**SLIDE 0**

**Titre : TTE TGS - Plan IA**

**Sous-titre / Message clé : Proposition Technique CVA - V1**

**SLIDE 1**

**Titre : Proposition Commerciale – Plan IA TGS**

**Sous-titre / Message clé : Transformer les Fonctions Support de TGS via CORE® et l’expertise IA de Partenaires Ciblés**

1. **Contexte et Ambition**
   * **TGS** (TotalEnergies Global Services) regroupe 7 filiales (“TGx”) fournissant des services support (IT, Achats, Finance, RH, Formation, Immobilier, etc.) à l’ensemble du Groupe, dans 9 pays.
   * Le **Plan IA** attendu doit **identifier**, **prioriser** et **organiser** les cas d’usage IA à **fort impact** (optimisation, automatisation, prédiction…) en cohérence avec la **stratégie climat** de TotalEnergies (neutralité Carbone 2050).
   * **Calendrier serré** : livraison finale fin juin 2025 pour validation au ComEx TTE en juillet 2025.
2. **Notre Approche**
   * **Méthodologie CORE®** : data-native, centrée sur la **triple contrainte** (Satisfaction Interne, Efficacité, Réduction CO₂).
   * Collaboration **précoce** avec **1 ou 2 experts IA** (partenaires technologiques reconnus, ex. UiPath ou IBM Watson / Azure), afin d’apporter une **expertise de pointe** sur les use cases complexes (chatbots RH multilingues, RPA finance, etc.).
   * **Design to Execute** : nous garantissons qu’à l’issue du cadrage (lot ferme), TGS disposera de **solutions réalistes**, prêtes à être mises en œuvre (lot optionnel).
3. **Pourquoi CVA**
   * Expérience prouvée dans la **transformation** de fonctions support par IA : gains de –40% des coûts, +25-30 points NPS, –20-30% CO₂.
   * Forte **culture RSE** et sensibilisation “Green IT” : alignement parfait avec l’ambition Climat TTE.
   * **Co-construction** : partenaires IA + experts CORE® = un dispositif complet pour répondre aux besoins spécifiques de TGS dans un cadre multiculturel (9 pays).

**SLIDE 2**

**Titre : Contexte du RFP et Cahier des Charges TGS**

**Sous-titre / Message clé : Une mission sur 4 mois (mars–juin 2025) pour livrer un dossier complet, validé par le ComEx**

1. **Extraits du Cahier des Charges**
   * **Lot Ferme (mars-juin 2025)** :
     + Cadrage Plan IA (supports ateliers, comités, CR, rapport final, synthèse).
   * **Lot Optionnel** : Mise en œuvre post-juillet 2025.
   * **SLA** indexé sur respect délais, robustesse livrables, force proposition, pertinence organisation.
   * *Pénalités* de retard prévues, **Completion Fee** sur la satisfaction (score 1-5).
2. **Alignement TGS**
   * TGS opère dans **9 pays**, 7 filiales (TGITS, TGP, TGFS, TGHRS, TLS, TFMS, TC) : nous prenons en compte la **dimension multiculturelle** (fuseaux, langues).
   * **RSE** : TGS veut démontrer l’exemplarité dans le pilotage CO₂.
3. **Focus** :
   * Les 7 entités “TGx” = périmètre d’analyse, en lien avec **Green IT**, dématérialisation, workflows transverses, etc.

**SLIDE 3**

**Titre : Enjeux & Attentes pour le Plan IA TGS**

**Sous-titre / Message clé : Répondre aux impératifs de performance, satisfaction interne, et neutralité carbone**

1. **Contexte TGS**
   * 7 filiales (TGITS, TGP, TGFS, TGHRS, TLS, TFMS, TC) couvrant l’ensemble des Fonctions Support.
   * Volumes importants (ex. des millions de factures /an en finance, contrats Achats multi-pays, helpdesk IT global…).
2. **Enjeux**
   * **Efficacité** : IA pour automatiser, réduire l’administratif, –30-40% des coûts cibles.
   * **Satisfaction interne** (NPS) : Devenir un centre de services “augmenté” et agile.
   * **Climat** : Stricte ambition RSE de TotalEnergies => minimiser l’empreinte (digital & cloud green, paperless…).
3. **Attentes**
   * **Plan IA** final : priorisation, ROI, –CO₂, trajectoire à 12-24 mois.
   * **Respect** du délai (juin 2025) : tout s’insère dans le Plan Long Terme TGS présenté au ComEx en juillet.
   * **Pilotage** par SLA, engagement sur la performance (Completion Fee).

