# Lundi 14 octobre 2024

Notes de la réunion:

* **Changement de Stratégie:** Jérôme et Arthur discutent de la nécessité de passer d'une approche technique centrée sur la documentation de Copilot à une approche plus orientée utilisateur. Ils soulignent l'importance de comprendre les besoins des utilisateurs et de montrer l'apport de l'IA dans leurs métiers.
  + **Transition Stratégique:** Jérôme explique qu'il est crucial de passer d'une approche technique centrée sur la documentation de Copilot à une approche plus orientée utilisateur. Il insiste sur l'importance de comprendre les besoins des utilisateurs et de montrer l'apport de l'IA dans leurs métiers pour qu'ils soient satisfaits et que la mission soit accomplie.
  + **Contact Utilisateurs:** Jérôme mentionne qu'il a pris contact avec plusieurs utilisateurs de Copilot pour comprendre leurs cas d'usage. Il a réalisé que travailler en chambre n'était pas suffisant et qu'il fallait être plus au contact des utilisateurs pour mieux répondre à leurs besoins.
  + **Évolution Approche:** Arthur résume que la perfection de la compréhension de Copilot n'est plus la priorité numéro un. La nouvelle stratégie consiste à aller voir les utilisateurs de Gecina pour les aider dans leurs cas d'usage métier, plutôt que de se concentrer uniquement sur la documentation technique.
* **Rôle de la DSI et de l'Innovation:** Jérôme explique la rivalité entre la direction de l'innovation et la DSI pour montrer leur contribution. Thierry souhaite que la DSI soit reconnue pour son expertise et ses recommandations, sans nécessairement être en charge de la maîtrise d'œuvre.
  + **Rivalité Interne:** Jérôme décrit la rivalité entre la direction de l'innovation et la DSI, où chaque département veut tirer la couverture à soi pour montrer sa contribution. Il explique que Thierry ne souhaite pas que la DSI soit en charge de la maîtrise d'œuvre, mais plutôt qu'elle soit reconnue pour son expertise et ses recommandations.
  + **Positionnement DSI:** Thierry souhaite que la DSI joue un rôle de recommandation et d'expertise, plutôt que d'être en charge de la maîtrise d'œuvre. Jérôme souligne l'importance de ce positionnement pour éviter les conflits internes et pour que la DSI soit perçue comme un conseiller stratégique.
* **Approche User-Centric:** Jérôme insiste sur l'importance de partir des besoins des utilisateurs plutôt que de se concentrer uniquement sur les fonctionnalités techniques des produits. Il souligne que l'objectif est d'améliorer le business des utilisateurs.
  + **Besoin Utilisateurs:** Jérôme insiste sur l'importance de partir des besoins des utilisateurs plutôt que de se concentrer uniquement sur les fonctionnalités techniques des produits. Il explique que l'objectif est d'améliorer le business des utilisateurs en répondant à leurs besoins spécifiques.
  + **Exemples Pratiques:** Jérôme donne l'exemple d'un utilisateur qui a une poignée coincée dans les toilettes. Plutôt que de lui expliquer les fonctionnalités techniques des outils disponibles, il est plus pertinent de comprendre son besoin spécifique et de lui proposer une solution adaptée.
* **Stratégie de Priorisation des Cas d'Usage:** Arthur propose de mettre en place une stratégie de priorisation des cas d'usage, en identifiant les "quick wins" et en regroupant les besoins similaires. Il suggère également de créer un référentiel et une roadmap pour suivre l'avancement des projets.
  + **Quick Wins:** Arthur propose d'identifier les "quick wins" pour marquer des points rapidement. Il explique que certains cas d'usage peuvent être réalisés rapidement et apporter un gain significatif, ce qui permettrait de démontrer l'efficacité de la stratégie.
  + **Regroupement Besoins:** Arthur suggère de regrouper les besoins similaires des utilisateurs pour fournir des réponses qui puissent répondre à plusieurs personnes en même temps. Cela permettrait d'optimiser les efforts et de gagner en efficacité.
  + **Référentiel et Roadmap:** Arthur propose de créer un référentiel et une roadmap pour suivre l'avancement des projets. Cela permettrait de communiquer de manière transparente avec les parties prenantes et d'éviter les malentendus sur les priorités et les avancées des projets.
* **Veille Technologique et Fonctionnelle:** Jérôme et Arthur discutent de l'importance de faire de la veille technologique et fonctionnelle. Jérôme souligne que la veille doit être pertinente pour le business et non trop technique.
  + **Importance Veille:** Jérôme et Arthur discutent de l'importance de faire de la veille technologique et fonctionnelle. Jérôme souligne que la veille doit être pertinente pour le business et non trop technique, afin de rester aligné avec les besoins des utilisateurs et les objectifs de l'entreprise.
  + **Veille Technologique:** Arthur mentionne qu'il est nécessaire de couvrir 5 à 10 minutes de veille technologique chaque matin pour rester informé des évolutions du marché de l'IA. Il explique que cela permet de détecter les tendances et les innovations qui peuvent avoir un impact sur leur travail.
  + **Veille Fonctionnelle:** Jérôme insiste sur le fait que la veille doit être orientée vers les cas d'usage métier et les besoins des utilisateurs. Il donne l'exemple de la veille sur les cas d'usage dans l'immobilier, qui permet de comprendre comment l'IA peut apporter de la valeur dans ce secteur.
* **Communication et Transparence:** Jérôme et Arthur conviennent de l'importance de la communication et de la transparence dans la mise en œuvre de leur stratégie. Ils prévoient de partager les avancées et les priorités avec les parties prenantes pour éviter les malentendus.
  + **Partage Avancées:** Jérôme et Arthur conviennent de l'importance de partager les avancées et les priorités avec les parties prenantes. Ils prévoient de communiquer régulièrement sur l'état d'avancement des projets pour éviter les malentendus et assurer une transparence totale.
  + **Transparence Stratégique:** Arthur souligne que la transparence est essentielle pour que les utilisateurs comprennent pourquoi certains cas d'usage sont prioritaires et d'autres non. Il propose de rendre accessible la roadmap et le référentiel aux parties prenantes pour qu'ils puissent suivre l'avancement des projets.
* **Débriefing et Feedback:** Jérôme partage son ressenti sur les interactions avec le nouveau chef et insiste sur l'importance de la coordination et de la communication pour travailler efficacement ensemble.
* **Formation et Support aux Utilisateurs:** Jérôme et Arthur discutent de la nécessité de former et de soutenir les utilisateurs de Copilot, en répondant à leurs questions et en les aidant à identifier des cas d'usage pertinents.
  + **Formation Utilisateurs:** Jérôme et Arthur discutent de la nécessité de former les utilisateurs de Copilot. Ils prévoient d'organiser des sessions de formation pour aider les utilisateurs à prendre en main l'outil et à identifier des cas d'usage pertinents.
  + **Support Utilisateurs:** Arthur mentionne qu'il est important de répondre aux questions des utilisateurs et de les aider à résoudre leurs problèmes. Jérôme ajoute qu'ils doivent être proactifs et aller au contact des utilisateurs pour mieux comprendre leurs besoins et leur apporter le support nécessaire.
* **Plan d'Action:** Jérôme et Arthur établissent un plan d'action pour les prochaines étapes, incluant la lecture de documents pertinents et la recherche de cas d'usage dans l'immobilier.

