

25ème édition

MATINÉE BI

EXPLOITEZ VOS DATA AVEC L'IA ET MICROSOFT

koesio
Data Solutions

Au programme de la matinée

EXPLOITEZ VOS DATA AVEC L'IA ET MICROSOFT

Vous êtes ici

1 Introduction
Les tendances IA & Data

2 Démo Star Wars
Les agents IA changent la donne

3 Démo Agent IA RH
Et si votre prochaine recrue était un agent RH ?



Benjamin Crépel
Directeur régional,
Koesio Data Solutions



Philippe Paiola – PhilIT
Cloud Solution Architect,
Microsoft



Frédéric Le Ninan
Consultant BI,
Koesio Data Solutions



Fabian Brébion
Consultant BI,
Koesio Data Solutions



Arthur Villemain
Ingénieur commercial BI,
Koesio Data Solutions

Koesio vous accompagne dans votre transformation numérique

Koesio, 6 métiers

Notre métier

- Gestion & Data
- Communication
- Impression
- Gestion documentaire
- Informatique & Sécurité
- Financement

180 agences

150 000 clients

5 100 collaborateurs

66 % des salariés actionnaires via le FCPE

Benelux | France | Espagne

Fondation Koesio Solidarité et RSE depuis 2019

Koesio Data Solutions

Expert de proximité dans l'intégration de solutions de gestion, pour les PME et ETI.

30 M€
de chiffre d'affaires

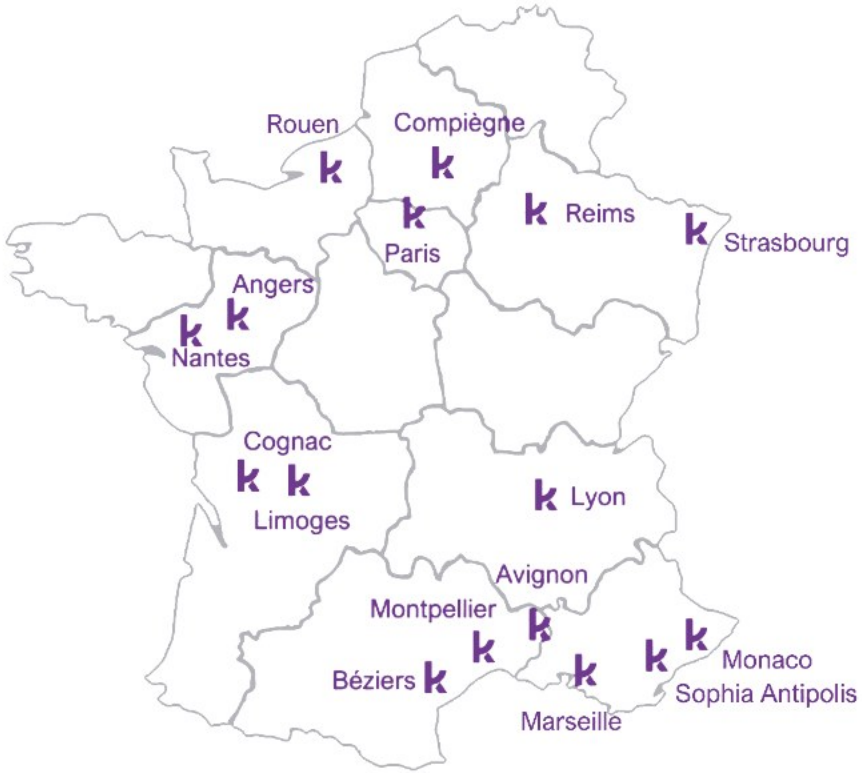
160
collaborateurs

3 000+
clients

5
régions, 17 implantations



Loïs Masse
Directeur général



ERP & Gestion

Finance, comptabilité, gestion commerciale, production, bâtiment

Paie & RH

Paie, SIRH, digitalisation RH, paie assistée

Data & IA

BI d'entreprise, architecture data, data visualisation, agents IA

CRM & Relation client

Vente, marketing, extranet, service client

À chaque enjeu, un éditeur majeur

ERP & Gestion

Sage

pennylane

k

Paie & RH

silæ

lucca

Sage

Data & IA

Microsoft



Fabric, Power BI, Azure, Copilot

CRM & Relation client

salesforce

La BI chez Koesio Data Solutions

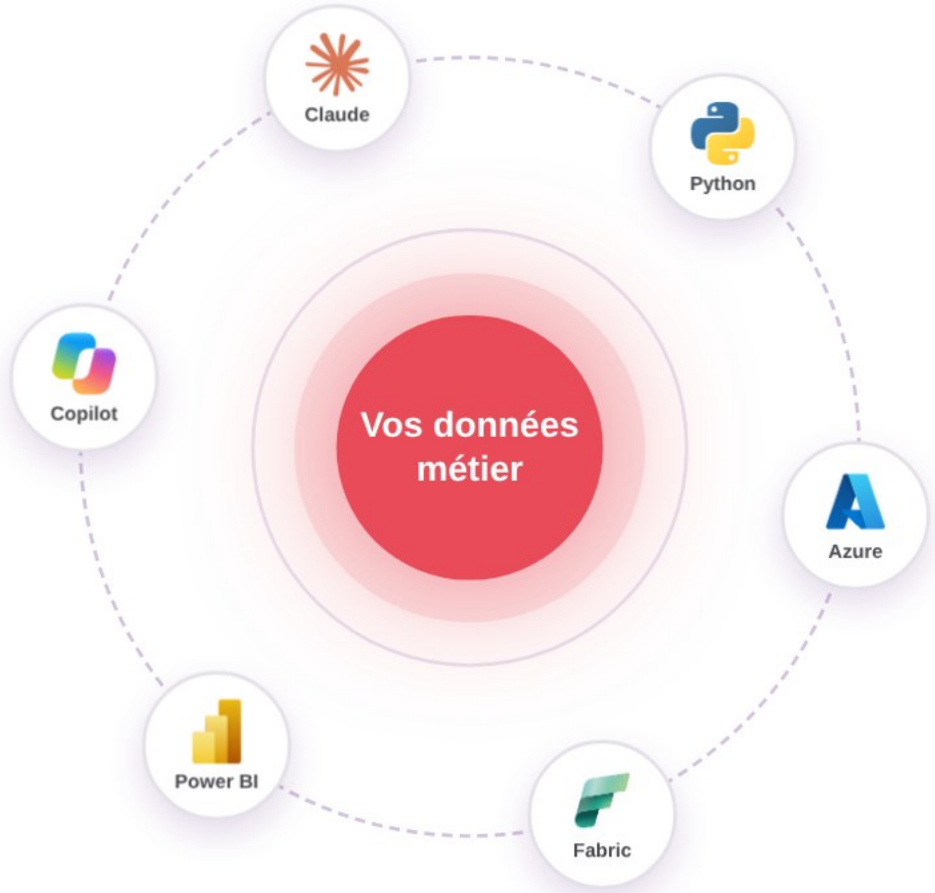
200+ clients BI et data sur le territoire

20 % du temps en R&D pour rester experts

Connaissance du métier de la gestion de par notre expertise Sage, Pennylane, Silae, Salesforce

