Mercredi 16 avril 2025

Aujourd’hui je commence la journée par une réunion avec Erwan. Pour rappel Erwan nous est “prêté” par Pauline pour nous aider (Jérôme et moi) à avancer du côté de l’implémentation de Microsoft Copilot. Erwan a de bons inputs mais à dû mal à écouter les critiques. Illustration : ce matin Erwan et moi discutions du potentiel d’une newsletter, et dans sa quête de savoir Erwan a pris l’initiative personnelle de lister d'outils commerciaux d’IA de speech-to-text; lecture de PDFs, etc… et qu’il serait intéressant d’utiliser cette liste comme “présentation” de l’IA pour les collaborateurs. Il est or de question que nous faisions de la pub inutile d’outils qui n’ont aucuns liens ni rapports avec Gecina et l’activité professionnelle de ses collaborateurs, tout en sachant que présenter un outil de la sorte à travers une newsletter pro (souvent lu au bureau) pourrait inciter les collaborateurs à essayer ces outils et donc compromettre des données pro.  
  
Erwan a eu du mal à entendre cette critique, je lui ai dis que le fond était bon : expliquer les technologies sous-jacentes de l’IA pour séduire les collaborateurs est intéressant, mais cela doit être fait dans les règles de l’art.

Après avoir itéré avec Erwan pendant 1h, j’ai directement enchaîné avec une réunion avec Alexandre Morel ainsi que le stagiaire IA de l’équipe d’innovation. J’ai donc dû repasser 1h à déconstruire l’argumentaire de l’innovation pour remettre en place celui de Jérôme combiné au miens : pour le cas d’usages de ticketing, au sein d’un CRM maison (outil spécialisé), il faut se pencher vers une double-classification puis une ramification de chemins avec prompt template spécialisées (ticketing -> Gecina/ client responsable ? -> quel type de problème (plomberie, chauffage) -> chemin attitré)   
  
contre leur idée de RAG, qui n’a strictement aucun sens (faire ingurgiter une grosse quantité de donnée à une base vectorielle en croisant les doigts espérant obtenir la bonne réponse). Alexandre m’a une fois de plus demandé de challenger le fournisseur alors qu’aucun fournisseur n’est à challenger puisque clint fut responsable de la construction du CRM et donc cela semble logique de part leur capacité d’intégration accrue face à des fournisseurs ne connaissant pas personnellement le CRM.

Cet après-midi je me suis penché sur la conceptualisation et le développement du premier jet du quick-wins identifié du côté de Romain Hardy (superposition de tableaux financiers entre différentes sources d’informations).   
  
Par la suite, Jérôme et moi avons eu un point avec expertime pour leur faire part de notre état d’avancement quant à l’IA notre envi de construire avec eux un partenariat stratégique, ou Expertime nous viendrait en aide quant à l’identification de cas d’usages, la priorisation de ces derniers, le développement et l’accompagnement aux déploiements, ainsi que la participation à certains comités. J’ai aussi fait part à Sarrah (responsable expertime avec qui nous étions en réunion) ma vision sur la stratégie (celle travaillée hier) et elle m’a dit que mes idées étaient très bien construite et mature, que j’avais visiblement une excellente vision stratégique et une très bonne compréhension de mon environnement. De plus, elle était assez surprise de mes capacités de prototypages.