**SLIDE 4**

**Titre : Notre Vision des Livrables**

**Sous-titre / Message clé : Un ensemble complet, rigoureux et articulé, couvrant tout le cycle du cadrage IA**

Nous proposerons **5 grands livrables** (et des livrables intermédiaires) :

1. **L1 – Plan d’Assurance Qualité** (S+1 semaine)
   * Matrice de gouvernance, planning détaillé, mode de validation.
   * Alignement sur le SLA, mention explicitement comment on gère la dimension climat, data privacy.
2. **L2 – Rapport Diagnostic & Baseline (Module M1)**
   * Analyse E2E : volumes, #ETP, temps moyen, baseline CO₂, NPS interne.
   * Cartographie macroscopique des processus + points d’optimisation potentiels.
3. **L3 – Parcours Cibles & Architecture IA (Modules M2-M3)**
   * Description détaillée des user journeys IA-driven (un “micro-livrable” par filiale TGx).
   * Cartographie “DIDA®” : flux data, insights, décision, action.
   * Recommendations d’**outils** / partenariats (ex. RPA, chatbot) + **éco-conception**.
4. **L4 – Portefeuille Use Cases IA & Chiffrage ROI (Module M4)**
   * Tableau priorisation : Gains (financiers, CO₂, satisfaction), complexité.
   * Business Case global TGS (avec hypothèses, retours sur 2-3 ans).
   * Analyse d’écart existant vs cible + plan correctif data/orga.
5. **L5 – Feuille de Route & Synthèse ComEx (Module M5)**
   * Séquencement en “base camps” : quick wins (3-6 mois) vs projets structurants.
   * Trajectoire budgétaire, pilotage CO₂, gouvernance d’exécution.
   * Document “Synthèse ComEx” ~8 slides, finalisé fin juin 2025.

**SLIDE 5**

**Titre : TGS : Un Hub Critique de Fonctions Support pour TotalEnergies**

**Sous-titre / Message clé : 7 filiales (« TGx »), 9 pays, 2 600 personnes, un levier stratégique pour la compétitivité et la transition bas carbone**

1. **Portrait de TGS**
   * **Création & Mission** :
     + Créée il y a plus de 10 ans dans le cadre de la transformation “One Total”. Initialement ~2012-2013, puis officialisée en 2016 sous l’appellation “TotalEnergies Global Services (TGS)”.
   * **Structure** :
     + 7 entités spécialisées : TGITS (IT), TGP (Achats), TGFS (Finance/Comptabilité), TGHRS (RH), TLS (Formation), TFMS (Facilities Management), TC (Consulting interne).
   * **Dimensions clés** :
     + Présence dans 9 pays, environ 2 600 collaborateurs (dont ~1 500 sur Paris, centres à Pau, Grenoble, Bucarest, Houston, Dubai, Singapore).
     + Budget IT global de 1,4 Md € (incluant DSI + TGITS) et volume d’achats de 30 G$ géré auprès de 100 000 fournisseurs.
2. **Rôle et Missions**
   * **Mutualisation** des process de support (IT, Finance, RH, etc.) au bénéfice des métiers.
   * Contribuer à la **compétitivité** du Groupe par la réduction des coûts et l’optimisation de la performance, tout en incarnant la transversalité.
   * Soutenir la **transition bas carbone** : initiatives Green IT (cloud vert), solutions digitales “paperless”, pilotage CO₂.
3. **Modèle “service interne” sur base élective**
   * TGS est une “SAS” avec P&L (cost+), les entités métiers ne sont **pas** obligées d’y recourir, elles doivent être **convaincues de la VA**.
   * Fort impératif d’**excellence** pour maintenir une satisfaction client interne élevée.

**Sources** :

* Sections “TGS – Analyse approfondie”, “TGS – Chiffres clés”, Documentation RFP TGS + Échange Directeur TGS

**SLIDE 6**

**Titre : Pourquoi l’IA est Stratégique pour TGS**

**Sous-titre / Message clé : Lever les inefficiences, optimiser la performance des fonctions support et réduire l’empreinte carbone**

