



## **Odécia, l'IA pour répondre aux appels d'offres**

Odécia est une TPE de 3 associés spécialisée dans le conseil pour la réponse aux appels d'offres auprès d'acteurs dans le bâtiment, dans la fourniture de biens ou encore dans la prestation de services.

“Notre mission est d'aider des entreprises à accéder à des projets importants en les soutenant dans la réponse aux appels d'offres publics et privés.

Les appels d'offres sont de plus en plus normés aujourd'hui et reposent sur des législations nationales et européennes parfois complexes. D'un côté, il est peu évident pour un non initié de parvenir à rédiger en un temps rapide une réponse pertinente et efficace en adéquation avec ces nombreux cadres formels. D'un autre côté, après avoir fait 3, 4 appels d'offres sur un même sujet (ex. Ravèlement de façade), il devient facile de capitaliser sur ces expériences passées pour rédiger rapidement une nouvelle réponse à un 5ème appel d'offres.

Dans ce type de mission, très normé et standardisé où une capitalisation sur la donnée est fortement recommandée, l'intervention de l'IA est redoutable!

Depuis 1 an, l'IA nous assiste à plusieurs niveaux dans nos missions qu'elle a complètement reconfigurées ! Tout d'abord, elle nous aide à lire et résumer en une fraction de seconde des cahiers des charges souvent volumineux, parfois de plus de

100 pages. Cela nous permet de gagner un temps précieux dans la phase d'identification et de compréhension du besoin de l'acheteur.

Ensuite, elle nous aide à rédiger la réponse via des mémoires techniques détaillés en se basant sur une base de connaissances que nous avons constitué au fil du temps et des expériences. Si je reprends l'exemple d'un appel d'offres de ravalement de façades en milieu occupé dans le domaine public, l'IA peut synthétiser les mesures de sécurité nécessaires en tenant compte de ce contexte bien spécifique et des précédentes réponses archivées et validées (comment bien monter l'échafaudage, comment bien exécuter les travaux dans ce contexte précis, les contrôler, etc.). Nous sommes dans de la co-construction, l'IA m'aide à répondre à partir des éléments que je lui fournirai et qu'elle complétera, avec ma validation, pour être en phase avec les attentes légales et les besoins bien spécifiques de l'acheteur.

Les gains sont significatifs : une réduction du temps de lecture et de synthèse des documents et une amélioration de l'efficacité et de la pertinence de nos réponses parfaitement adaptées au contexte !

Avec notre base de connaissances construite avec plus de 10 ans d'expérience dans le métier de la réponse aux appels d'offres, notre IA peut aujourd'hui rédiger des réponses extrêmement précises eu égard aux besoins de l'acheteur.. Il n'y a plus aucun copié/collé ou réponses standards : tout est personnalisé en fonction de l'expression du besoin du client et cela fait grandement la différence par rapport aux réponses habituelles, souvent construites avec des briques standards.

Nous avons cependant rencontré plusieurs défis pour la mise en place de cette IA. Le principal défi fut la construction de cette base de connaissances, une tâche très chronophage et très coûteuse mais indispensable. C'est cette base de connaissances structurée qui fait aujourd'hui la force de notre solution. Nous nous y attendions et nous avons fait appel à une société experte, à taille humaine, Predexia, situé à Toulouse qui nous a accompagné (1) dans la structuration de notre base de connaissances et (2) dans la mise en place de notre solution d'IA à base de LLM pour la rédaction des réponses à l'appel d'offre.

L'investissement initial a été autour de 40 000 €, un investissement peu négligeable pour une TPE.

Malgré ces défis, ces investissements ont été un succès et nous ont permis de renforcer notre compétitivité et notre performance dans la réponse aux appels d'offres, offrant ainsi un service amélioré à nos clients et ouvrant de nouvelles perspectives pour notre entreprise. Nous avons en effet à présent pour projet de proposer directement à nos clients un accès à notre outil de rédaction d'appel via l'IA. Cette opportunité pourrait nous apporter une composante Produit (SaaS) à notre offre et créer davantage de récurrence ; un nouvel modèle économique à notre arc !”

Sébastien Kvot, co-fondateur d'Odécia

