou pas.



Xavier LANCIAUX - 34:49

Si tu connais le contact, tu vas aller dans Sage, trouver les contacts, etc.



Xavier LANCIAUX - 34:55

Parce que ça fait partie de tes 4 heures de check ? Oui, ça fait partie des 4 heures. Donc c'est dans les 4 heures de « je vérifie » et après « j'envoie tout le mail ».



Xavier LANCIAUX - 35:04

Après, par contre, on pourrait imaginer une automatisation de « tiens, je n'ai pas reçu de confirmation ». Il n'y a toujours pas d'enregistrement de délai de livraison dans cette commande-ci. Alerte en interne. Si l'alerte en interne, enfin si l'humain en face il dit bah si j'ai reçu la confirmation mais j'ai pas eu le temps d'aller la saisir dans le truc, bah du coup il va la saisir et puis surtout, s'il a toujours pas reçu l'alerte, bah clique sur le bouton relance automatique du fournisseur. Ou bien le gars il lit les mails, il arrive à trouver toute seule la confirmation et il met le délai tout seul dans sa ligne. Encore plus.

Xavier LANCIAUX - 35:46



Ça je sais pas, ok.



Christella Umuhoza - 35:47

Il faut savoir que sur tout ce qui est alerte, c'est des cas d'usage qui sont très faciles à faire, mais dépendant exactement des données et des règles en interne. Je pense qu'à mon avis.



Xavier LANCIAUX - 36:05

Politiquement parlant, les gens vont plus facilement aller sur utiliser l'IA pour faire de l'alerte, sinon tu remplaces du poste.



Xavier LANCIAUX - 36:15

Ouais mais après une IA qui branchait sur les mails, qui connaît les commandes que l'on a en cours et qui sait dire bah tiens j'ai toujours pas de confirmation ou je dois relancer ce truc là. Parce que ce que je vois c'est qu'il y a des gens qui mettent des moteurs IA sur leur réception de mails pour qu'ils traitent les mails et qu'ils répondent ou qu'ils disent ok bah du coup j'ai l'info, je l'envoie etc. Donc on pourrait peut-être imaginer quelque chose comme ça aussi.



Christella Umuhoza - 36:43

Oui, il y a des outils du marché qui s'intègrent naturellement avec tout ce qui est Teams et puis vous définissez vos règles à vous et puis la machine tourne. Et après, si vous avez des règles, par exemple, de nommage ou de sujet mail pour dire, il y a la référence commande et tout ça, donc ça s'entraîne sur vos règles et ça s'enrichit au fur et à mesure. Donc oui, il y a des IA qui peuvent faire ça. Mais oui, en termes d'alerte, c'est totalement possible. Ça devient simple ou complexe, dépendant si on est sûr de l'analyse qui permet de mettre en avant des risques économiques. Là, c'est plus complexe à faire. Si on est sur anticiper une rupture ou des actions correctives sur la donnée, c'est très simple à mettre en place parce que vous avez beaucoup de données.



Xavier LANCIAUX - 37:35

C'est plutôt ça. On n'est même pas encore sur le risque économique parce que ça, on va le garder. Si on lui expliquait, elle saurait peut-être que le fil est... Nous, on sait un peu ce qui risque. Ce n'est même pas ça, nous. Non, non, c'est vraiment la mécanique.



Christella Umuhoza - 37:47

Donc, on est sur des notifications sur des situations un peu plus atypiques que les autres, c'est ça ? Moi, c'est un des cas d'usage aussi. Ça pourrait être un cas d'usage.



Xavier LANCIAUX - 38:00

Si je retourne la question, quel type de cas d'usage vous trouvez dans des métiers de supply logistique ?



Christella Umohoza - 38:09

C'est ce qu'on a parlé, c'est l'optimisation des stocks, c'est vraiment sur des optimisations des approvisionnements, c'est sur des prévisions qui sont très probabilistes pour vraiment gérer tout le contexte de plan d'approvisionnement ou d'épeinerie ou d'être en cours de stock ou avoir trop de stock. Donc, on est sur des sujets vraiment d'anticipation, de prédiction. Et d'optimisation pour un gain de temps parce que sur ce métier, il y a beaucoup d'analyses qui surpassent le cerveau humain. C'est pour ça que ces cas d'usage ont tendance à être abordés par des métiers de supply.