1. **Enjeux Clés Identifiés**
   * **Identification & Priorisation des Cas d’Usage IA** :
     + Dans le périmètre TGS (IT, Finance, Achats, RH, Facilities…), à la fois sur Paris et dans les centres partagés (Bucarest, Manille…).
   * **Amélioration de la Satisfaction Interne** :
     + TGS bénéficie déjà d’une bonne satisfaction client interne, mais veut encore augmenter le NPS en offrant des services plus “augmentés” par l’IA.
   * **Réduction de l’Empreinte Carbone** :
     + Dématérialisation (paperless), adoption du cloud vert, pilotage plus fin de la logistique/maintenance.
2. **Attentes du Cahier des Charges**
   * **Livrables** :
     + Un Plan IA transversal, validé par le ComEx début juillet 2025, intégrant supports d’ateliers, comptes rendus et rapport final synthétique.
   * **Engagement Qualité** :
     + SLA précis (score 1 à 5 sur délais, robustesse, force de proposition, organisation) + un Completion Fee.
3. **Impacts Visés (Exemples de Gains)**
   * **Finance** : Gains potentiels –40 % d’ETP (RPA factures, lettrage automatique), ROI 150–200 %.
   * **Achats** : Économies de 2–5 % sur la dépense, pilotage plus green.
   * **RH** : chatbot = –30–50 % tickets L1, ROI 130–180 %.
   * **IT** : maintenance / helpdesk => –70 % tickets L1, ROI 150–200 %.
   * **Facilities** : maintenance prédictive => –15–20 % conso énergétique.

*(Basé sur benchmarks CORE®)*

**SLIDE 7**

**Titre : CORE® : La Méthodologie Data-Native pour une Transformation IA Réussie**

**Sous-titre / Message clé : Allier satisfaction interne, efficacité opérationnelle et réduction d’empreinte carbone grâce à une approche disruptive**

1. **Principes de CORE®**
   * **Triple Objectif** :
     + +Satisfaction interne (NPS)
     + +Efficacité opérationnelle (FTE, coûts, délais)
     + –Empreinte carbone
   * **Approche Data-native** :
     + Repenser les parcours et process en intégrant l’IA dès la conception (protocole DIDA® : Data → Insights → Decision → Action).
   * **Méthodologie Progressive** :
     + Déploiement par vagues successives, validation incrémentale via pilotes.
2. **Adaptation Spécifique à TGS**
   * **Multi-filiales & Centres** : Alignement sur Pau, Grenoble, Bucarest, etc.
   * **Dimension Climat** : Mesure de l’impact CO₂ de chaque service, dématérialisation, adoption cloud “bas carbone”.
3. **Résultats Observés (Benchmarks)**
   * +10 à +30 points NPS interne, –40–50 % de coûts, –15–20 % d’émissions dans des contextes comparables.

**Sources** :

* Missions CORE® (banques, grands groupes)

**SLIDE 8**

**Titre : Applications IA dans les Fonctions Support : État de l’Art**

**Sous-titre / Message clé : Des cas d’usage éprouvés à ROI élevé, tous pertinents pour TGS**

| **Fonction** | **Use Case IA** | **Chiffres Clés / ROI** | **Impact Climat** |
| --- | --- | --- | --- |
| **Finance** (TGFS) | RPA Factures, Lettrage, Détection de Fraudes | Réduction du temps de traitement de 80 %, –40 % ETP, ROI 100–200 % | –70 % usage papier, serveurs rationalisés |
| **Achats** (TGP) | Spend Analytics, Risk Scoring Fournisseurs | 2–5 % d’économies, ROI 200–300 % | Optimisation logistique, réduction CO₂ supply chain |
| **RH** (TGHRS) | Chatbot RH, IA Recrutement (tri de CV, interviews) | –30–50 % tickets L1, ROI 130–180 % | Réduction documents papier, déplacements |
| **Facilities**(TFMS) | Maintenance Prédictive, Pilotage Conso Energ. | –40 % pannes, +15 % efficacité, ROI 100–150 % | –15–20 % conso énergétique |
| **IT** (TGITS) | AIOps, Chatbot Helpdesk, Orchestration Cloud | –70 % tickets L1, ROI 150–200 % | Adoption cloud vert, –10–15 % d’empreinte énergétique |

**Sources** : Benchmarks CORE® CVA (Shell, GM, Coca-Cola EP, Pfizer, RBC)

**SLIDE 9**

**Titre : Gains Potentiels IA pour TGS : Synthèse Chiffrée**

**Sous-titre / Message clé : Des retours mesurables en performance, satisfaction interne et réduction de l’empreinte carbone**

1. **Gains Économiques & Productivité**
   * –25 à –40 % d’ETP sur des processus clés (comptabilité, notes de frais, recouvrement).
   * 2–5 % d’économies sur volume Achats (ex. TGP via IA).
2. **Satisfaction Interne (NPS)**
   * +10 à +30 points NPS interne (facturation, support IT).
   * –50 % temps d’attente incident.
3. **Baisse de l’Empreinte Carbone**
   * –70 % usage papier (dématérialisation).
   * –15–20 % consommation énergétique (maintenance prédictive, cloud vert).
4. **Projections Indicatives**
   * 400k factures/an => cycle réduit moitié, ROI 150–200 %.
   * 100k tickets IT => –30–40 % L1, équiv. ~20–30 ETP.