MCO de tous nos projets notre hotline, avec prise en charge sous 2 h

Des projets IA fiables parce que construits sur des données maîtrisées



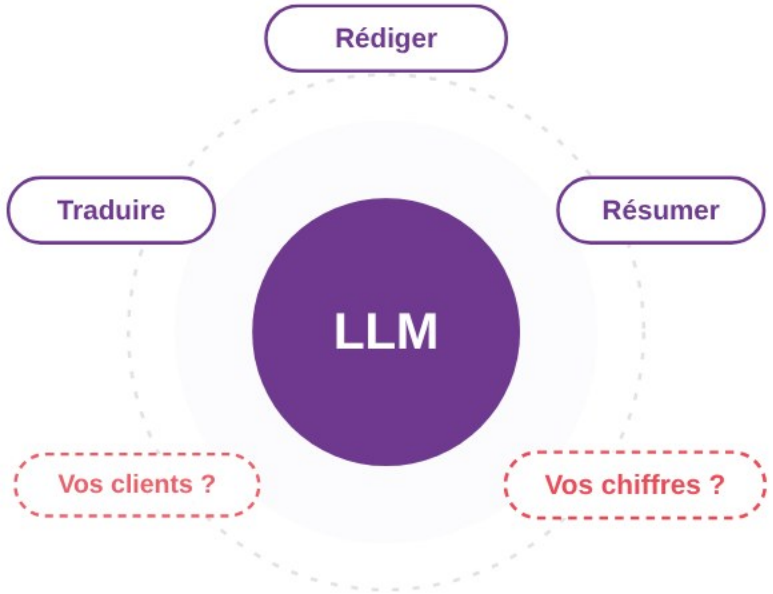
Le LLM, c'est quoi ?

Ce que c'est

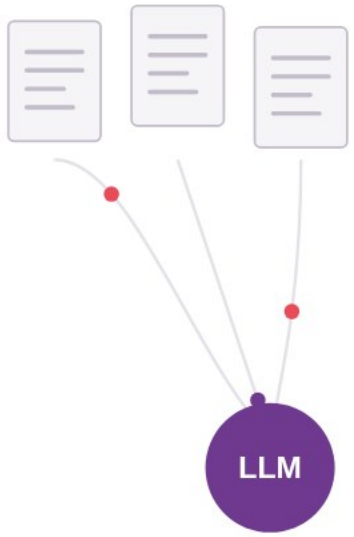
- Un **grand modèle de langage** : le moteur de ChatGPT, Copilot ou Claude
- Il a lu une **immense quantité de textes publics**
- Il prédit **le mot le plus probable**, puis le suivant, puis le suivant

Ce qu'il faut retenir

- Il **rédige, résume, traduit** et comprend le français courant
- Il ne connaît **ni vos chiffres, ni vos clients, ni vos contrats**
- Quand il ne sait pas, il invente de façon crédible : **l'hallucination**



Comment il répond : mot après mot



Des milliards de pages publiques… mais aucune de vos factures.

LLM

Notre meilleur client cette année est **sans doute**

un grand	58 %
le groupe	17 %
une PME	12 %
celui	6 %

Pourcentages illustratifs.

Un cas d’usage concret : la direction commerciale

Pour comprendre comment tout s’imbrique, suivons une seule question, couche par couche.

Le directeur commercial demande

« Quels clients ont un contrat qui arrive à échéance et un chiffre d’affaires en baisse ? »

Le CRM
Opportunités, contacts, historique commercial

L’ERP
Factures, chiffre d’affaires, encours

Les documents
Contrats, CGV, offres techniques

De la donnée à l’agent : le cas ventes

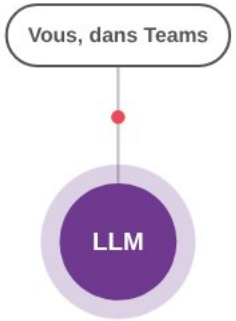
De la donnée à l’agent

Partons d’une question

« Quels clients ont un contrat qui arrive à échéance et un chiffre d’affaires en baisse ? »

Le LLM seul répond : « Probablement vos clients les moins actifs. »

Il n’a vu ni vos ventes, ni vos contrats. Il a deviné.

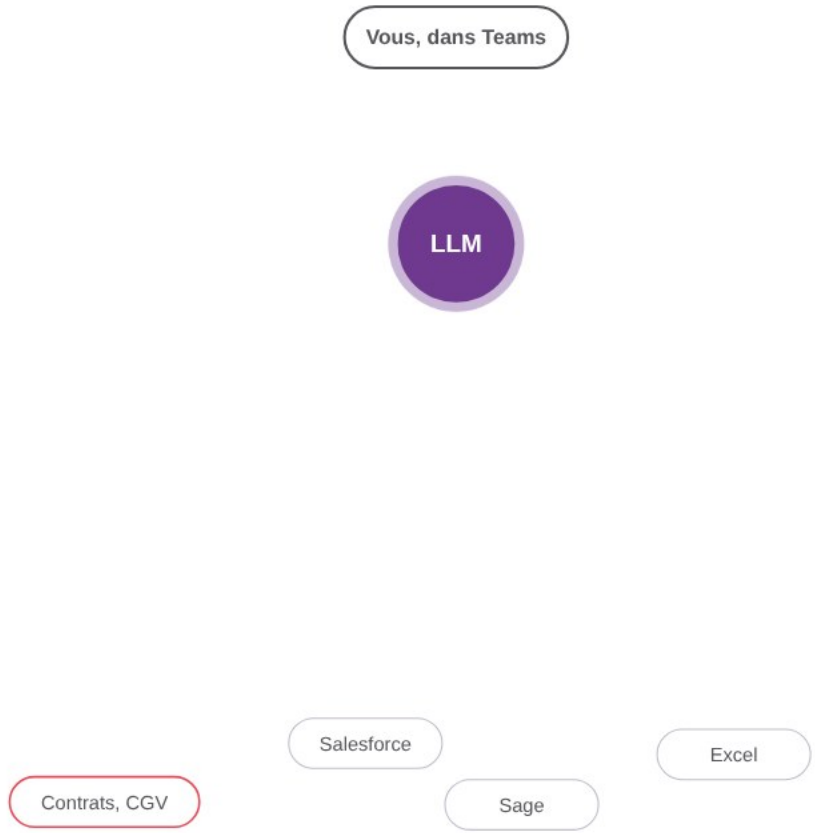


De la donnée à l'agent : le cas ventes

Étape 1 : vos logiciels

Les données existent, mais elles sont dispersées dans votre SI

Les opportunités dans Salesforce, la facturation dans Sage, les objectifs dans Excel. Les contrats, les CGV et les offres techniques dans SharePoint.



De la donnée à l'agent : le cas ventes

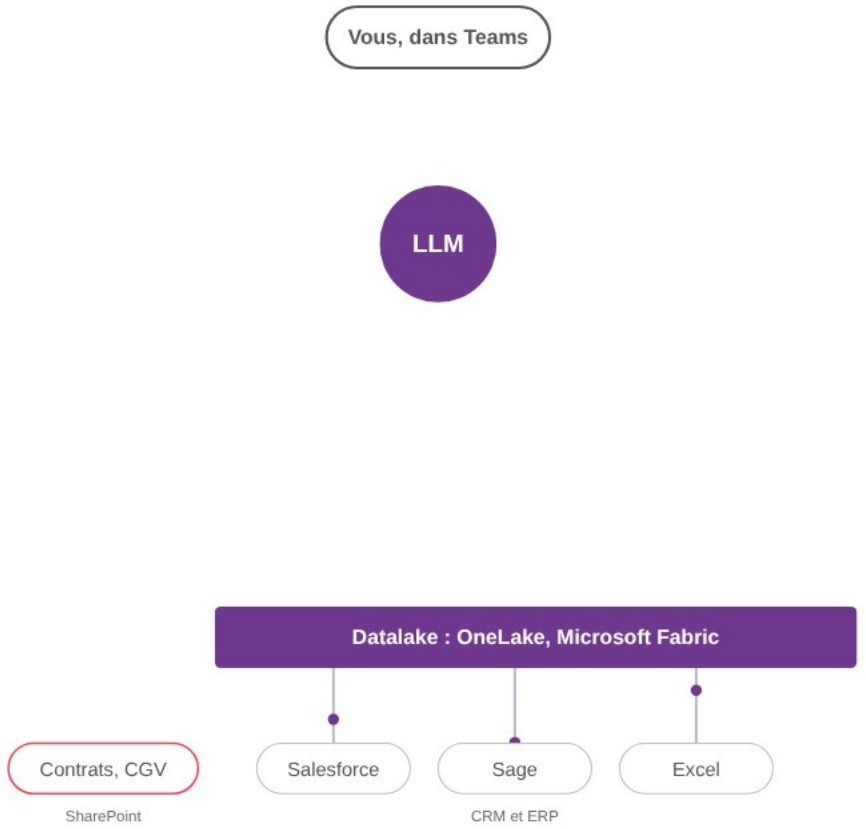
Étape 2 : le socle

Le datalake collecte le CRM et l'ERP

Chaque nuit, les données de Salesforce et de Sage sont copiées dans un espace unique, puis nettoyées et rapprochées.