Xavier LANCIAUX - 38:54

Quand on va y avancer à Stéphanie, qui sont peut-être remplacées par Igné, c'est compliqué. Parce qu'on a deux humains cerveaux, enfin cerveaux, oui, on a deux ordinateurs humains, pardon, notre ordonnanceuse et Lucas et oui ils ont déjà un cerveau de fou mais c'est vrai que je suppose qu'Anya pourrait dire comment de ceci au moins là parce que tu mets tout sur le Bédine, tu lui donnes toutes les chaînes d'apprentissage comment elles se sont passées Dio, globalement, anticipe un peu, 6 mois avant le truc, il va te dire « je te conseillerais de... » parce que tu me dis, tu rachètes des petits bumpers machin, des trucs comme ça, et je me demande s'l'mias saurait presque le faire, en fait. C'est-à-dire, en fait, le calcul du CBN, je ne sais pas si vous connaissez, mais du coup, si. Si vous étiez référent de Shadeo.



Christella Umohoza - 39:40

Non, j'ai toujours été product manager, je travaillais sur des produits logiciels qui met à disposition tout ce qui est dashboard d'analytique, qui intègre les analyses de l'IA.



Xavier LANCIAUX - 39:51

Vous étiez PIO ou PM Shadow?



Christella Umohoza - 39:55

PM et PIO, double casquette. Je travaillais sur la plateforme PDP, c'est la plateforme qui est spécialisée sur les outils fournisseurs, tout ce qui est purchasing, tout ce qui est pricing et optimisation de l'offre vis-à-vis des fournisseurs, donc tout ça, sur différents pays d'ADQ.



Xavier LANCIAUX - 40:15

Très bien. À mon avis, vous avez dû travailler avec des gens que certains connaissent chez moi. Juste un télépartage, il n'y a pas besoin. Après, je ne vois pas d'autres trucs. Après, au moins, le métier, c'est quand même

d'expédier à la mort, etc. Ouais, ouais.



Xavier LANCIAUX - 40:37

Moi, je voudrais potentiellement, ça c'est pareil, de dire, enfin, d'avoir un screening de notre stock d'un point de vue dormant. Ce serait ce qu'on va dire en optimisation de stock.



Christella Umuhoza - 40:53

Ouais.



Xavier LANCIAUX - 40:54

Ou alors si on lui donne toutes.



Xavier LANCIAUX - 40:57

Les données, est-ce qu'il nous dit, tiens, bouge ça de là à là. Parce que nous, il faut qu'on fouille pour dire, tiens, il y en a un qui est là-bas dans telle clinique. L'une des complexités, c'est que notre stock est ici, mais il est aussi parfois ultra déporté, éclaté dans plein de cliniques. La gestion de ça est un peu complexe. Peut-être qu'une IA pourrait, en cas de rupture, dire, attendez, là, il y a du stock là. Nous, on sait le faire juste en ouvrant des BI, mais on pourrait peut-être se rendre ça plus user-friendly à travers une interface pilotée par une BI.



Christella Umuhoza - 41:27

Une interface unifiée sur tous les stocks, c'est ça ?



Xavier LANCIAUX - 41:32

Oui, un peut-être. Ce n'est pas forcément compliqué à faire, mais de temps en temps, sur des problématiques, elles pourraient peut-être me dire, je vous conseille de faire ça, ça, ça et ça. Je ne sais pas, je rêve peut-être un peu.



Christella Umuhoza - 41:44

Non, vous n'êtes pas sur un spectre de rêve magique de l'IA comme certains, c'est réaliste. Vous avez de la donnée éparpillée partout et donc vous essayez de centraliser pour ne pas avoir des BI multiples partout, donc ça fait sens.



Xavier LANCIAUX - 42:08

Ok.



Christella Umuhoza - 42:10

Ça fait sens. Oui, je pense. Je vois exactement les cas d'usage que vous avez en tête, surtout. Donc, ce qu'on va faire, je vais vous envoyer le compte rendu. Les 40 minutes sont terminées, mais si vous avez encore 5 minutes, ça va.



Xavier LANCIAUX - 42:31

Oui, on a encore 5 minutes.



Christella Umuhoza - 42:32

Ok, d'accord. Je vais vous envoyer les comptes rendus, mais je vous encourage, s'il y a des cas d'usage que vous imaginez, qu'on n'a pas abordé, n'hésitez pas de me les envoyer par mail. Comme ça, je continue aussi à chercher. Si vous voulez, sur la partie méthode, n'hésitez pas de regarder Converso et si vous êtes intéressé, on pourra...



Xavier LANCIAUX - 42:55

Ce dont je vous ai parlé, mais il faudrait que... Je suis à peu près persuadé qu'en chargeant, on a des vrais documents, des synthèses, des choses comme ça. Par exemple, on a beaucoup travaillé sur des technologies de nettoyage, on va dire comme ça. On a fait beaucoup d'études, mais de temps en temps, il y a tellement d'études que quand il faut rechercher dans ce qu'on a fait là-dedans, on n'est plus capable de le faire. Et je me dis qu'il y a un IA qui nous sortirait des choses, qui nous synthétiserait ça. Quand je vois ce que j'arrive déjà à faire avec des trucs gratuits, sans que ce soit sur nos données, je me dis que sur nos données, ça serait d'une puissance incroyable. J'ai ça en méthode, mais je ne pense pas qu'il y ait des milliards de trucs à faire en méthode.