**Sources** : Benchmarks CORE® CVA

**SLIDE 10**

**Titre : Facteurs Clés de Succès pour l’Implémentation IA chez TGS**

**Sous-titre / Message clé : Gouvernance dédiée, data readiness, change management et alignement RSE pour un déploiement réussi**

1. **Sponsoring & Gouvernance**
   * Sponsor COMEX TGS, Chef de Projet Transformation Digitale dédié.
   * CoE IA transversal + comités pilotage filiales (TGITS, TGFS, TGP, TGHRS, TLS, TFMS, TC).
2. **Qualité & Accessibilité des Données**
   * Consolidation data (SAP, e-procurement, SIRH, logs IT).
   * Audit précoce + data lake unifié.
3. **Gestion du Changement**
   * Communication proactive “IA augmente l’humain”.
   * Formations, alpha-users.
4. **Dimension RSE / Climat**
   * Mesurer CO₂, sélectionner solutions green (cloud vert, hébergements bas carbone).
   * Collaboration avec service RSE TGS.

**SLIDE 11**

**Titre : Risques Majeurs & Plan d’Atténuation**

**Sous-titre / Message clé : Anticiper chaque aléa pour garantir la réussite d’un déploiement IA dans un environnement multi-entités**

| **Risque** | **Impact** | **Plan d’Atténuation** |
| --- | --- | --- |
| Manque de Data Qualité | Fiabilité réduite modèles IA, ROI incertain | Audit data M1, data lake unifié, plan correctif |
| Blocages inter-filiales | Retards, silos, adoption partielle | Gouvernance transverse, COPIL avec reps TGITS, TGFS, TGP, etc. |
| Crainte “suppression de postes” | Résistance, baisse adhésion | Com proactive, re-skilling, quick wins prouvant la plus-value IA |
| Manque alignement RSE | Projet non conforme Net Zero | Mesure CO₂ depuis M1, solutions green cloud, validation RSE TGS |
| Coordination internationale | Complexités langue, divergences SI | Ateliers cross-site, phasage, validation locale |

**SLIDE 12**

**Titre : Retours d’Expérience Grands Groupes : IA en Fonctions Support**

**Sous-titre / Message clé : Témoignages concrets de gains en NPS, productivité et éco-responsabilité**

**Finance**

* Shell : IA anomalies factures => –3 j cycle AP, –litiges.
* Assureur leader : RPA Comptable => ROI <12 mois, –40 % ETP.

**Achats**

* Coca-Cola EP : spend analytics IA => +40 M$ d’économies annuelles.
* IBM : Watson pour sourcing => Gains struct.

**RH**

* GM : chatbot recrutement => 2 M$/an économies, cycle –50 %.
* ENGIE : chatbot RH => –30 % tickets support.

**Climat / RSE**

* Shell & Pfizer : –70 % usage papier, aligné Net Zero.

**SLIDE 13**

**Titre : Projection ROI et Impact CO₂ : Exemple de Modèle pour TGS**

**Sous-titre / Message clé : Une approche chiffrée par typologie de cas d’usage, à affiner lors du diagnostic M1 *(cf. méthodologie ci-après)***

| **Use Case** | **% Réduction Temps** | **ROI (3 ans)** | **Impact CO₂** | **Hypothèses** |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| RPA Factures (TGFS) | 80 % | 150–200 % | -70 % usage papier | Benchmarks Shell + internes TGFS |
| Chatbot RH (TGHRS) | 30–50 % | 130–180 % | Réduction déplacements | ENGIE + GM, support multilingue |
| Spend Analytics (TGP) | 2–5 % d’économies | 200–300 % | -15–20 % logistique | Coca-Cola EP |
| Maintenance Prédictive (TFMS) | 15–20 % | 100–150 % | -15–20 % énergétique | Exemples immobilier & facility |
| AIOps (TGITS) | 20–40 % | 150–200 % | -10–15 % usage serveurs | RBC, logs IT |

