

Analyser et comprendre les besoins des clients en IT & IA

1. Identification des besoins

- **Entretiens individuels** : Discussions directes avec les parties prenantes pour comprendre leurs besoins et préoccupations.
- **Ateliers** : Sessions collaboratives pour éliciter les besoins et clarifier les attentes.
- **Questionnaires et enquêtes** : Recueil des besoins de divers groupes de manière structurée.

2. Spécification des besoins

- **User Stories** : Format agile pour décrire les besoins.
Exemple: *En tant que [utilisateur], je veux [action] pour [raison/bénéfice]*.
- **Cas d'utilisation** : Scénarios détaillés décrivant les interactions entre les utilisateurs et le système.
- **Diagrammes** : Diagrammes de flux, organigrammes, ou autres représentations visuelles.

3. Priorisation

- **MoSCoW** :
 - **Must have**: Exigences essentielles.
 - **Should have**: Important mais non essentiel.
 - **Could have**: Agréable à avoir.
 - **Won't have**: Non nécessaire pour cette version.
- **Matrice d'impact et d'effort** : Évaluez chaque besoin selon son impact sur l'entreprise et l'effort nécessaire pour le mettre en œuvre.

4. Validation

- **Revue avec les parties prenantes** : Assurez-vous que ce que vous avez capturé reflète fidèlement leurs besoins.
- **Prototypage** : Créez des versions initiales pour obtenir des retours avant le développement complet.

5. IA Spécifique

- **Données nécessaires** : Identifiez quelles données sont nécessaires pour l'IA et comment les obtenir.
- **Performance vs Explicabilité** : L'IA très performante est-elle préférée ou une IA plus transparente et explicative est-elle nécessaire?
- **Éthique et conformité** : S'assurer que les solutions d'IA sont éthiques, justes et conformes aux réglementations.

6. Communication continue

- **Mise à jour régulière** : Gardez les parties prenantes informées de l'évolution du projet.
- **Feedback** : Obtenez régulièrement des retours pour vous assurer que vous êtes sur la bonne voie.

7. Astuces

- **Écoutez activement** : Assurez-vous de vraiment comprendre ce que les clients veulent.
- **Posez des questions ouvertes** : Encouragez les clients à partager leurs pensées en profondeur.
- **Documentez tout** : Assurez-vous que rien n'est oublié ou mal interprété.