



Speaker 1 - 00:00

Et j'ai mon amie qui m'a donné vos coordonnées, ça s'appelle le monsieur Guetta, que vous aviez fait une présentation chez Chanel Co.



Speaker 2 - 00:14

Oui, bien sûr, c'est Eric. Je crois que vous aviez fait une.



Speaker 1 - 00:21

Présentation également chez Neulize.



Speaker 2 - 00:23

Tout à fait, je suis intervenu dans ces deux... Exactement, tout à fait, enchanté.



Speaker 1 - 00:31

Et donc, je vous appelais parce que j'ai discuté avec Eric un petit peu de ce que vous proposiez. Et en fait, je voulais avoir un petit peu les grands axes parce que justement, on est en train de faire une analyse un peu approfondie chez Indosuez justement pour simplifier nos tâches, essentiellement les tâches réglementaire avec les clients qui.



Speaker 2 - 01:05

Ont beaucoup de temps. Oui, bien sûr.



Speaker 1 - 01:08

Voilà. Donc, voilà. Je voulais voir avec vous.



Speaker 2 - 01:13

Bien sûr.



Speaker 1 - 01:14

Quels sont les grands Yannick.



Speaker 2 - 01:22

Bien sûr, avec plaisir. Merci beaucoup de me contacter. Et de la part d'Éric, ça me fait très plaisir. Je trouve vraiment super sympathique et très intéressé aussi sur ces sujets.



Speaker 1 - 01:57

C'est très important. On fait des questionnaires clients. Ça nous prend un temps pas possible.



Speaker 2 - 02:04

Et tout ce temps, c'est le temps.



Speaker 1 - 02:06

Qu'on ne passe pas à faire du commercial avec nos clients.



Speaker 2 - 02:09

Olivier Roland C'est parfait. Je peux vous redemander votre prénom?



Speaker 1 - 02:17

Isabelle.



Speaker 2 - 02:21

Ok, super. Merci Isabelle. Donc écoutez, oui, je comprends bien. Moi je suis Nicolas en effet,



Speaker 1 - 02:31

Et.



Speaker 2 - 02:31

Je fais de l'accompagnement sur l'IA Générative depuis trois ans. Et même depuis trois ans et trois mois, parce que j'ai commencé à la sortie de ChatGPT. J'étais le premier à démarrer sur ce sujet en France, parce que j'ai créé un podcast qui s'appelle Contoiria, qui est le premier podcast sur l'IA générative. J'ai organisé des meet-ups et j'ai formé entre 250 et 300 entreprises sur l'IA depuis ChatGPT. Au final, trois ans n'est pas beaucoup, mais il s'est quand même passé beaucoup de choses. Aujourd'hui, il y a des usages hyper importants de l'IA générative, et en plus tout est en train de s'accélérer. Vous devez entendre parler autour de vous. Avec une IA qui peut répondre, notamment sur des besoins de KYC, de services clients dont vous parliez.



Speaker 2 - 03:37

Mais en ce moment, depuis quelques semaines en particulier, une arrivée de ce qu'on appelle les agents, plus encore un peu expérimentaux, réservés un peu plus à des petites entreprises ou des indépendants, mais on se rend compte que c'est quelque chose qui va avoir un impact déterminant sur la productivité des équipes, ça c'est certain. J'accompagne les entreprises à tous les niveaux. Tout le monde a besoin d'accompagnement par rapport à ça. Déjà pour savoir de quoi on parle, pour construire un socle commun au sein de l'entreprise, et ensuite penser à des systèmes qui peuvent être utilisés pour gagner du temps.



Speaker 1 - 04:23

Le problème chez nous, c'est qu'il y a un gros souci au niveau de l'informatique. On a une société qui s'occupe de

toute notre informatique qui se trouve à.



Speaker 2 - 04:56

Monaco et en Suisse.



Speaker 1 - 05:02

C'est quand même assez compliqué. Déjà pour nous, à chaque fois de réapprendre qu'ils changent les systèmes souvent. Comme on a internationalisé nos offres et notre clientèle, c'est vrai qu'à chaque fois les systèmes ne sont plus suffisants pour des informations qui deviennent Quand tu travailles avec la Suisse, il y a des produits qui n'existent pas là-bas. C'est vrai que déjà, il y a un problème au niveau...