Sans ce socle, ni tableau de bord fiable, ni IA fiable.

Chez Microsoft : OneLake, au cœur de Fabric.



De la donnée à l'agent : le cas ventes

Étape 3 : le sens

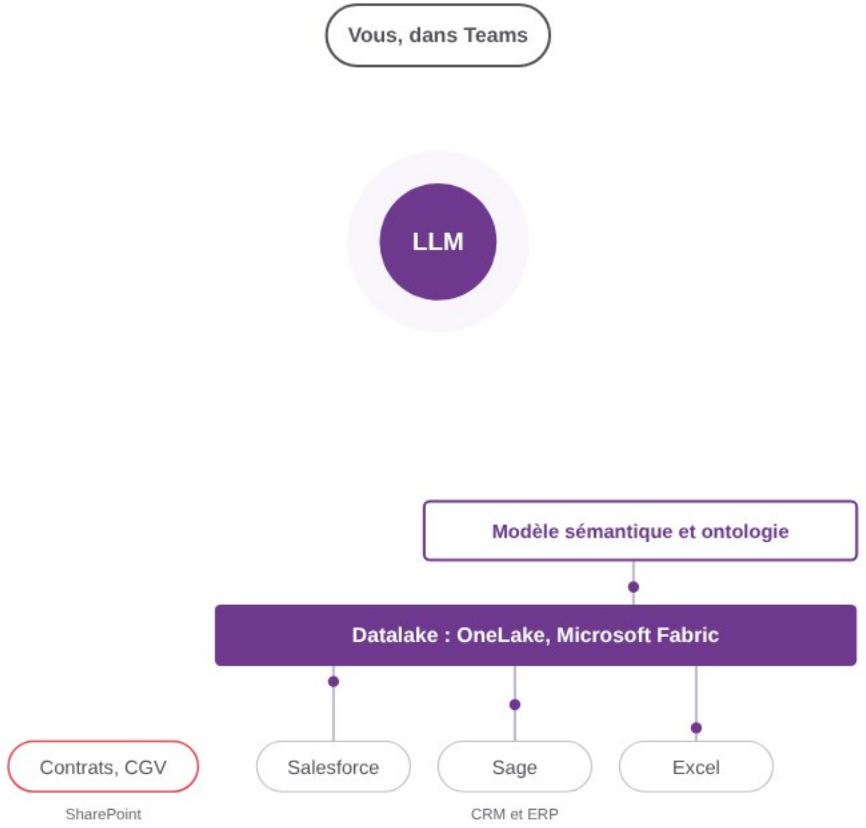
Dire ce que les données veulent dire

Le **modèle sémantique** donne des noms clairs et des indicateurs : chiffre d'affaires, marge, client actif.

L'**ontologie** va plus loin : elle décrit comment les notions s'assemblent. Un client a des contrats, des factures et un commercial ; un contrat a une échéance. Un compte Salesforce et un tiers Sage deviennent un seul client.

C'est notre métier : nous connaissons vos logiciels de gestion et leurs données.

Power BI pour le modèle sémantique, Fabric IQ pour l'ontologie (en préversion).



De la donnée à l'agent : le cas ventes

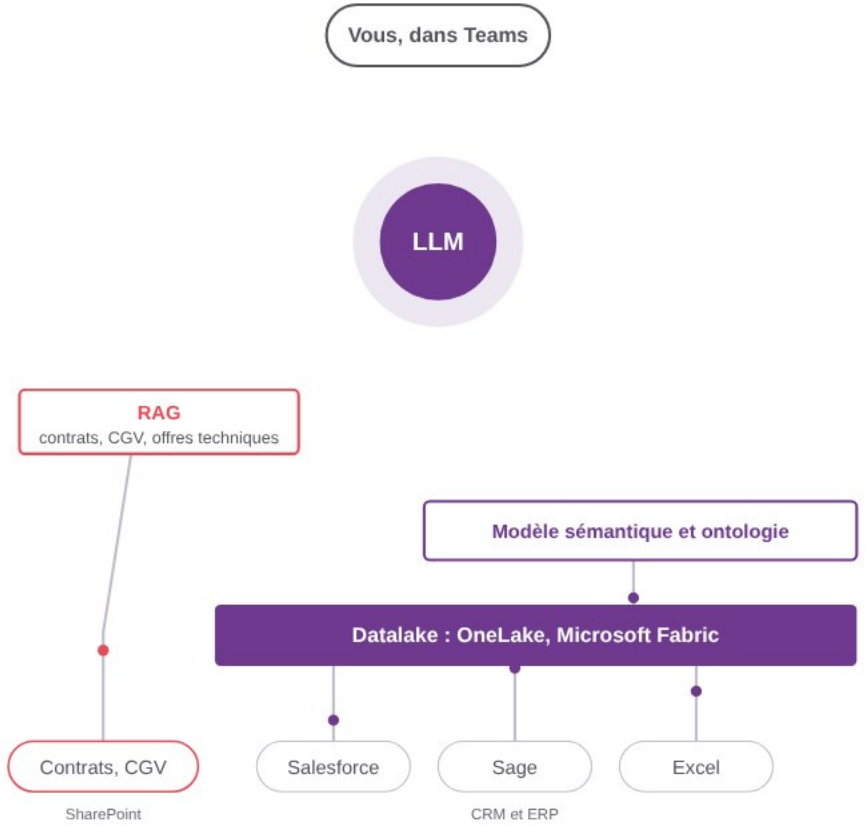
Étape 4 : les documents

Le RAG : chercher, puis répondre

Les contrats, les CGV et les offres techniques restent dans SharePoint. Avant de répondre, l'IA y retrouve le bon passage et cite sa source.

« Quel est le préavis de résiliation du contrat Dupont ? »

Un examen à livre ouvert.



