# Mardi 15 octobre 2024

J’ai commencé la journée par la fin de la lecture du papier de McKinsey sur l’apport de l’ia dans le marché de l’immobilier. En m’y référant et en me basant sur différentes sources, j’ai effectué une liste de cas d’usage immobilier.

Parallèlement j’ai cherché à accéder à des pdfs de Gartner, qui m’ont démarché. N’ayant pas l’autorisation de Jérôme, je lui en ai parlé et il n’était pas contre. Dans l’idée il faudrait voir si les sources que Gartner a à nous fournir sont réellement utile pour la création d’une stratégie, une analyse des différents use cases ainsi que sur leur priorisation.

J’ai couvert entre chaque étape quelques minutes de veille. Les sujets du moment sont : le papier de recherche Apple sur la capacité des modèles antérieur à o1 preview à raisonner.

Durant l’après-midi, nous avons fait une réunion de 2h avec Javista, une entreprise fournisseuse de solution en IA, centrée autour de Microsoft.

Des choses intéressantes ont été dites mais mon avis reste tranché. D’un point vue extérieur, cette entreprise n’a qu’1 an d’expérience en IA, ce que je trouve jeune en termes de maturité de solution, surtout concernant le REX/ ROI.

Il ne faut pas perdre à l’esprit que cette boîte est partenaire avec Microsoft : Ils construisent leurs solutions sur celle de Microsoft et vendent des licences qui rapportent à Microsoft 12 Millions d’euros. Naturellement ils ont déroulé toutes leurs solutions, puisqu’ils sont face à une entreprise qui n’a pour le moment aucune stratégie.

Ainsi, je pense que concernant leurs solutions pour le « change » et les formations liés à l’apprentissage de Copilot, cette entreprise semble répondre correctement à notre besoin, c’est win-win.

Mais concernant le reste de la stratégie, je pense qu’il est judicieux de la construire avec une vision interne, non biaisée par le business, quitte à engager un consultant extérieur (OnePoint ; Wavestone ; Artefact) pour réviser la VF.