Speaker 2 - 05:44

Enfin, pas un problème, disons que l'ourdeur.



Speaker 1 - 05:47

Il y a une ourdeur déjà au niveau des systèmes.



Speaker 2 - 05:55

Mais ça c'est tout à fait classique. Je rencontre ça très régulièrement. Et en plus à des niveaux qui peuvent être de temps en temps même plus complexes que ce que vous décrivez. Vous avez copilote en interne sur l'IA générative? Ou vous avez des outils? C'est le siège qui vous installe ça? C'est au niveau du groupe.



Speaker 1 - 06:38

Nous, on est Crédit Agricole Indosuez. On n'a pas les mêmes systèmes informatiques, mais il y a une passerelle pour qu'ils récupèrent les données des clients qu'on a en interface.

Speaker 2 - 07:11



J'ai formé des groupes bancaires, j'ai travaillé avec la Société Générale aussi. Très fermé sur l'utilisation des outils de l'IA générative. Ils sont en train d'évoluer depuis 6 mois. C'était même un sujet d'angoisse pour certaines équipes. J'ai fait plusieurs conférences. C'est juste une anecdote pour vous faire comprendre. J'ai fait une conférence devant 500 personnes à la Société Générale. Au terme de la conférence, il y a un petit groupe d'une dizaine de personnes qui viennent me voir et qui me disent, nous on n'a rien aujourd'hui. On n'a pas le droit de servir de l'IA. Comment on va faire si on se retrouve sur le marché du travail dans 3 ans? C'était un peu ça la teneur de leur propos. Depuis, ils sont en train de bouger. J'accompagne aussi des entreprises de la défense, comme Thales et Naval Group.



Speaker 2 - 08:35

Naval Group, je les ai formés la semaine dernière et je suis intervenu 5 fois chez eux. Sur ces acteurs-là, ils n'ont rien et aucun droit de toucher à des outils diagénératifs. Ce qui n'empêche pas de faire des formations pour leur faire comprendre ce qui se passe, pour qu'ils aient une idée de ce qu'il y a autour. Après, ils sont en train d'implémenter des modèles de type Mistral, notre acteur français. Je vous parle d'un contexte très particulier, très spécifique. Il s'agit de faire en sorte que les équipes soient au courant de ce qu'on peut faire avec ces outils diagénératifs.



Speaker 2 - 09:33

Ne pas être formé sur ces outils-là, C'est un risque en fait parce que pour le coup on a en cours des risques de se faire hacker, de ne pas comprendre un petit peu comment les opposants peuvent se comporter, de ne pas comprendre ce qui est possible sur le marché. Et ensuite après l'idée c'est de faire en sorte qu'ils ne soient pas trop en retard jusqu'au moment où il y a un déploiement justement d'outils de type Mistral au sein de l'entreprise. Avec eux, c'est un peu spécial. Je fais des formations sur leurs ordinateurs personnels pour leur permettre de pratiquer et de se rendre compte de ce qu'on peut faire. L'entreprise l'autorise. Pour qu'il soit sensibilisé sur des ordi personnels, mais aussi parce qu'être en mode nuit ou opaque sur ces sujets, c'est un risque d'autant plus important. C'est une pratique.



Speaker 2 - 10:49

Je vous parle d'acteurs un peu particuliers, mais sinon je forme en général des comités de direction, des entreprises, des équipes, que ce soit L'Oréal, Microsoft, des fonds d'investissement, des banques... Sur prendre en main les outils de l'IA générative. C'est le plus important pour ensuite que ces équipes soient capables de se projeter, de se dire que c'est ce qu'on peut faire et les accompagner.



Speaker 2 - 11:25

C'est les accompagner sur une formation d'une journée et c'est accompagner les équipes sur savoir ce que c'est qu'il y a, savoir s'en servir, comprendre ce qui est possible et à la fin de la journée pouvoir dresser un petit peu une petite roadmap en se disant tiens voilà ce qu'on peut faire avec nos outils, voilà des outils qu'on n'a pas mais pour le coup donc ça vaut le coup d'aller faire un petit peu de lobbying au niveau des directions et des DSI parce qu'il faut absolument qu'on puisse servir de ces outils. Et voilà les cas pratiques sur lesquels on peut avancer. Et ensuite après, l'idée c'est ensuite, ça en vrai déjà, ça permet d'arriver, de profiter de la révolution bureautique que permet l'IA, c'est ça ce qu'on fait aujourd'hui.