De la donnée à l'agent : le cas ventes

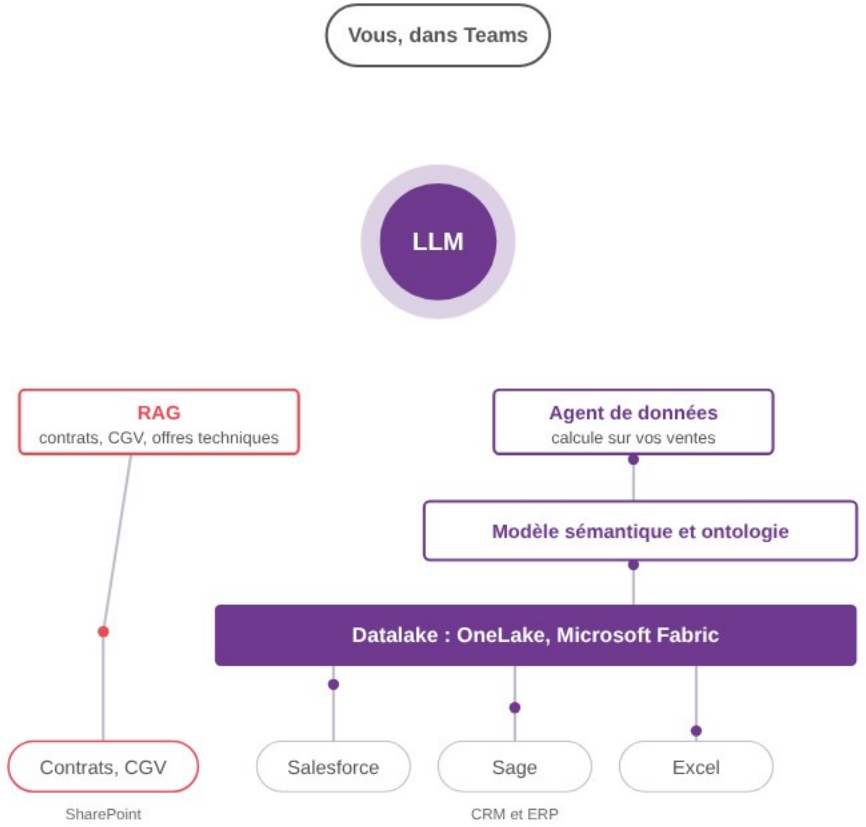
Étape 5 : les chiffres

L'agent de données interroge vos ventes

Il traduit la question en requête, puis la base calcule. Guidé par le modèle sémantique, il se trompe rarement ; sans lui, bien plus souvent.

```
SELECT client, ca_2026, ca_2025
FROM ventes
WHERE fin_contrat < '2027-03-31'
  AND ca_2026 < ca_2025
```

Exemple simplifié. Chez Microsoft : l'agent de données Fabric.



De la donnée à l'agent : le cas ventes

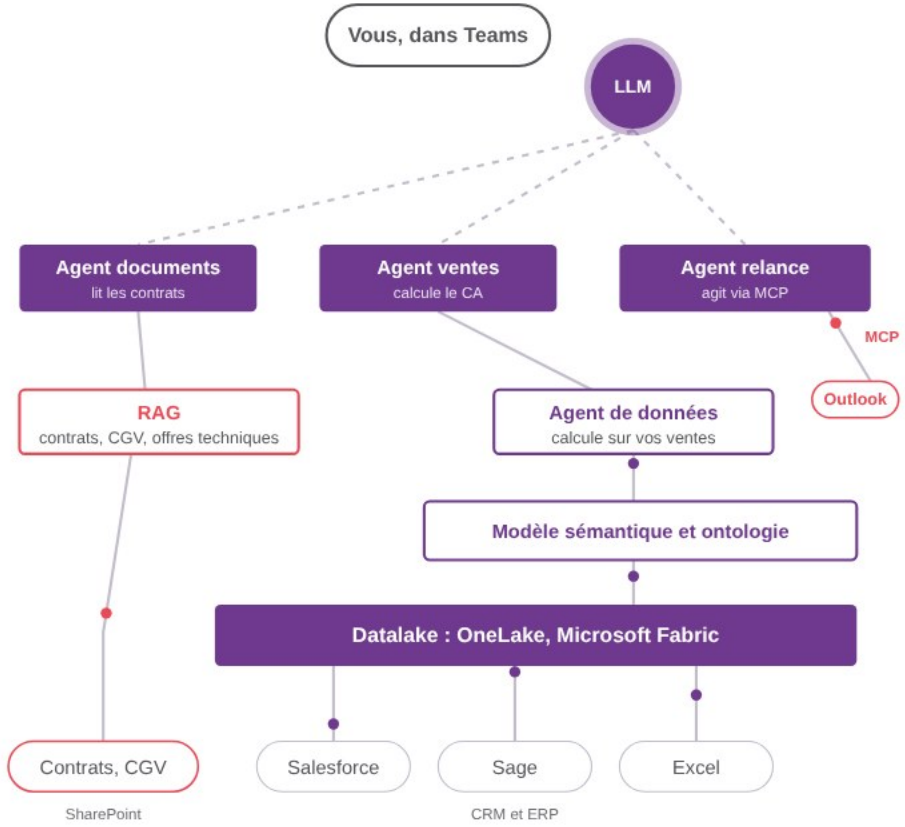
Étape 6 : l'action

Des agents, chacun sa mission

Un agent, c'est un LLM avec une mission, des connaissances et des outils. L'agent documents lit les contrats, l'agent ventes calcule, l'agent relance agit : il prépare les mails dans Outlook.

Un humain valide avant l'envoi.

En pratique, on démarre avec un seul agent, et on découpe quand c'est justifié.



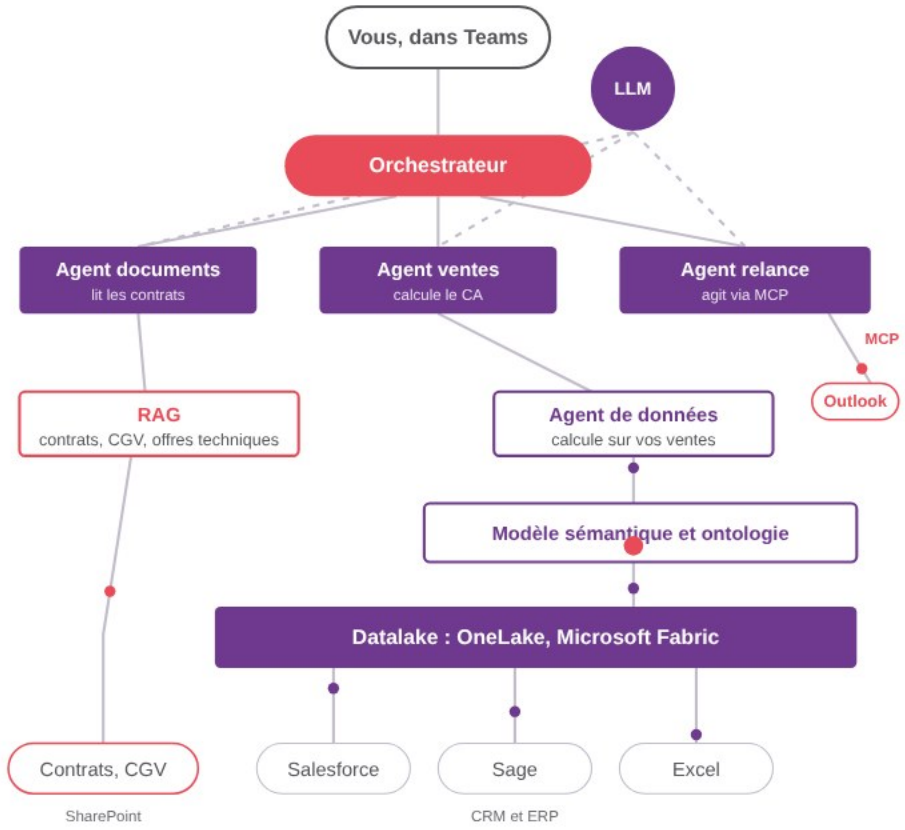
De la donnée à l'agent : le cas ventes

Étape 7 : la coordination

L'orchestrateur répartit le travail

« Quels clients ont un contrat qui arrive à échéance et un CA en baisse ? Prépare les relances. »

Il interroge l'agent ventes, vérifie les clauses avec l'agent documents, puis confie les brouillons à l'agent relance.



