

SP8 - Intelligence Artificielle et stratégie :

Exploitez l'IA pour accélérer votre développement International

OBJECTIFS

Identifier les opportunités d'intégration de l'IA dans les fonctions de l'entreprise. Comprendre les principes et usages de l'IA. Différencier les différentes IA. Maîtriser les principaux outils. Explorer les cas pratiques pour appliquer l'IA dans un contexte d'internationalisation. Développer une stratégie initiale d'intégration de l'IA.

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Pour comprendre et appliquer l'IA dans le commerce international, la formation utilise une approche pédagogique combinée pour une appropriation des outils et enjeux. Elle débute par une mise en situation où les participants décrivent un projet d'IA dans leur contexte (réel ou idéal) qui sert de fil rouge. Ensuite, l'apprentissage s'appuie sur des analogies, des études de cas concrets d'utilisation de l'IA (douanes, logistique) et une méthode de classe inversée. Un jeu sérieux simulant une interaction avec l'IA permettra de tester les enjeux du déploiement.

PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Connaissance des bases du commerce international, venir équipé d'un ordinateur. Quizz en séance, note de participation au debrief du jeu sérieux - note de synthèse et ou pré-projet.

PROGRAMME

Jour 1

1) INTRODUCTION À L'IA ET À SES ENJEUX POUR L'INTERNATIONALISATION

- Aperçu historique du développement de l'IA
- Types d'IA : IA étroite vs. IA générale vs. Super IA
- Technologies clés de l'IA : Apprentissage automatique, apprentissage profond, réseaux neuronaux
- Considérations éthiques dans le développement et le déploiement de l'IA

2) COMPRENDRE L'IA GÉNÉRATIVE + FOCUS

- Définition et principes de l'IA générative
- Etats des lieux des technologies d'IA à considérer, modèles clés GPT, DALL-E, LaMDA, Gemini, Claude et leurs usages en entreprise.
- Fonctionnement IA générative : Processus d'apprentissage, inférence, réglage fin
- Défis de l'IA générative : hallucinations, biais et préoccupations éthiques

3) APPLICATIONS DE L'IA/GEN AI DANS LES ENTREPRISES

- Études de cas dans différents secteurs : Santé, finance, commerce de détail, fabrication
- Cas d'utilisation potentiels : Chatbots pour le service à la clientèle, création de contenu, traduction, veille, contrats, appel d'offres
- Prise de décision basée sur l'IA et automatisation des processus
- Défis liés à la mise en œuvre de solutions d'IA dans des contextes commerciaux

4) SESSION PRATIQUE

- Démonstration interactive avec des outils GenAI populaires
- Bases de l'ingénierie des messages-guides-prompts-
- Analyse des résultats et compréhension des limites du modèle

Jour 2

1) STRATÉGIE DE L'IA/GEN AI POUR LES ENTREPRISES

- Identifier les opportunités d'intégration de l'IA dans les différentes fonctions de l'entreprise
- Renforcer les capacités d'IA : Stratégies d'achat ou de construction
- Gestion du changement pour l'adoption de l'IA
- Développer une culture organisationnelle prête pour l'IA

2) DÉFIS ET BONNES PRATIQUES EN MATIÈRE DE MISE EN OEUVRE

- Exigences et gestion des données pour les projets d'IA
- Intégration avec les systèmes existants
- Mesurer le ROI des initiatives d'IA
- Études de cas : mises en œuvre réussies de l'IA

3) ÉTHIQUE ET GOUVERNANCE DE L'IA

- Considérations éthiques : partialité, protection de la vie privée, transparence, responsabilité
- Le paysage réglementaire et les exigences de conformité

- Développement d'un cadre d'IA responsable
- Pratiques éthiques de développement de l'IA

4) L'AVENIR DE L'IA ET DE LA GEN AI

- Tendances et technologies émergentes dans le domaine de l'IA
- Impacts potentiels sur les industries, la société et le marché du travail
- Se préparer à un avenir fondé sur l'IA
- Mais l'IA n'est pas la panacée...

