Mercredi 12 février 2025

Ce matin, j’ai commencé ma journée en vérifiant mes calculs effectués la veille : après mon débrief lundi avec Alexandre Morel, il m’a envoyé le devis que Magic Lemp leur a confectionné (à Alexandre et le reste de l’équipe d’innovation dont il fait parti) afin que je puisse l’analyser les différents aspects et les challenger, comme TP avait suggéré il y a 15 jours avant que je parte à l’école.

Ainsi depuis hier, je décortique le devis de Magic Lemp et j’ai notamment couvert des calculs concernant les propositions financières effectuées dans le devis. D’après mes calculs, 1 des 2 propositions est clairement plus intéressante que l’autre.

Initialement, je n’avais fait que des analyses technico-technique dans le sens où j’analysais précisément les best practices pour chacune des briques présentes dans le POC du devis. Néanmoins, j’ai fini par me questionner sur la façon dont nous étions censés challenger les choses. Lundi, Jérôme m’a brièvement expliqué comment j’étais censé challenger MagicLemp et Expertime sur le poc de l’équipe d’innovation, mais bien que mon poste soit « attaché de projet », pour l’instant je n’ai pas eu l’occasion de développer et je me suis mis à me questionner quant à la nécessité de challenger le côté technologique des choses : bien que l’IA soit mon domaine d’expertise, je ne suis pas au niveau des doctorants représentant MagicLemp : logiquement, l’aspect techico-technique ne devrait pas être couvert dans le « challenge ». C’est pourquoi hier lorsque nous avons fait un point avec Jérôme, nous avons discuté et il m’a expliqué qu’il n’était absolument pas nécessaire (même recommandé) de challenger l’aspect technique des choses mais plutôt la livraison, le déploiement, l’intégration et le financement du POC.

C’est pourquoi je me suis concentré sur premièrement le financement de la solution en calculant les coûts de build vs les coûts de run, et me suis rendu compte que l’option LLM distant avec une variable de paiement, basée sur le nombre de requête effectuée par mois, étais plus intéressante que l’option LLM Local, qui coutait initialement 10k euros de plus (build) et 800 par mis (run). Ce qui représente 270 000 requêtes, en sachant que nous en faisons en moyenne 800 par mois, cela ne serait jamais rentable.

Jérôme a bien insister sur l’aspect « déploiement ; intégration ; sécurité »… Il n’a cessé de me répéter que ce n’était pas mon domaine d’expertise […] et j’ai décidé que ca devait s’arrêter. Ainsi, j’ai combiné 3 modèles (Deepseek R1 ; GPT o3 et Perplexity) pour couvrir l’ensemble des aspects à couvrir lorsque l’on est responsable de la livraison, intégration déploiement et utilisation d’une solution d’IA. J’ai simulé une responsabilité et une expertise, pour en déduire les aspects et finir par poser des questions pour chaque aspect. Par la suite, j’ai décidé de filtrer les questions et d’en faire une sélection.

Alors que nous avions fixer avec Jérôme un rdv cet après-midi afin de discuter des différentes questions que j’avais listé, il est venu me faire part du fait qu’il avait discuter avec Alexandre et qu’apparemment du côté de l’innovation, il était certain qu’il allait démarcher MagicLemp, et qu’il était strictement inutile de challenger quoique ce soit. Il s’agit juste que TP ne supporte pas que l’innovation s’accapare le sujet de l’IA, et qu’il souhaiterait que nous soyons en tête à ce sujet. Or, pendant mon débrief avec Alexandre, il était clair que Brahim (le directeur de l’innovation) était clairement mieux positionné que TP sur le sujet de l’IA : ayant une connaissance pointue de l’ensemble des métiers chez Gecina, l’innovation est sans difficulté quant aux initiatives lancées sur le sujet de l’IA. La connaissance des métiers permet d’identifier des cas d’usages, permettant ainsi de lancer des POCs lorsque le ROI d’un de ces derniers est mesuré. Ce qui n’est pas le cas de TP :

Etant arrivé sur son poste peu de temps avant que j’arrive dans mon alternance, TP est sûr une prise de poste. Ne connaissant pas l’IA, il a décidé de placer Jérôme sur le sujet puisqu’il faisait beaucoup de veille sur ce sujet. Ensuite Yann est arrivé entre Jérôme et TP, créant d’autant plus de houles. TP souhaiterait qu’on le challenge sur ce sujet et en même temps il ne fait pas confiance à Jérôme sur le sujet. Nous avons globalement perdu 4 mois sur le POC Héraclès à ne rien faire. Tout ceci fait sens et ne me rassure pas réellement. L’innovation avance plus que nous (Jérôme et moi) et nous n’y sommes pour rien car nous ne sommes pas décisionnaires, que Jérôme est surchargé et que la communication et la prise de décision sur le 4 échelons hiérarchiques au-dessus de moi trouble complètement le workflow. Parallèlement, l’innovation n’a de compte à rendre à personne et n’hésite pas à s’impliquer dans la production de POC mesurée. Jérôme m’a fait part du mécontentement de TP à ce sujet, Nicolas (le supérieur de TP) à lui-même fait comprendre à TP quant à son envie que la DSI soit porteuse du sujet, mais les envies se font dépasser par la réalité qui est la suivante : l’innovation va de l’avant alors que nous stagnons depuis octobre.

Jérôme et moi avons fini par avoir notre point à travers lequel nous devions couvrir mon travail effectué pour challenger MagicLemp, il a validé mes questions, à compris que je commençais à comprendre la dimension de livraison/ déploiement/ intégration/ utilisation d’une solution d’IA. Il a aussi largement apprécié mes calculs quant à la proposition financière. Je lui ai envoyé mon travail, TP ne me fait pas encore confiance pour challenger moi-même les fournisseurs, ce que je peux comprendre et qui honnêtement ne me dérange pas. Le contact fournisseur n’est pas la chose qui m’intéresse le plus, c’est d’apprendre et de créer. Choses qui ne devraient plus tarder : Jérôme m’a fait part de la demande effectuée à Expertime de couvrir du développement supervisé sur Azure pour boucler l’automatisation à destination du Benat (directeur général)