De la donnée à l'agent : le cas ventes

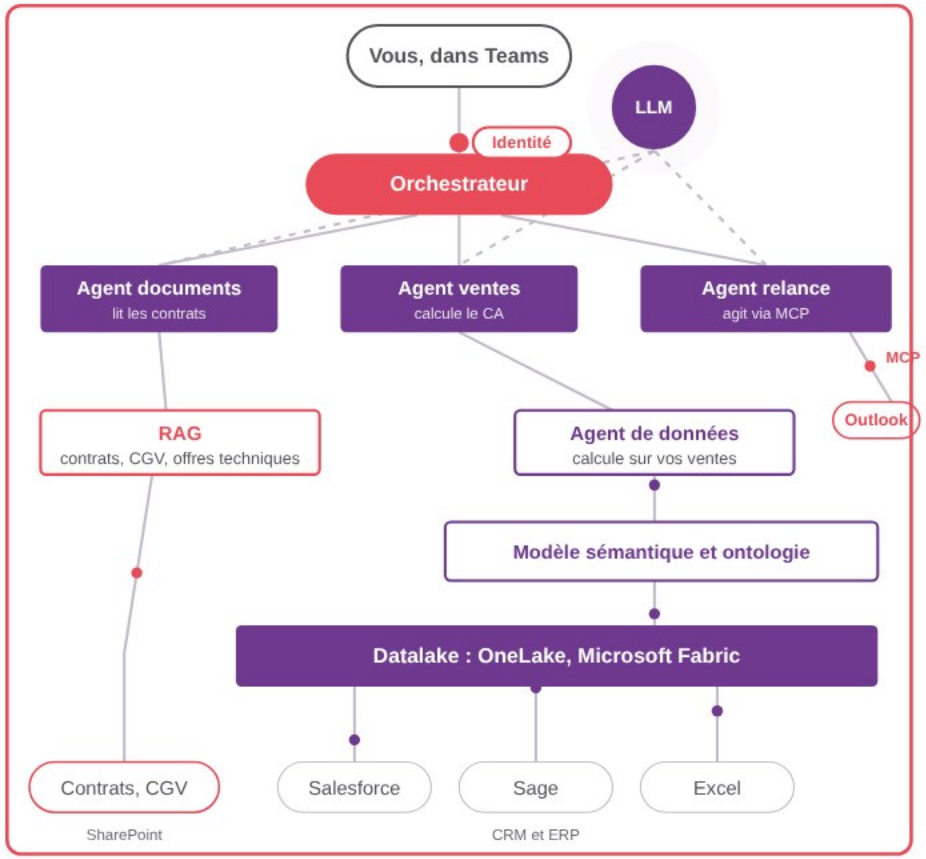
Étape 8 : la confiance

La sécurité traverse toutes les couches

L'identité de la personne accompagne la question jusqu'aux données. Un commercial ne voit que ses comptes ; la direction voit tout.

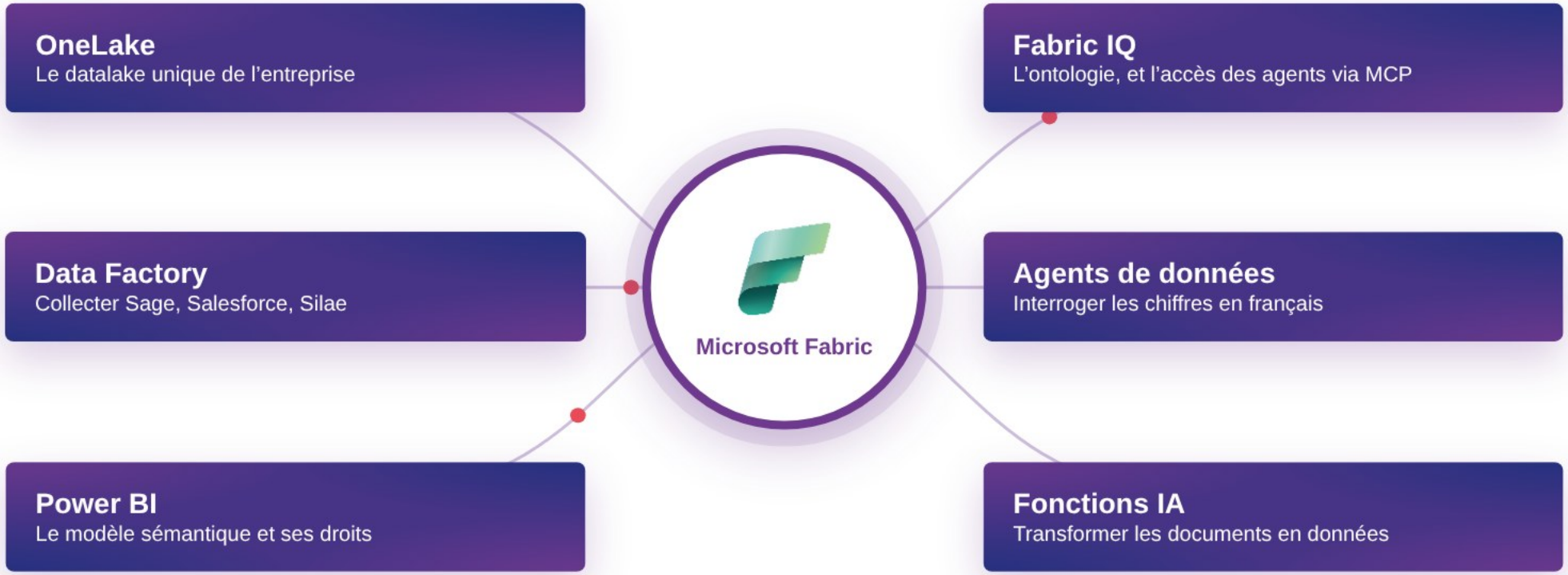
Un agent qui peut envoyer des mails n'a que les droits strictement nécessaires.

Entra ID pour l'identité, Purview pour la classification.

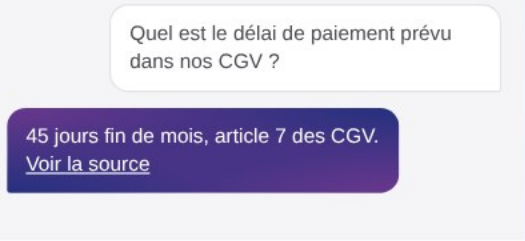


Pas d'IA sans la Fabric

Tout ce que vous voyez ce matin repose sur les briques de Microsoft Fabric.



Trois niveaux d'agents IA

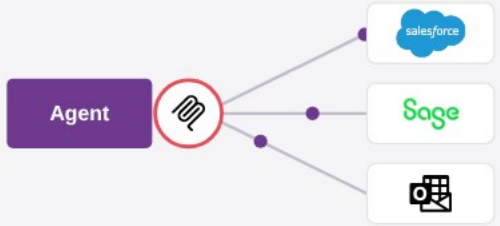


Il répond

L'agent de recherche

Il trouve l'information dans vos documents et vos données, et répond en citant ses sources.

Un assistant commercial qui connaît vos CGV, vos offres et vos tarifs.



Il agit

L'agent de tâche

Il exécute une action précise quand on le lui demande : créer, mettre à jour, envoyer.

« Crée l'opportunité dans Salesforce et prépare le mail de suivi. »



Il pilote

L'agent autonome

Il se déclenche seul sur un événement, enchaîne les étapes, fait appel à d'autres agents et escalade vers un humain.

Chaque lundi, il repère les contrats à échéance, prépare les relances et les soumet au commercial.

Autonomie croissante → On commence à gauche ; on avance quand la valeur est prouvée.