5) HACK TA FONCTION, HACK TON JOB ... SESSION DE PLANIFICATION DES ACTIONS

- Développement d'une stratégie initiale en matière d'IA pour leur organisation (qu'est-ce que l'IA apporte/change ou pas dans votre fonction ?)
- Discussions de groupe et retour d'information
- 360°, Prochaines étapes et ressources

SE PRÉPARER EFFICACEMENT À L'INTERNATIONAL



Partenariat ESCE



19 et 20 juin 2025
16 et 17 octobre 2025



1590 €
(HT)



2 jours
14h



Dirigeants PME/PMI, responsables marketing, responsable export, cadres et commerciaux export, acheteurs



Diplômée de Sciences Po Paris, de l'Université de Paris et de Sorbonne Université, cette formatrice expérimentée enseigne à l'INSEEC et l'ESCE sur la science des données, l'éthique et l'innovation. Certifiée Six Sigma Master Black Belt, elle excelle dans la gestion de projets internationaux et conseille des institutions européennes sur des problématiques de santé, sécurité et financement.

info@formatex.fr
+33 (0)1 40 73 34 44
77 Bd Saint-Jacques, 75014



Les conditions générales de vente ci-après qui régissent les prestations Formatex, priment sur les conditions générales d'achat des clients.

INSCRIPTION AUX FORMATIONS EN INTER-ENTREPRISES :

L'inscription s'effectue par l'envoi du bulletin d'inscription figurant sur le site ou en annexe aux documents envoyés en PDF, dûment complétés, soit en ligne (site Formatex), soit par télécopie ou courrier. Pour chaque inscription, Formatex adresse à son client une convention de formation en deux exemplaires. L'un des exemplaires doit être retourné sans délai, signé et revêtu du cachet de l'entreprise. Une convocation individuelle est adressée au client dès confirmation du maintien de formation.

FORMATIONS EN INTRA-ENTREPRISE ET PARCOURS PERSONNALISÉ :

Les formations en intra-entreprise et coaching font l'objet d'une proposition adaptée assortie d'un devis. Elles ne peuvent être mise en œuvre que sur acceptation formelle écrite de la proposition dans son intégralité.

INFORMATION PRISE EN CHARGE OPCO :

Si le client souhaite faire prendre en charge la formation auprès de son OPCO, il doit vérifier l'imputabilité de la formation, procéder à la demande avant la formation selon les délais imposés par l'OPCO et indiquer sur le bulletin d'inscription les coordonnées précises de l'établissement à facturer. Dans le cas d'un refus de prise en charge, le client reste redevable de l'intégralité de la prestation. • **N° d'existence** : 11755181175 • **SIRET** : 398 167 890 00035

La facture est émise avant ou après la formation selon qu'il s'agisse d'une formation en inter ou intra-entreprise. Elle est adressée à l'entreprise ou l'OPCO selon le cas. Le paiement s'effectue à réception, par chèque à l'ordre de Formatex ou par virement à son compte bancaire (RIB à disposition). Formatex est non assujetti à la TVA, les tarifs indiqués s'entendent donc nets à payer.

ANNULATION DU FAIT DU CLIENT :

• Pour un inter-entreprises : toute participation peut être annulée dans la mesure où Formatex en est informé (courrier, fax ou e-mail) au moins 10 jours ouvrés avant la formation. Passé ce délai, le montant de la participation retenu sera de 50 % si l'annulation est signalée 5 jours ouvrés inclus avant le début de la formation et de 100 % si elle est reçue 3 jours ouvrés inclus avant le démarrage. • L'annulation n'entraînera aucun frais si le participant se fait remplacer par un collaborateur de la même entreprise ayant les mêmes besoins en formation • Pour un intra-entreprise : les conditions d'annulation diffèrent selon le format du projet. Si elles ne sont pas spécifiées dans l'offre initiale, les conditions suivantes s'appliquent : le client se réserve le droit d'annuler la formation 15 jours ouvrés avant le début de l'intervention. Passé ce délai, des indemnités correspondant à 100 % du coût de l'intervention seront dues à Formatex.

