# TRANSFORMER LA DONNÉE EN INFORMATION UTILE



3 jours

LES ALGORITHMES DE L'IA APPLIQUÉS À LA GESTION

PROGRAMME DE LA FORMATION

#### POSER UNE PROBLÉMATIQUE ORIENTÉE DONNÉES

- Différences entre décrire, comprendre et prévoir
- Identifier des indicateurs utiles à l'analyse (lagging, leading...)
- > Traduire une question business en problématique data

Illustration : typologie des finalités d'analyse (rétrospective vs prédictive)

Cas pratique : transformer une question de gestion en besoin d'analyse structuré Quiz : à votre avis... qu'est-ce qu'un indicateur causal ?

#### STRUCTURER UN PROJET DE MODÉLISATION

- Méthodologie CRISP-DM : de la question au modèle
- Choisir les données et les traitements adaptés
- Introduction aux modèles déterministes et probabilistes

Étude guidée : découpage d'un cas réel avec étapes CRISP

Cas pratique : modéliser un plan de livraison sous contrainte (Excel Solveur)

Quiz : à votre avis... quelles étapes précèdent le choix du modèle ?

#### APPLIQUER LES MODÈLES PRÉDICTIFS À LA GESTION

- Régression simple et logistique, arbres de décision
- Cas métier : prévision du CA, OD erronées, ciblage clients
- Interprétation des résultats : fiabilité, seuils, gains attendus

Cas pratique : prédire les OD erronées avec un arbre de décision

Atelier : lecture critique d'un modèle de scoring simple

Quiz : à votre avis... quelle variable influence le plus la prédiction ?

#### INTÉGRER LA LOGIQUE BAYÉSIENNE

- > Probabilités conditionnelles, croyance, mise à jour
- Appliquer la loi de Bayes dans un raisonnement métier
- Exemple : prédiction d'un retard projet à partir de données de e-mails échangés

Illustration : schéma du raisonnement bayésien

Cas pratique : mettre à jour une probabilité de retard projet en fonction d'une nouvelle information

Quiz : à votre avis... Bayes est-il réservé aux statisticiens ?

#### EXPLOITER LES SÉRIES TEMPORELLES POUR PRÉVOIR

- > Moyennes mobiles, lissage exponentiel, Holt-Winters
- Détection de tendance, saisonnalité et anomalies
- Application à des prévisions métiers : ventes, charges, volumes

Cas pratique : prévoir des ventes mensuelles avec chaque méthode Atelier : tester les méthodes de prévision et comparer les erreurs Quiz : à votre avis... comment savoir si un modèle est bien ajusté ?



#### **OBJECTIFS**

Intégrer la Data Science et l'intelligence artificielle comme des aides à répondre à des questions, à prendre des décisions et à contribuer à l'amélioration de la performance.

Transformer les données brutes en information pertinente sur laquelle vous pouvez agir. Utilser les principaux outils analytiques et prédictifs. Mobiliser ces outils pour des cas d'usage complets dans des situations réelles.

#### LES PLUS DE CETTE FORMATION

Progression au travers d'un cas d'entreprise complet par thématique

Travail en petits groupes et échanges en plénière Modèles Excel fournis

De nombreuses mises en pratique permettant de valider l'acquisition des compétences à chaque étape

#### PUBLIC ET PRÉREQUIS

Directeurs et contrôleurs financiers, Contrôleurs de gestion, Auditeurs internes, Trésoriers, Experts comptables, Commissaires aux comptes, Banquiers, Chargés d'affaires, Analystes financiers II est nécessaire de disposer de bonnes connaissances en analyse statistique et en pratique d'Excel, ou avoir suivi les formations « Explorer les calculs fondamentaux sur la data » et « Excel avancé – Techniques d'analyse de données »

### MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES, ENCADREMENT

Avant : quiz d'auto-évaluation Pendant la session : un cas d'entreprise complet par thématique. Travail en petits groupes et échanges en plénière. Modèles Excel fournis. Ces nombreuses mises en pratique permettent de valider l'acquisition des compétences à chaque étape. Après : le participant conserve l'ensemble des modèles Excel. L'animateur est disponible pour répondre à toute question relevant de la formation.

#### SUIVI ET ÉVALUATION

Feuille d'émargement et attestation de fin de formation

Évaluation à chaud et à froid

#### **PROCHAINES SESSIONS**

Paris Montparnasse : du 26 au 28 mai 2026 du 9 au 11 décembre 2026

FinHarmony:

du 15 au 17 septembre 2025 du 10 au 12 décembre 2025

Sessions en régions :

www.gereso.com/FHGEIA



## BULLETIND'INSCRIPTION

GERESO SAS - 38 rue de la Teillaie CS 81826 - 72018 LE MANS Cedex 2 Tél. 02 43 23 09 09 - Fax 02 43 23 77 07 formation@gereso.fr - www.gereso.com

Participant(e)	Formation choisie
□ Mme □ M. Nom	Titre
Prénom	Référence
Fonction	Dates
E-mail	Lieu
(obligatoire pour accéder à vos documents personnalisés, avant et après votre formation)	Options proposées pour certaines formations :
Tél. (ligne directe)	<ul> <li>Accès e-ressources pendant un an (remise de 40% sur le prix public)</li> <li>Veille juridique pendant un an (remise de 70% sur le prix public)</li> </ul>
Tél. mobile (pour infos de dernière minute)	<ul> <li>Expertise décisionnelle d'une neure (remise de 30% sur le prix public)</li> <li>Merci de préciser votre choix :</li> </ul>
Mesures compensatoires pour les personnes en situation d'handicap :	☐ Accès e-ressources* ☐ Veille juridique* ☐ Expertise décisionnelle
	Indiquez le tarif total (Formation + option(s) choisie(s))
Entreprise / Établissement	
Adresse	
Code postal L L L L L L	Ville
Téléphone	Fax
N°d'identification (TVA intracommunautaire)	
Code APE / NAF	N° Siret
Responsable de l'inscription	
	Prénom
	Helon
	E-mail
ro. (ngric directe)	E-IIIGII
Facturation/Règlement	
□ FACTURE À ADRESSER À L'ENTREPRISE / L'ÉTABLISSEMENT :	□ FACTURE À ADRESSER À L'OPCO :
À l'attention de	Nom de l'OPCO
Nom	Numéro de prise en charge
Prénom	Adresse de votre OPCO
Service/Fonction	
E-mail	Code postal L L L L L L
	Ville
Libellé de la facture	Si GERESO n'a pas reçu l'accord de prise en charge de l'OPCO le dernier jour de
Ci la factura cet à adresser à l'antraprise mais à une autre adresse au un autre	la formation, le client sera facturé de l'intégralité du prix de la formation.
Si la facture est à adresser à l'entreprise mais à une autre adresse ou un autre service, merci de préciser	Fait à : Le :
	Signature et cachet de l'Entreprise / l'Établissement, précédés de la mention « bon pour accord » :
	·
Un numéro de bon de commande interne à votre entreprise doit-il apparaître	
sur la facture ? □ OUI □ NON	
Si OUI, numéro :	
GERESO se réserve le droit de facturer une pénalité forfaitaire si le client n'a pas transmis son bon de commande avant le début de la formation	
Prise en charge (si parcours certifiant) :	La signature de ce bulletin d'inscription vaut acceptation des conditions générales de vente
□ CPF □ Entreprise □ OPCO	précisées sur www.gereso.com/mentions-legales-et-cgv