

# Business Case IA

*Défendre un projet IA en comité en une seule page*

## Mode d'emploi

Ce template structure l'argumentation pour obtenir un feu vert sur un projet IA. Il est volontairement court : une page, cinq sections, pas plus.

L'objectif est de forcer la rigueur et d'éliminer les projets dont les fondements ne tiennent pas à l'examen de ces cinq questions.

## Le template - 5 sections

**01**

### PROBLEME MÉTIER

Décrire en 2-3 phrases le problème opérationnel ou stratégique que l'on cherche à résoudre. Éviter le jargon technique. Le comité doit comprendre sans connaître l'IA.

#### Questions à renseigner :

- Quel problème concret ralentit ou coûte aujourd'hui ?
- Qui en souffre dans l'organisation ? Quelle fréquence ?
- Comment est-il traité actuellement - et pourquoi c'est insuffisant ?

#### Exemple :

*Ex : Notre équipe commerciale identifie manuellement les clients à risque de churn. Ce travail prend 2 jours par mois, n'est pas scalable et est réalisé trop tardivement pour agir.*

**02**

### DONNÉES DISPONIBLES

Lister les jeux de données nécessaires et vérifier que les 3 questions fondamentales ont une réponse positive.

#### Questions à renseigner :

- Quelles données sont nécessaires pour ce cas d'usage ?
- Existent-elles ? Sont-elles propres et exploitables ?
- A-t-on le droit légal de les utiliser pour cet usage précis ?

#### Exemple :

*Ex : Base clients CRM (18 mois d'historique), logs transactions ERP, historique tickets SAV. Score qualité moyen : 3,5/5. RGPD : vérifié avec le DPO.*

**03****VALEUR ATTENDUE**

Quantifier le retour attendu de façon réaliste et conservatrice. Distinguer les gains qualitatifs et quantitatifs.

**Questions à renseigner :**

- Quel gain financier, de temps ou de qualité peut-on mesurer ?
- Sous quel délai ce gain est-il attendu ?
- Quelle métrique prouve que le projet a réussi ?

**Exemple :**

*Ex : Réduction du taux de churn de 8 % à 5 % sur 12 mois = ~200 K EUR de CA préservé. KPI de succès : précision du modèle > 75 % sur validation holdout.*

**04****RISQUES**

Identifier les risques sur les 3 dimensions : valeur, technique, et conformité. Un risque identifié est un risque manageable.

**Questions à renseigner :**

- Risque data : biais, qualité insuffisante, périmètre RGPD non couvert ?
- Risque technique : disponibilité des compétences, intégration aux systèmes existants ?
- Risque organisationnel : adoption par les équipes, résistance au changement ?

**Exemple :**

*Ex : Risque de biais si données historiques surreprésentent certains profils clients. Risque d'adoption si les commerciaux ne font pas confiance au score. DPO consulté.*

**05****RESSOURCES NÉCESSAIRES**

Lister les ressources humaines, techniques et financières. Distinguer investissement initial et coût récurrent.

**Questions à renseigner :**

- Combien de personnes, avec quelles compétences, sur quelle durée ?
- Quels outils ou infrastructures sont nécessaires ?
- Quel est le budget total - et la décomposition CAPEX / OPEX ?

**Exemple :**

*Ex : 1 data scientist (3 mois), 1 référent métier (20 % du temps), plateforme Dataiku existante. Budget : 30 K EUR (prestation) + 5 K EUR OPEX annuel.*

**Critères de validation avant présentation**

Les 3 questions données ont une réponse 'oui' documentée - par approximative.



La valeur attendue est chiffrée de façon conservatrice, pas optimiste.



Au moins un risque est identifié - un business case sans risque est un business case incomplet.



Le Data Owner du ou des datasets impliqués est identifié et a été consulté.



Le DPO a été consulté si des données personnelles sont impliquées.