Speaker 2 - 12:15

Et après, dans un temps d'eux, de se projeter sur, vous en parliez un peu tout à l'heure, imaginer justement une manière différente de travailler avec une transformation des process de l'entreprise grâce à l'IA, l'arrivée des agents dans l'IA, et là pour le coup des gains de temps qui peuvent être colossaux. Mais on procède en général un petit peu en deux étapes. Aujourd'hui, je suis expert de ce sujet. J'ai une bonne idée de ce qui se fait sur le marché, et souvent mieux que les équipes qui peuvent être en face. Par contre, je ne connais pas leur métier. Là-dessus, c'est voir ensemble ce qui peut être fait, ce qui doit être utilisé, se familiariser par rapport à ça, pour ensuite se projeter un cran plus grand.



Speaker 2 - 13:08

Je fais ça avec passion, et comme on en parlait tout à l'heure, il y a une accélération qui a lieu en ce moment. La meilleure manière de se protéger sur cette accélération, c'est d'être formé sur l'IA générative, et de savoir tout ce qu'on peut faire au niveau de cette révolution bureautique. Et c'est un point important aussi, c'est construire un socle commun pour faire en sorte que tout le monde soit capable de parler de ces sujets dans l'entreprise, entre vous, de vous épauler et d'identifier les cas sur lesquels vous allez pouvoir gagner beaucoup de temps. J'en ai parlé avec Eric aussi. Un exemple, c'est les assistants de réunion. Le fait d'enregistrer des réunions, ça peut être des réunions internes ou avec l'externe. Un assistant de réunion bien utilisé, c'est un jour gagné par semaine pour les collaborateurs.



Speaker 2 - 14:24

Ou ne pas servir d'un assistant de réunion avec chaque GPT, c'est passer à côté de 50% de la puissance de chaque GPT. Ces outils-là, je me rends compte qu'ils ne sont pas encore complètement déployés. C'est des gains de temps colossaux. Je fais des formations 100% personnalisées pour mes clients. Je procède à un cadrage au cours duquel on étudie les différents cas sur lesquels vous pourriez gagner du temps avec l'IA. Et pendant notre journée de formation, on travaille dessus.



Speaker 1 - 15:25

Un sujet réglementaire surtout, qui prend le plus de temps. C'est vrai que nous, on a développé déjà les virements via, comme toutes les banques, les connexions en ligne. Ça fait déjà gagner du temps. Mais vous avez déjà développé des outils qui ont pu faire gagner du temps pour des banques comme nous, de gestion de patrimoine.



Speaker 2 - 16:08

Il y a deux niveaux. Dans un premier temps, ce que je propose, c'est une révolution de la bureautique. C'est travailler beaucoup plus rapidement au niveau des emails, des échanges, de tout ce qui peut être fait par exemple sur Excel, sur la présentation de l'information, la génération des présentations PowerPoint... C'est tous ces sujets-là. Et ensuite, si on est sur des sujets de type KYC, Ces sujets réglementaires, il y a des solutions sur le marché. Aujourd'hui, on a même la capacité de développer des outils ou des petites applications par rapport à ça. C'est vous qui en parliez tout à l'heure. On est arrivé au bout de plusieurs dizaines d'années à un monde du logiciel de l'IT qui est devenu extrêmement compliqué et que plus personne ne comprend.



Speaker 2 - 17:19

Heureusement, l'IA Générative est un peu une télécommande universelle pour utiliser tous ces outils, mieux leur parler et mieux les comprendre. Et là-dessus, c'est hyper efficace. Il faut voir deux niveaux. Qu'est-ce qu'on peut utiliser avec les génératifs que vous avez à disposition? Et est-ce que vous avez besoin de développement spécifique pour aller encore un cran plus loin? J'ai des problématiques sur plusieurs banques, sur les défauts d'investissement, sur les boutiques M&A, sur les acteurs auprès desquels Eric m'a recommandé. C'est des sujets qui reviennent toujours. L'idée, c'est de voir ensemble Comment est-ce qu'on peut gagner du temps sur votre quotidien?