ANNULATION OU REPORT DU FAIT DE FORMATEX :

Formatex se réserve la possibilité de reporter ou d'annuler la formation. Dans ce cas, le client est prévenu au moins sept jours avant la date de début de la formation. Le client ne pourra prétendre à aucune indemnité du fait de cette annulation ou de ce report. En revanche, les sommes versées par le client pour cette prestation lui seront remboursées dans un délai maximum de 30 jours.

RELATION CLIENT-FOURNISSEUR :

Le client s'engage à ne faire aucune proposition directe aux formateurs missionnés par Formatex et à prendre contact systématiquement avec Formatex pour toute suite éventuelle, quelle qu'elle soit. Le client s'interdit d'utiliser ou de transmettre, même à des tiers, les coordonnées (adresse, téléphone, fax, e-mail) de l'intervenant qui ne seraient pas celles de Formatex.

PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE :

En application de la législation relative à la propriété intellectuelle (protection en matière de droit d'auteur, marque déposée), les logiciels, supports, brochures, documentations, outils, cours et tout autre document mis à la disposition du client et de son personnel sont la propriété de Formatex ou de ses donneurs de licence. En conséquence, le client s'interdit d'utiliser, de reproduire, directement ou indirectement, en totalité ou en partie, d'adapter, de modifier, de traduire, de représenter, de commercialiser ou de diffuser à des membres de son personnel non participants aux formations ou à des tiers les supports ou autres ressources pédagogiques mis à disposition sans l'autorisation expresse et écrite de Formatex ou de ses ayants droit. Les parties s'engagent à garder confidentiel les informations et documents de nature économique, technique ou commerciale concernant l'autre partie, auxquels elles pourraient avoir accès au cours de l'exécution du contrat.

DROIT APPLICABLE ET ATTRIBUTION DE COMPÉTENCE :

Le contrat est régi par le droit français, à l'exception des dispositions de la Convention de Vienne de 1980. En cas de litige relatif à l'exécution du contrat, les parties s'efforceront de trouver une solution amiable. À défaut, les tribunaux de Paris seront seuls compétents.

RÈGLEMENT INTÉRIEUR : <https://www.formatex.fr/reglement-interieur-applicable-aux-stagiaires/>



FICHE D'INSCRIPTION

LA FORMATION

Intitulé : **Code :**

Date(s) souhaitées :

Prix :

- Prix net/participant :
- Participation du déjeuner : OUI (20€/jour) NON

Total net (en euros) :

L'ENTREPRISE

Raison sociale :

Numéro SIRET : **Code NAF :**

Adresse :

Ville : **Code postal :** **Pays :**

Responsable de formation : M. Mme.

Nom : **Prénom :** **Téléphone :** | | | | | |

Adresse e-mail : **Fax :** | | | | | |

PARTICIPANT N°1 :

M. Mme.

Nom : **Prénom :** **Téléphone :** | | | | | |

Adresse e-mail : **Fax :** | | | | | |

Fonction :

Adresse :

Ville : **Code postal :** **Pays :**

Besoin d'aménagement spécifique : Oui Non

La formation s'inscrit dans un projet d'entretien ou de développement des compétences de l'apprenant : Oui Non

PARTICIPANT N°2 :

M. Mme.

Nom : **Prénom :** **Téléphone :** | | | | | |

Adresse e-mail : **Fax :** | | | | | |

Fonction :

Adresse :

Ville : **Code postal :** **Pays :**

Besoin d'aménagement spécifique : Oui Non

La formation s'inscrit dans un projet d'entretien ou de développement des compétences de l'apprenant : Oui Non

FACTURATION/FINANCEMENT

Bon de commande : Oui Non

Adresse :

Ville : **Code postal :** **Pays :**

Ci-joint un chèque en EUR : Oui Non

Date et signature : _____

Je déclare avoir lu et accepté sans réserve les conditions générales de vente détaillées au recto ou accessible à l'adresse suivante www.formatex.fr/mentions-legales.html, j'atteste sur l'honneur avoir souscrit une police qui couvre tous les risques liés à ma participation aux événements FORMATE et en particulier ma responsabilité civile. Si financé par un OPCO, pas de subrogation de paiement.