Le MCP, la prise universelle des agents

Un standard ouvert, lancé par Anthropic fin 2024 et confié depuis décembre 2025 à la Linux Foundation, avec Microsoft, Google, OpenAI et AWS. Un logiciel équipé d'un connecteur MCP se branche sur n'importe quel agent compatible.

Ce qu'on retient

Selon Gartner, **plus de 40 %** des projets d'IA agentique seront abandonnés d'ici fin 2027. Pour être dans les 60 % :

Des données métier maîtrisées
Le socle compte plus que le modèle.

Un cas d'usage précis
Pas la technologie pour elle-même.

Un seul agent d'abord
On découpe quand c'est justifié.

La sécurité dès le départ
Identité de l'utilisateur, droits minimaux.

On mesure avant de déployer
Questions de test et suivi des coûts.

Démo Star Wars

Les agents IA changent la donne



Philippe Paiola – PhilIT
Cloud Solution Architect,
Microsoft

Démo Agent IA RH

Et si votre prochaine recrue était un agent RH ?



Frédéric Le Ninan
Consultant BI,
Koesio Data Solutions



Fabian Brébion
Consultant BI,
Koesio Data Solutions



Arthur Villemain
Ingénieur commercial BI,
Koesio Data Solutions

quorvane

Conseil · Développement · Intégration

Entreprise fictive, créée pour la démonstration

Quorvane : fiche d'identité

Activité

ESN

Conseil, développement et intégration

Effectif

149

salariés présents en octobre 2026

Implantations

Nantes

Siège social, agences à Paris et Lyon

Convention

Syntec

Convention collective IDCC 1486

Paie

Silae

Logiciel de paie

Les problématiques

Entretien annuel

« Mon entretien annuel approche : comment mon salaire a-t-il évolué depuis 3 ans ? »



Le salarié

Règles de déplacement

« Je pars à Lyon la semaine prochaine : quel transport, quel hôtel et quel plafond de repas ai-je le droit de prendre ? »



Le salarié en déplacement

Pré-sélection des CV

« J'ai reçu des dizaines de CV pour mon poste ouvert : quels candidats dois-je rencontrer en priorité ? »



Le manager

La réponse



SharePoint

Les documents RH



Copilot Studio

Les deux assistants, l'orchestration et la publication dans Teams



Fabric

Les données de paie et de CV, le modèle sémantique, les agents de données



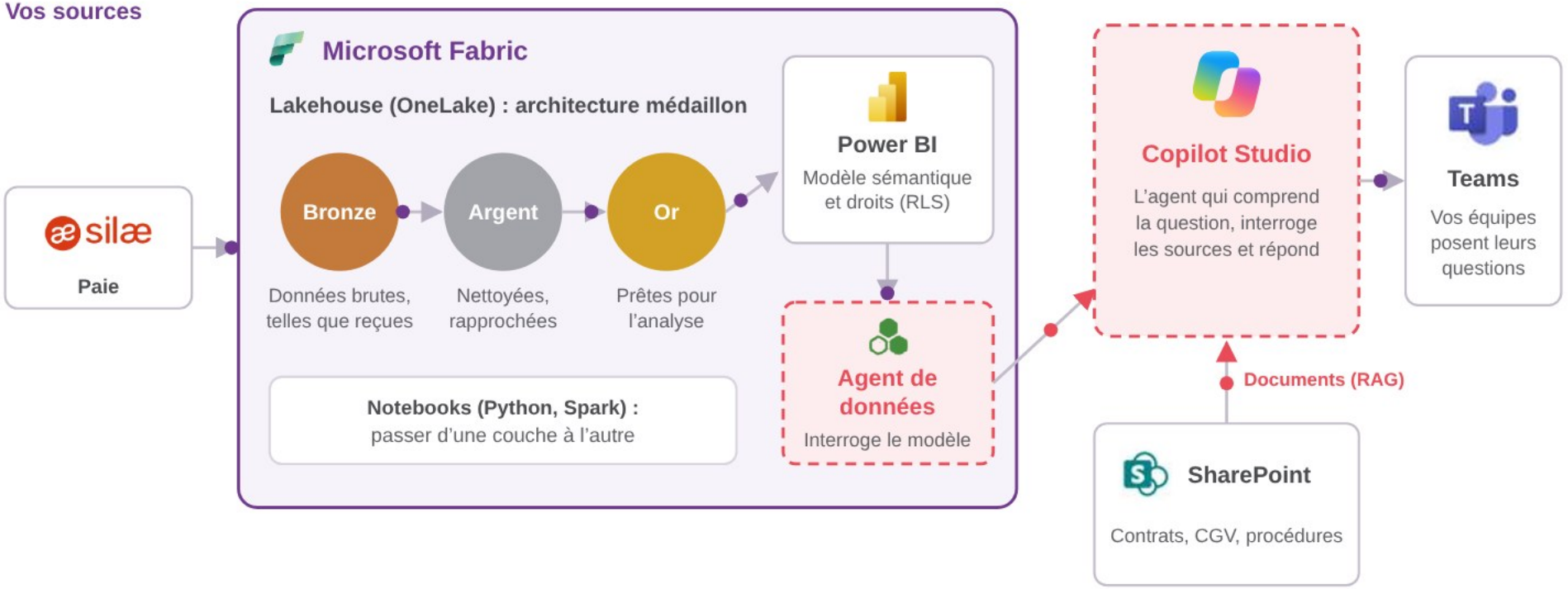
Modèle Power BI et data agent

Le modèle People BI et les droits par salarié (RLS)

L'environnement de Quorvane

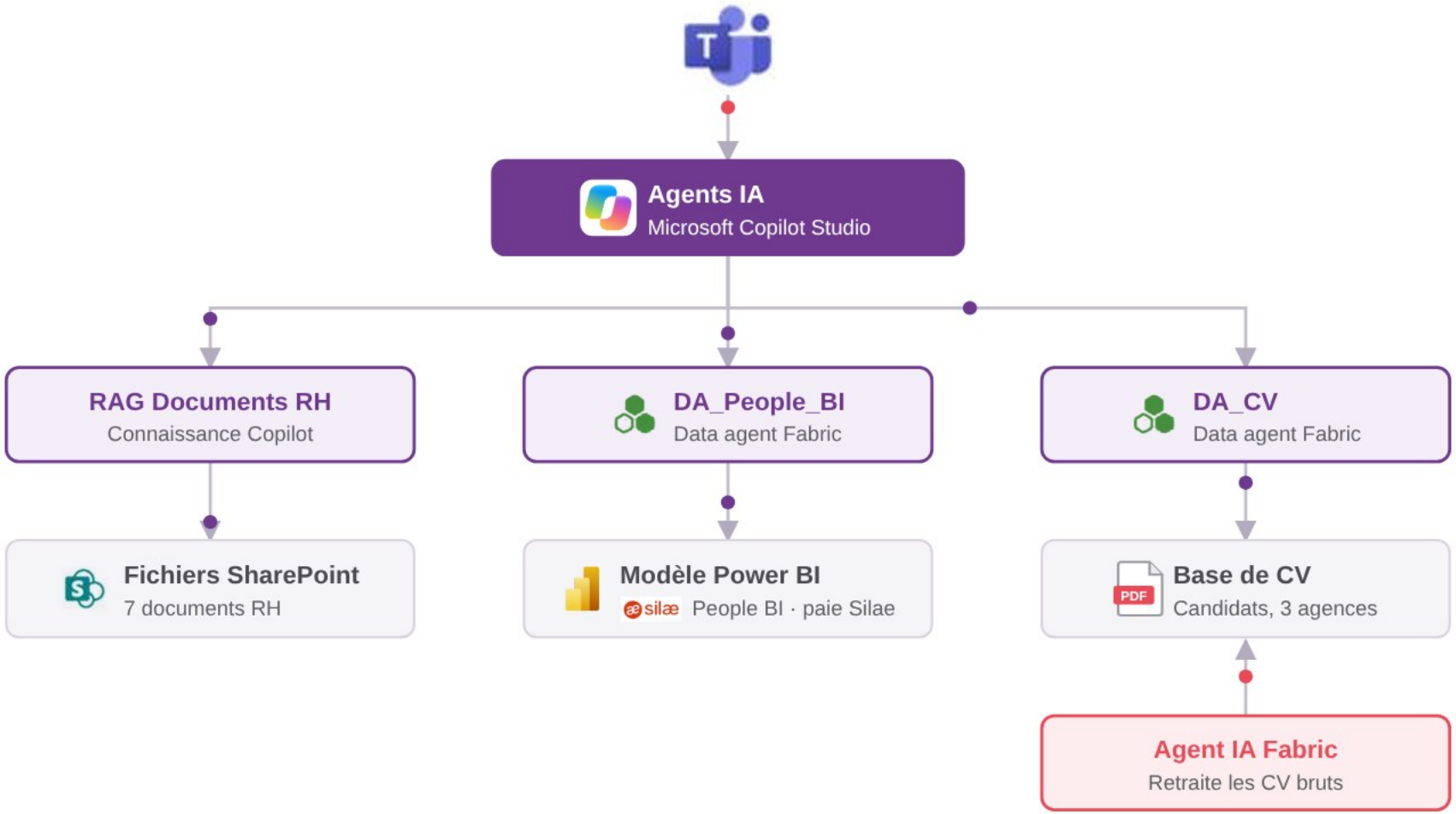
Créer un agent IA sur votre socle Microsoft

