

La Javaness

L'intelligence cognitive au service de la valeur métier

“ Dans les prochaines années, le secteur des éditeurs de logiciel d'entreprise va être profondément transformé, laissant derrière lui les modèles d'applications métiers traditionnelles pour proposer des solutions reposant sur l'intelligence artificielle—une transformation bien plus profonde que l'évolution qu'on a connu ces vingt dernières années avec le saas,” affirme Alexandre Martinelli, CEO de La Javaness. Afin de réussir à s'adapter à cette nouvelle révolution digitale, les intelligences humaine et artificielle (IA) devront travailler ensemble sur les problématiques de prise de décision et de prédiction, ce qui permettra in fine d'augmenter leur valeur.

Pourtant, la plupart des organisations ont jusqu'ici été réticentes à adopter massivement l'IA au sein de leurs infrastructures. “Les entreprises dans lesquelles des solutions d'IA ont été déployées en production se comptent sur les doigts d'une main - principalement à cause des résistances organisationnelles,” poursuit Martinelli. D'après le CEO, les organisations font face à des réticences à tous les niveaux—tant au niveau du top management, qui est incertain sur les bénéfices attendus, que du côté des employés, qui craignent des suppressions d'emploi. Outre les réticences formulées par les employés, le défi principal pour les équipes IT est le manque de connaissances sur l'industrialisation de solutions d'IA. Pour répondre à ce problème, La Javaness a vocation à apporter de la valeur métier concrète aux entreprises via ses solutions packagées basées sur l'IA, qui permettent d'accélérer l'adoption de l'IA et de bénéficier rapidement de réels gains de productivité.

La Javaness propose deux suites de solutions d'entreprises basées sur l'IA. Predictor est une solution de machine learning temps réel conçue pour optimiser les différents leviers de revenus à l'aide de l'intelligence prédictive. “L'une de nos principales solutions est Predictor Smart Pricing, qui est en mesure de prédire le meilleur prix pour chaque produit et chaque client en temps réel, permettant ainsi aux conseillers clientèle de gagner plus d'affaires et d'augmenter leurs marges,” explique Martinelli. Predictor Smart Pricing permet également aux pricing managers de définir, tester et déployer leur stratégie de pricing, ainsi que d'intégrer des règles métiers en fonction de leurs besoins.

Déployant des technologies de deep learning et de natural language processing (NLP), Otto est une solution d'automatisation cognitive permettant de simplifier les activités de service client.



ALEXANDRE MARTINELLI,
CEO

“Otto automatise les tâches les plus courantes, telles que la classification et la priorisation de mails entrants, le taggage et le routage intelligent de ces mails, et les suggestions de réponse automatique permettant aux agents de se focaliser sur les tâches plus complexes, à forte valeur ajoutée”, nous dit Martinelli. De plus, Otto est en mesure de fournir des réponses aux demandes les plus simples tout en automatisant les workflows de bout-en-bout en se connectant aux systèmes tiers. Cela permet d'automatiser le traitement jusqu'à 50% des emails entrants.

Le succès des solutions Predictor et Otto peut être attribué à trois principaux facteurs. Tout d'abord, La Javaness dispose d'un moteur propriétaire d'exécution de machine learning, capable de faire tourner en temps-réel les modèles de machine learning les plus sophistiqués, intégrant des milliers de variables en quelques millisecondes. Deuxièmement, les utilisateurs métier et l'IA travaillent de concert. “Le design de nos solutions permet aux utilisateurs de prendre le contrôle à tout moment afin de modifier les décisions”, commente Martinelli. Cela permet de rendre le pouvoir aux utilisateurs, tout en améliorant en continu les capacités prédictives de l'algorithme. Enfin, les solutions permettent un monitoring simplifié des algorithmes et des données sur lesquelles ils s'appliquent, ajoutant de la transparence au système. Venant récompenser ses efforts, Predictor a remporté le trophée de la solution la plus innovante au cours du salon Big Data Paris 2018, tandis que Otto a gagné le trophée AI Business Day de l'Usine Digitale, également en 2018.

Porteuse d'une vision très ambitieuse pour ses solutions d'IA, La Javaness a démontré la performance de ses solutions chez de nombreux clients. La Javaness se différencie sur le marché à travers sa capacité à gérer plus de 800 variables dans ses modèles temps réel, à la différence des solutions traditionnelles qui n'en gèrent pas plus d'une douzaine. Ainsi, l'un de ses clients a mené une comparaison de différents fournisseurs au cours d'un proof-of-concept approfondie : la solution de La Javaness a largement dépassé celle de ses concurrents. Mieux, La Javaness a été en mesure de fournir une solution industrielle, adaptée à ses utilisateurs métiers avec une interface web simple et intuitive, en à peine trois mois. “Le test a montré une augmentation de 30% de la marge de profit pour le client, alors que nos concurrents n'ont généré que 5 % d'amélioration,” conclut Martinelli. **CA**