Xavier LANCIAUX - 43:47

On m'étonne, m'étonne, non. Par contre, après, à réfléchir dans d'autres cas d'usage de la boîte opérationnelle, il y aura sûrement... Parce que là, vous voyez qui du côté opérationnel ? Vous voyez l'IT aussi, je suppose ?



Christella Umuhoza - 43:59

Oui, d'habitude on voit l'IT après les entretiens. Parce que ça nous permet d'avoir tout ce qui est outils internes, d'avoir tout ce qui est le stack technique et voir si celui-ci devrait peut-être être amené à évoluer vers un stack qui intègre l'IA. Donc on pourra voir ça après les entretiens.

Xavier LANCIAUX - 44:24



On vous a soumis quelqu'un, je ne me souviens plus si vous avez pris quelqu'un côté production.



Christella Umuhoza - 44:29

Alors, j'allais exactement demander cette question. Je vous ai envoyé des mails à propos de... Il n'y a personne qui est entré en contact côté production. Donc, je me demandais si vous aviez quelqu'un en tête et des créneaux.



Xavier LANCIAUX - 44:42

Ça pourrait être moi et un des deux chefs d'équipe production, mais je voudrais bien qu'on se prenne un créneau pareil de 41 heures pour parler de la prod. En particulier, il y a des contrôles d'étiquettes, il y a des vérifications de dossiers de l'eau, il y a des choses comme ça qui sont peut-être... En monde médical, ça va être chaud de dire que c'est une IA qui le fait, mais est-ce qu'elle ne pourrait pas être support ou détectrice de potentiel des livres ?



Christella Umuhoza - 45:11

Après, il n'y a jamais l'IA qui fait tout. C'est toujours support. Dans certains, c'est moins support. Dans d'autres, c'est plus support. Je vous laisse confirmer avec quelqu'un de l'équipe et me proposer un chrono. Ce serait bien cette semaine prochaine.



Xavier LANCIAUX - 45:28

Ok, je regarde ça au plus vite. Justement, j'ai ma deuxième chef d'équipe qui arrive la semaine prochaine, donc peut-être qu'elle, elle serait intéressée par... Enfin, sûrement. Il faut juste que je la branche sur celui-là.



Christella Umuhoza - 45:37

Ok, génial. Ça marche. Et Luc, une question pour vous, c'est concernant le chat GPT. Est-ce qu'il y a une... Il y a une raison particulière pour laquelle vous n'avez pas testé encore chat GPT ? Je trouve que tout le monde est curieux à un certain point et utilise au moins une fois. Je suis curieuse juste pour comprendre.



Xavier LANCIAUX - 45:58

Pour être complètement honnête, je l'ai utilisé pour la première fois la semaine dernière pour décrire une idée de tatouage et pour voir ce qu'il allait me renvoyer. Mais voilà, c'est que ça. En fait, je ne me suis pas.



Xavier LANCIAUX - 46:12

Inscrit, j'ai vraiment été sur un truc.



Xavier LANCIAUX - 46:14

Et si tu ne t'inscris pas, ils ne donnent pas d'image, donc il faut que j'en repasse, que je m'inscrive. Mais ouais, je ne sais pas, pour l'instant, je n'en ai pas ressenti le besoin.



Xavier LANCIAUX - 46:23

C'est un métier hyper opérationnel où je comprends que c'est... Et puis, Lucas, il passe beaucoup... Est-ce que justement, vous allez me dire... Vous allez me dire justement qu'il pourrait gagner du temps, mais on est très pris, donc c'est... Ceux qui ont la chance d'être un peu plus R&D, un peu plus marketing, un peu plus dans des endroits où il faut rédiger des choses, etc. Ils y ont déjà touché chez nous. Mais même pour une interrogation, tu l'as fait faire, ça. Donc, on la roule. OK, OK.



Christella Umuhiza - 46:54

Ça marche.



Xavier LANCIAUX - 46:55

Bon, c'est le mien.



Xavier LANCIAUX - 46:57

Merci à vous.



Christella Umuhiza - 46:57

Merci beaucoup. Laissez-moi dire à la semaine prochaine.



Xavier LANCIAUX - 47:03

Ouais, ça roule. Merci beaucoup. Au revoir.



Christella Umuhiza - 47:04

Au revoir.