**SLIDE 14**

**Titre : Notre Vision Méthodologique – CORE®**

**Sous-titre / Message clé : Méthode data-native, triple contrainte NPS-Cost-Carbon, itérative sur 4 mois**

1. **Principes-clés**
   * **Data-native** : On part des données et des algorithmes IA (DIDA®) pour redesigner les workflows.
   * **Approche Parcours** : On considère l’expérience “client interne” de bout en bout, pas juste l’optimisation d’un process.
   * **Triple contrainte** : On juge chaque choix sur (1) impact satisfaction, (2) gains financiers, (3) réduction CO₂.
2. **Découpage**
   * 5 modules (M1 à M5), 2 lots (Lot 1 = baseline & design data-natif, Lot 2 = analyse d’écart & trajectoire).
   * On collabore étroitement avec 1 ou 2 **experts IA** sélectionnés en amont, pour valider la faisabilité technique ou l’usage de solutions RPA/Chatbots adaptés à TGS.
3. **Références**
   * Projets CORE® similaires : Gains de –40% sur coûts process, +25 pts NPS, –20-30% d’empreinte CO₂, sur des fonctions support comparables (banque, assurance, etc.).

**SLIDE 15**

**Titre : CORE® vs Méthodes Classiques**

**Sous-titre / Message clé : Une approche agile, centrée sur l’expérience et la Data, avec un focus climat intégré**

| **Méthodes Classiques** | **CORE®** |
| --- | --- |
| Optimisation outillée “SI-only” | Data-native : IA & Data (DIDA®) au centre |
| Gains isolés (coûts ou délai) | Gains multiples : –coûts, +NPS, –CO₂, mieux acceptés par la culture TGS |
| RSE traitée en fin de projet | RSE & neutralité carbone **intégrées** dès le diagnostic M1 |
| Approche top-down, statique | Co-construction agile, sprints, ateliers CORE® avec TGS |
| Visée “un big bang” | **Parcours successifs**, base camps, validations itératives |

**Preuve** : Sur un grand acteur industriel, CORE® a permis –30% d’ETP & –20% de CO₂ en moins de 12 mois.

**SLIDE 16**

**Titre : Schéma d’Approche CORE® pour TGS**

**Sous-titre / Message clé : 5 modules structurés en 2 lots, alignés sur le planning et la culture TGS**

*(Visuel : un schéma indiquant M1, M2, M3 = Lot 1, M4, M5 = Lot 2, plus un timeline).*

1. **Lot 1 – Baseline & Redesign data-natif**
   * **M1** : Diagnostic & Baseline E2E (Coûts, CO₂, satisfaction)
   * **M2** : Parcours cibles IA (co-design)
   * **M3** : Flux DIDA & Plateforme IA
2. **Lot 2 – Analyse d’Écart & Trajectoire**
   * **M4** : Impacts & Leviers (ROI, –CO₂, complexité)
   * **M5** : Roadmap & Base Camps
3. **KPI** : Gains quantifiés (financier, NPS, –CO₂), pivot planning = fin juin 2025.

**SLIDE 17**

**Titre : M1 – Diagnostic & Baseline E2E**

**Sous-titre / Message clé : Mesurer rigoureusement l’état des lieux pour cibler les vrais leviers IA**

1. **Objectifs**
   * Collecter tous les **KPIs** : volumes, temps moyen, #ETP, ratio digital/papier, baseline CO₂.
   * Identifier **irritants** (ex. doublons factures, retards validation Achats, silos IT…).
2. **Approche**
   * ~15 à 20 **interviews** transversaux (responsables TGFS, TGP, TGITS, TGHRS, etc.).
   * Examen logs (IT, finance) + doc existante TGS.
   * Collaboration initiale avec **partenaire IA** pour jauger la “prépare-data readiness”.
3. **Livrables**
   * **Rapport** diagnostic (Baseline E2E).
   * Tableaux comparatifs par filiale TGx, mise en évidence des quick wins.
   * Visualisation “carto macroscopique” des process + scoring initial (ex. complexité vs. ROI).

**SLIDE 18**

**Titre : M2 – Parcours “Client Interne” à la Cible**

**Sous-titre / Message clé : Concevoir, via ateliers, des user journeys IA conciliant excellence opérationnelle & réduction CO₂**

1. **Objectifs**
   * Redessiner les **parcours** (ex. “Demande d’Achat” complet, “Onboarding RH”, “Note de frais”, etc.).
   * Proposer des **fonctionnalités IA** : RPA, Chatbot, analytics, etc.
2. **Approche**
   * 2–3 **Workshops** co-design, immersion CORE®, validation Culture TGS (multisite, multiculture).
   * Benchmarks : Missions CORE® passées + best practices sur IA dans la supply chain, finance, IT helpdesk.
   * *[Placeholder]* : Ingration “Green steps” (limitation impressions, cloud bas carbone…).
3. **Livrables**
   * **User journeys** cibles (slides + doc).
   * Proposition “Expérience IA” par filiale, identifiant dès cette étape un potentiel –X% temps, –Y% CO₂.
   * Présentation en COPIL (milieu du mois ~avril) pour validation.