Speaker 1 - 18:30

Laurent. Je vais en parler à ma direction, parce que ça va devenir un des points C'est un sujet dont on parle dans tous les services. Que ça touche les middle, le front, le back office. Effectivement, quand Eric m'avait parlé de ça, je me suis dit que c'était une petite lumière qui s'est allumée.



Speaker 2 - 19:20

Je peux vous assurer que ce n'est surtout pas du temps perdu. C'est un investissement. Il faut passer par là pour prendre le train en marche qui s'accélère. Il faut le faire le plus tôt possible. C'est quelque chose qui peut vous permettre de gagner du confort dans le travail. Pour plein de personnes qui ne savent pas comment servir de ces outils, de retirer toute une anxiété, une charge mentale de ne pas savoir où on va par rapport à ça. Le gain de temps est ensuite immédiat. C'est un peu une courbe en J, cet apprentissage de l'IA. Il faut passer par une journée de formation, on n'a pas besoin de 10 jours pour se former sur l'IA, C'est une journée très intense, sur laquelle on apprend à travailler un peu différemment de ce qu'on faisait de manière habituelle. Et après, on gagne un temps incroyable.



Speaker 2 - 20:35

Et ça, c'est hyper important.



Speaker 1 - 20:54

Une petite présentation à la banque et sinon après comment ça se passe les formations c'est en fonction.



Speaker 2 - 21:09

Yannick. Il y a plusieurs modalités possibles. Ça dépend de la taille des groupes qu'on veut former. Ensuite, c'est trouver le bon équilibre. La formation la plus standard, c'est un groupe autour d'une douzaine de personnes sur une journée, avec une partie théorique et une partie pratique. Mais ensuite sur des groupes qui sont un peu plus importants, et j'en ai fait, je commence à en faire pas mal, on peut mutualiser, vous voyez une partie un peu théorique, qu'on va sur un groupe assez large, et ensuite après faire justement des ateliers pratiques sur différentes équipes de l'entreprise. Et là-dessus, et après sur ces ateliers, il faut voir le nombre de personnes que vous voulez mettre dedans. Moi je considère qu'aujourd'hui tout le monde doit être formé à l'IA générative.



Speaker 2 - 22:10

On s'est dit à une époque qu'il faut passer par des champions, on se rend compte que c'est une erreur. Les champions ce n'est pas leur métier, on va dire. Ça n'empêche pas qu'ils peuvent avoir un rôle pour faciliter, mais ce n'est pas leur métier. Tout le monde doit être formé sur l'IA, c'est une culture, c'est pour ça qu'on parle d'acculturation. Le bon dispositif fait qu'on peut embarquer tout le monde, à la fois sur un grand groupe pour que ça prenne moins de temps et que ce soit moins coûteux, et ensuite sur des ateliers pratiques, on est limité à... À une vingtaine de personnes par groupe. C'est la limite grand max pour que ça puisse bien fonctionner. Mais c'est quelque chose que je fais très régulièrement et sur des très grands groupes. Franchement, ça se passe très bien.



Speaker 2 - 23:07

Je suis déjà intervenu en visio, mais c'est quelque chose que je recommande moins que le présentiel. Tout dépend de la localisation. C'est beaucoup plus facile de faire passer le message en physique qu'à distance. Mais avec grand plaisir aussi pour venir, pour vous faire une petite présentation. Isabelle, c'est.

Speaker 1 - 23:50



Isabelle.rat, c'est à créer de l'agricole, c'est à tirer du 6, Je.



Speaker 2 - 24:05

Vous prépare un petit email récapitulatif avec ce qu'on s'est dit et la présentation de mes services. Merci beaucoup Isabelle.



Speaker 1 - 24:22

C'était.



Speaker 2 - 24:29

Un plaisir d'échanger avec vous. Et je vous envoie ça et je vous dis à très bientôt.



Speaker 1 - 24:33

OK? D'accord, merci.



Speaker 2 - 24:35

Au revoir. Au revoir Isabelle.