Déjà en place | À activer pour l'agent



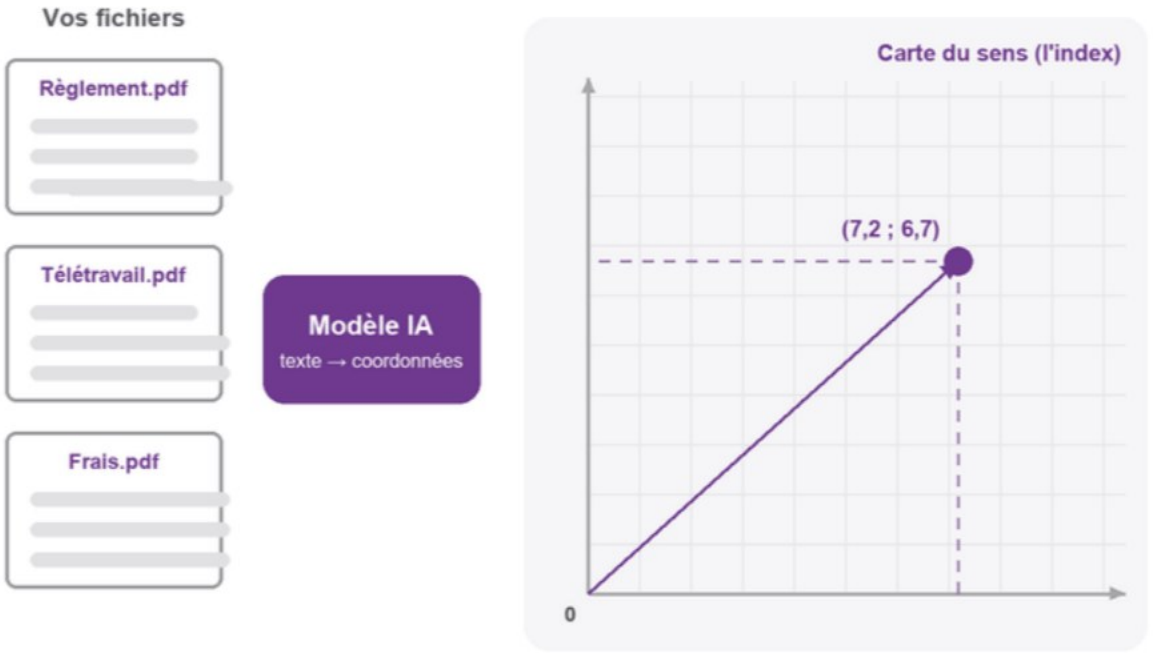
Votre socle est déjà là : 2 briques à activer pour créer l'agent
Agent de données Fabric et Copilot Studio. Les droits Power BI et SharePoint s'appliquent à chaque utilisateur.

Architecture des Agents IA



Le RAG, en deux temps

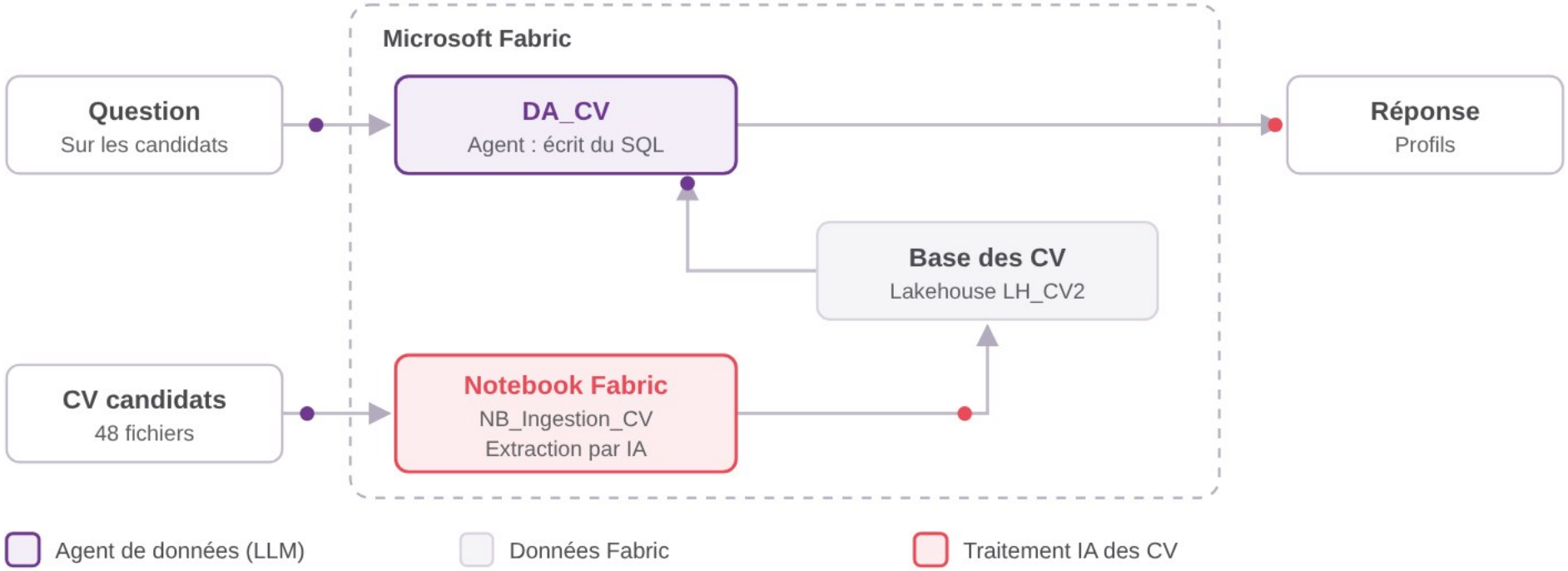
1 · Chaque information des PDF reçoit des coordonnées