**SLIDE 19**

**Titre : M3 – Flux DIDA & Plateforme IA**

**Sous-titre / Message clé : Définir l’architecture Data-native, soutenue par partenariats IA, pour industrialiser les cas d’usage**

1. **Objectifs**
   * Cartographier la **data** (SAP, e-procurement, logs, SIRH…), structurer la **gouvernance** (data owners, RGPD, RSE).
   * Formaliser le **protocole DIDA®** : Data → Insights ML → Decision (workflow) → Action (RPA, notification…).
2. **Approche**
   * Ateliers techniques (DSI TGITS, Partenaire IA\*\* potentiel\*\*).
   * Sélection possible d’un **socle** RPA, chatbot, ML en mode cloud green.
   * *[Placeholder]* : Valeur ajoutée du **réseau CVA** (éditeurs, experts ML).
3. **Livrables**
   * **Blueprint** Plateforme IA + schémas flux DIDA (ex. finance, Achats, RH).
   * Gouvernance data (qualité, archivage, RGPD, green cloud).
   * CR validé en COPIL, feed M4 pour le chiffrage ROI.

**SLIDE 20**

**Titre : M4 – Impacts Processus & Leviers**

**Sous-titre / Message clé : Prioriser et chiffrer chaque use case IA pour un ROI clair et un impact climat mesuré**

*(****Texte inchangé, mot pour mot, issu du doc final*** *:)*

1. **Objectifs**
   * Établir un **portefeuille** d’initiatives IA en fonction des Gains (financiers, CO₂, satisfaction), complexité, timing.
   * Construire un **Business Case** global (horizon 2-3 ans) pour TGS.
2. **Approche**
   * **Scoring** multi-critères :
     + Valeur business (FTE, coûts), satisfaction user, réduction émissions, faisabilité technique.
   * Workshops d’arbitrage sponsor TGS, associant PMO transversal.
   * Rédaction d’une note “Analyse d’écart” existant vs. cible => chantiers data/orga à lancer.
3. **Livrables**
   * **Tableau** priorisation (ex. 10-15 use cases IA).
   * Gains escomptés : –30 à –40% de coûts process, +25-30 NPS, –20% d’émissions possibles (benchmark).
   * Document “Plan d’Actions” pour M5.

**SLIDE 21**

**Titre : M5 – Feuille de Route & Synthèse ComEx**

**Sous-titre / Message clé : Finaliser la trajectoire en base camps, livrer un Plan IA percutant pour décision en juillet**

1. **Objectifs**
   * Séquencer l’implémentation (base camp 1 : Quick wins, base camp 2 : projets structurants, etc.).
   * Clarifier la **trajectoire budgétaire** (CAPEX, OPEX), la dimension CO₂, et la gouvernance exécution (lot optionnel).
   * Préparer un **document** synthèse ComEx (8-10 slides), pour validation début juillet.
2. **Approche**
   * Confrontation B-case M4 vs. priorités TGS, y compris “Green IT”.
   * COPIL final fin juin, relecture sponsor TGS, version finale.
3. **Livrables**
   * **Roadmap** IA TGS (12-24 mois, milestones, budget, KPI).
   * *Synthèse ComEx* : 8 slides, clair, chiffré, axé sur ROI & Climat.
   * *[Placeholder]* : REX sur la mission, doc final lot ferme.

**SLIDE 22**

**Titre : Détail des Livrables Contractuels**

**Sous-titre / Message clé : Un ensemble cohérent de 5 livrables majeurs, validés à chaque COPIL**

**Lot Ferme (mars–juin 2025)**

1. **L1 – Plan d’Assurance Qualité**
2. **L2 – Rapport Diagnostic & Baseline** (M1)
3. **L3 – Parcours Cibles & Archi IA** (M2 & M3)
4. **L4 – Portefeuille IA & B-case** (M4)
5. **L5 – Feuille de Route & Synthèse ComEx** (M5)

**Lot Optionnel**

* Accompagnement “Mise en œuvre” (pilotage, prototypage, scaling AI solutions) après juillet 2025.

**Validation**

* Chaque livrable validé via un **Comité de Pilotage** (Sponsor TGS, Chef de Projet, CVA Partner, Reps filiales).