Tâches de suivi:

* **Partage de Documents:** Envoyer le papier de McKinsey à Arthur pour qu'il puisse le lire et se mettre à jour sur les cas d'usage dans l'immobilier. (Jérôme)
* **Veille Technologique:** Rechercher et lire des articles de Gartner sur l'immobilier et l'IA générative pour identifier des cas d'usage pertinents. (Arthur)
* **Stratégie de Priorisation:** Mettre en place une stratégie de priorisation des cas d'usage identifiés chez Gecina, en se concentrant sur les "quick wins". (Arthur, Jérôme)
* **Communication Interne:** Créer une roadmap pour communiquer l'avancement des projets et des cas d'usage aux parties prenantes, y compris Yann et Thierry. (Arthur, Jérôme)
* **Formation et Contact Utilisateur:** Organiser des sessions de formation et de prise de contact avec les utilisateurs pour identifier leurs besoins spécifiques et les cas d'usage potentiels. (Arthur)
* **Partage de Replays:** Partager le replay de la présentation sur l'immobilier avec Arthur pour qu'il puisse le visionner. (Jérôme)
* **Débriefing et Feedback:** Faire un débriefing avec Arthur sur les informations partagées et les impressions ressenties pour affiner la stratégie. (Jérôme)
* **Documentation des Cas d'Usage:** Documenter les cas d'usage identifiés et les regrouper pour éviter la dispersion des efforts. (Arthur)
* **Validation des Cas d'Usage:** Arbitrer les cas d'usage identifiés pour déterminer lesquels seront réalisés en fonction des ressources disponibles. (Jérôme, Yann)