Des informations de sens proche reçoivent des coordonnées proches

Démonstration

Les data agents Fabric : CV



Démonstration

Agent IA ou rapport ? Les deux

Agent IA

La question du moment

- Une question ponctuelle, posée en langage naturel
- Une réponse immédiate, à la demande
- Idéal pour explorer, vérifier, creuser

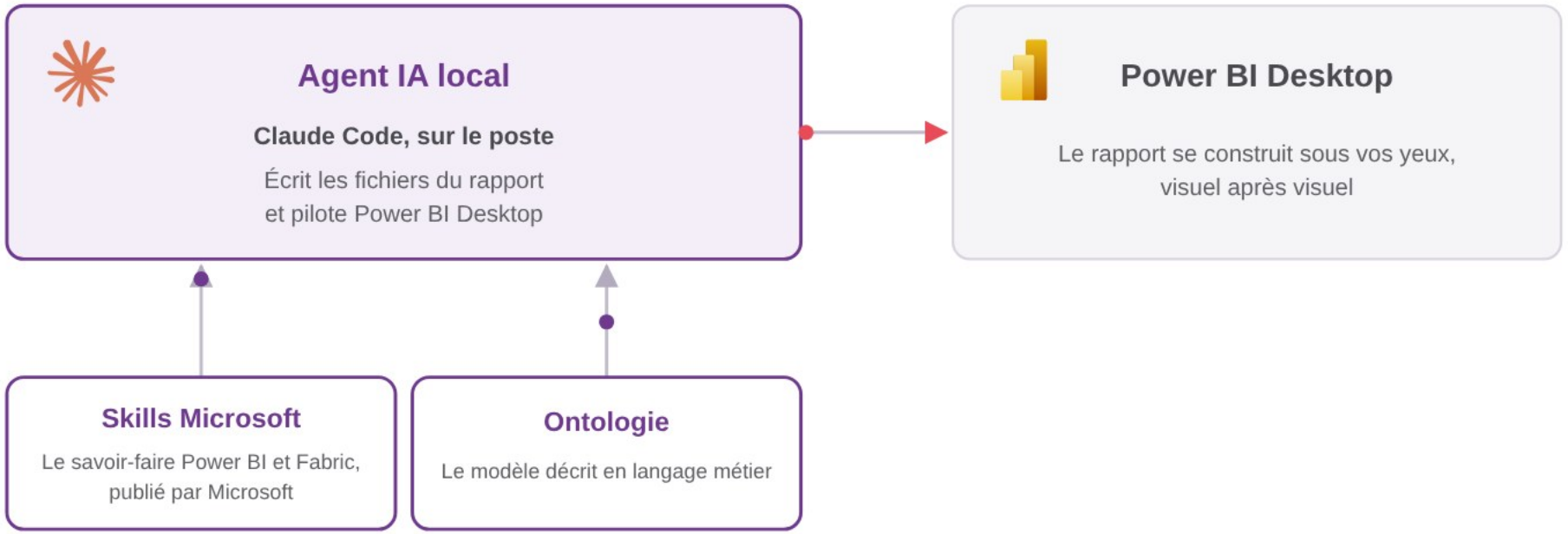
Rapport

Le besoin qui revient

- Un besoin figé, suivi chaque mois
- Une mesure homogène de la performance
- Le support partagé du comité de direction

Le rapport ne disparaît pas : c’est sa fabrication qui change.

Pourquoi Claude ? Un agent IA local



Local : il agit sur le poste · Distant (cloud) : Copilot travaille dans le service

Le domaine bouge très vite : la marque de l'agent est interchangeable

Le besoin : je dirige, je ne construis pas de rapports

Qui je suis

1. Membre de la direction de Quorvane
2. Je lis des rapports Power BI
3. Je ne sais pas les concevoir

Ce que je veux

1. Préparer nos objectifs 2027
2. Masse salariale : combien, pourquoi, où, atterrissage
3. Une page lisible pour le comité de direction

Mon assistant IA apporte le savoir-faire technique qui me manque

Démonstration

Les nouveautés de la FabCon, l'évènement Microsoft – Barcelone 2026

Fabric IQ
Disponible

Vos modèles Power BI interrogés depuis Copilot.

Les rapports modernes
Aperçu, préversion à venir

Décrivez le rapport, l'IA le construit.

L'ontologie
Préversion

Vos notions métier et leurs liens, formalisés.

Les policies
Préversion

Des règles fines : qui peut faire quoi.

Annonces de la FabCon & SQLCon Europe, Barcelone, du 28 septembre au 1er octobre 2026.

Coût du projet de Quorvane

Prestations

- Audit
- Construction du socle data
- Construction de l'agent IA
- Recette et corrections

Pour 1 domaine métier

23 jours

soit environ 20 k€

Variable selon le nombre et la complexité des sources et du modèle sémantique

Coûts récurrents

Pour 150 salariés

		Total mensuel
Coût de l'agent	Environ 1 € par utilisateur et par mois, pour 15 questions par mois	**soit 150 €**
Fabric	À partir de 400 € par mois pour une F4 réservée	**dès 400 €**
Licence Power BI Pro	12,10 € par utilisateur et par mois, pour 10 utilisateurs	**soit 121 €**
Contrat d'assistance, support et MCO	230 € par mois	**230 €**
Total	soit 6 € par utilisateur et par mois	**900 €**

À retenir

1

Un bon socle data rend l'IA pertinente

2

Agent vs rapport : un duo complémentaire

3

L'IA n'est pas magique

4

Environnement en constante évolution



Des questions ?

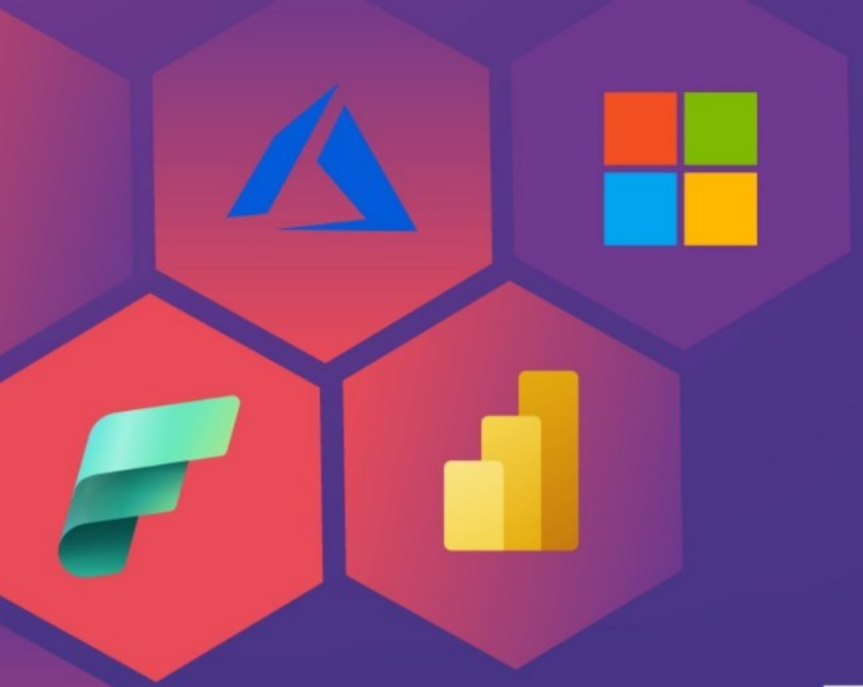
Merci !



Arthur Villemain
arthur.villemain@koesio.com
06 74 23 08 61

Planifiez un RDV

Restons en contact



25ème édition

MATINÉE BI

EXPLOITEZ VOS DATA AVEC L'IA ET MICROSOFT

koesio
Data Solutions