**SLIDE 23**

**Titre : Gouvernance & Organisation du Projet**

**Sous-titre / Message clé : Une structure claire et transverse, pilotée par un sponsor TGS, soutenue par CVA & Partenaires IA**

1. **Schéma Organisationnel** *(visuel recommandé)*
   * **Sponsor TGS** : Membre COMEX TGS.
   * **Chef de Projet TGS** : Pilote opérationnel, relai interne 7 filiales.
   * **Comité de Pilotage** : sponsor + chef de projet + CVA Partner + représentants TGFS, TGP, TGITS, TGHRS, TLS, TFMS, TC, + RSE.
   * **CVA** : Partner (direction mission), Manager & Consultants (animation CORE®), Expert IA (ponctuel).
   * **Partenaire IA** : 1 ou 2 experts sur solutions RPA, chatbot, cloud vert.
2. **Rythme**
   * COPIL bimensuels, ateliers ponctuels (2-3 sem. / module).
   * Weekly project calls pour alignement rapide.

**SLIDE 24**

**Titre : Planning d’Exécution (mars – juin 2025)**

**Sous-titre / Message clé : Un tableau de route précis, garant de la livraison d’un Plan IA final fin juin**

| **Mois** | **Semaine** | **Activités clés** | **Livrables** |
| --- | --- | --- | --- |
| **Mars** (S1-2) | 1–2 | Kick-off, L1 (PAQ), interviews M1, audit logs, Baseline data & CO₂ | PAQ validé, base diag partielle |
| **Mars** (S3-4) | 3–4 | Finalisation M1 (diagnostic), début M2 (parcours cibles), 1er COPIL | L2 (Diagnostic complet), user journeys (draft) |
| **Avril** (S1-2) | 5–6 | M3 (Flux DIDA, Archi IA), validation data, 2e COPIL | L3 (Archi IA blueprint, carto DIDA) |
| **Avril** (S3-4) | 7–8 | Ajustement, pré-cadrage – priorités initiales, plan partiel | Note M3 final, 1er B-case (draft) |
| **Mai** (S1-2) | 9–10 | M4 (Impacts & Leviers), scoring ROI, chiffrage CO₂, 3e COPIL | L4 (Portefeuille priorisé, business case) |
| **Mai** (S3-4) | 11–12 | Finalisation priorités, consolidation, mise en forme plan d’actions | Validation B-case final, RSE alignment |
| **Juin** (S1-2) | 13–14 | M5 (Roadmap & Synthèse ComEx), 4e COPIL | L5 (Feuille de Route, slides ComEx) |
| **Juin** (S3-4) | 15–16 | Finalisation rapport, restitution TGS, fin lot ferme | Plan IA complet end of June |

*(Fin du slide #27)*

**SLIDE 25**

**Titre : Livrables de Sortie (Lot Ferme)**

**Sous-titre / Message clé : Des documents intégrant benchmarks, analyses IA, et dimension carbone, validés par TGS**

1. **L1 – PAQ** (D1) : Méthode de suivi qualité, calendrier, protocole SLA, gestion risques.
2. **L2 – Diagnostic & Baseline** (M1) : Cartographie E2E, volumes, ratio digital/papier, baseline CO₂, NPS interne.
3. **L3 – Parcours & Archi IA** (M2 & M3) : Refonte user journeys, proposition protocole DIDA®, blueprint solutions.
4. **L4 – Portefeuille IA & B-case** (M4) : Score multi-critères (ROI, complexité, –CO₂, satisfaction), plan d’action.
5. **L5 – Roadmap & Synthèse ComEx** (M5) : Document final, 8–10 slides, pour décision ComEx début juillet.

*(Documents intermédiaires : CR ateliers, supports comités, etc.)*

**SLIDE 26**

**Titre : Niveaux de Service & SLA**

**Sous-titre / Message clé : Engagement mesurable sur délais, qualité, force de proposition et organisation**

1. **Dimensions**
   * **Respect des délais** (20%) : jalons Tenus / ratio glissement planning.
   * **Robustesse livrables** (30%) : validation sponsor, exhaustivité technique, alignement RSE.
   * **Force de proposition** (30%) : innovations IA, solutions green, co-création.
   * **Pertinence orga** (20%) : fluidité de la collaboration, comités, PMO.
2. **Completion Fee**
   * Une part **X%** du forfait gelée, versée selon le score SLA (4=100%, 3=60%, 2=…).
3. **Exemple**
   * Sur un projet CORE® antérieur, on a obtenu un score SLA de 4.6 → versement complet du bonus.

**SLIDE 27**

**Titre : Engagement Climat & RSE**

**Sous-titre / Message clé : Des solutions IA éco-conçues, visant la réduction concrète des émissions**

1. **Stratégie**
   * Calcul **baseline CO₂** (M1), puis estimation gain par l’IA (dématérialisation, green cloud).
   * Chaque use case IA inclura un **indicateur** “réduction t eq. CO₂” pour prioriser (M4).
   * Validation en collaboration avec la **cellule Climat** TGS.
2. **Chiffres**
   * Ex. : Sur un projet back-office, la dématérialisation + IA a réduit de 25% l’empreinte papier => ~XX t eq. CO₂ / an.
   * *[Placeholder]* : Indicateurs concrets ajustés lors de M1.
3. **Reporting**
   * Un tableau “coûts / CO₂ / satisfaction” pour la roadmap finale.
   * Possibilité d’intégration dans le **Rapport RSE** TGS.

**SLIDE 28**

**Titre : Sécurité, Confidentialité & Compliance**

**Sous-titre / Message clé : Conformité totale aux règles TGS, NDAs, RGPD, qualification SEQUANA**

1. **Sécurité & NDA**
   * Tous les documents TGS restent confidentiels, usage interne unique.
   * Conformité RGPD sur tous les algos IA.
2. **Qualification SEQUANA**
   * CVA se conformera aux questionnaires technique, HSE, RSE, anticorruption.
   * Historique missions avec grands groupes => robustesse reconnue.
3. **Compliance**
   * RGPD : usage IA sans exposer data sensible en external sans consentement.
   * Anti-corruption TTE & CF : respect des valeurs TGS.

**SLIDE 29**

**Titre : Organisation CVA & Partenaires IA**

**Sous-titre / Message clé : Une équipe CORE® senior, plus 1 ou 2 experts IA pour valider la faisabilité technique**

1. **Équipe CVA**
   * **Partner** [Nom], direction mission, 15+ ans en transformations IA & RSE.
   * **Manager** [Nom], chef d’orchestre CORE®, 10+ ans exp. digital & data.
   * **Consultant(s)** [Nom(s)], experts data & RPA, chiffrage ROI/CO₂.
2. **Partenaires IA** (placeholder)
   * Ex. UiPath pour la RPA, IBM Watson pour chatbots, ou Microsoft Azure (cloud “vert”).
   * Sélection finalisée en concertation TGS.
3. **Engagement**
   * Mobilisation flexible (expert ponctuel sur tel ou tel use case).
   * Accès aux retours d’expérience sectoriels (finance, utilities, distribution…).

**SLIDE 30**

**Titre : Mobilisation Équipe TGS & Charges**

**Sous-titre / Message clé : Une co-construction nécessitant 1 Chef de Projet + représentants TGx, appuyés par CVA**

1. **Rôles TGS**
   * Chef de Projet TGS (~0.5 FTE) : coordination interne 7 filiales, point focal.
   * Panel Représentants (IT, Finance, Achats, RH…) : interviews, ateliers, validations.
   * PMO transversal : planification, CR, escalade si blocage.
2. **Charge**
   * En moyenne, 2–3 h/semaine par représentant TGx, sur 4 mois (mars-juin).
   * Intensification possible sur certaines phases (ex. workshops M2, M3).
3. **Collaboration**
   * Weekly calls, bimensuel COPIL, usage E-SOURCING / Teams pour docs et retours.
   * *[Placeholder]* : aligner la langue de travail (Français/Anglais) si dimension multiculturelle critique.

**SLIDE 31**

**Titre : Pourquoi CVA ? Nos Différenciateurs**

**Sous-titre / Message clé : Expertise IA-Fonctions Support, track record de performance, partenariat green cloud**

1. **Méthodologie CORE® éprouvée**
   * Gains typiques : +25-30 points NPS, –40% coûts, –20-30% CO₂.
   * Spécialisation “fonctions support” : Achats, Finance, RH, IT.
2. **Partenariats IA**
   * Collaboration active avec solutions RPA (UiPath, Blue Prism), chatbots (IBM Watson, MS Bot), data-lake cloud vert (Azure).
   * Approche sur mesure : on propose le meilleur mix pour TGS.
3. **Expérience sectorielle & Connaissance TTE**
   * Missions menées dans d’autres filiales TTE (placeholder) ou grands groupes énergétiques => assimilation rapide de la culture RSE.
   * Capacité à travailler en environnement multi-pays, multi-langues.
4. **Design to Execute**
   * Sprints, prototypes IA, Quick wins, base camps : nous assurons un plan **exploitable** fin juin.
   * *Track record* : Sur X missions IA, 100% des projets validés ont été implémentés.