Réaction à chaud après les temps de présentations des intentions de DATALLIANCE

Ce qui m'étonne

sur le fond

comment être raccord avec le code des marchés publics ?

Meilleure connaissance des acteurs via la concurrence

Comment s'assurer que le privé joue franc jeu avec nous (pas les mêmes intérêts)

en construction, détailler dans les cahiers des charges > déterminer le trvail à faire et ouvert ou pas (portes de sortie) Commande publique > on reste les décideurs

J'ai l'impression que la démarche reste un peu franco-française. Alors que sur certaines thématique l"échelle européennes me semble plus pertinennte.

code des marchés Pub. ne nous permet pas de bloquer aux structures françaises (on ne les exclus pas)

la problématique financière : est ce que l'IGN touche un% des projets qui aboutissent ?

OPA > produit qui ne se vendra pas > ouvert pas de % financier

Est-ce que le privé va jouer le jeu du fifty fifty avec l'IGN ?

est-ce que d'autres EP ont commencé une telle démarche ?

est ce que ca existe dans d'autres pays ?

Nicolas donc a priori

Comité d'investissement ?

Nicolas donc a priori

Si râte, $$ perdus. Tant pis ?

Nicolas donc a priori

Ne pas se faire vampiriser sur la faisabilité et oublié sur la rentabilité

Ce que je trouve intéressant

sur le fond

ouverture vers des chemins que l'IGN n'auraient pas choisis spontanément

ouverture d'esprit

être plus réactif et flexible, moins de démarches administratives (pas d'appel à manifestation d'intérêt ?)

Innover en tant qu'EP pour associer/ rapprocher les acteurs publics et privés et qu'à terme ce soit une autre façon pour les EP d'être utiles et "incontournables"!

S'allier au privé !

Le privé peut apporter des solutions nouvelles à l'IGN

Permettre de mixer les compétences

Etre le maillon de mise en relation et en facilitation pour que les industriels et St-Up puissent aussi être utiles et répondre ax politiques publiques

un autre moyen de proposer des services publics efficaces

veille technologique / existant sur l'ecosysteme "geo"

Ce que j'aimerais proposer

sur la forme

peut être plus rechercher des collaborations sur des besoins transverse (outils ?) que sur de la production finalisé (produire une BD Geo)

Définir le terme "DATA" dans l'offre DATALLIANCE

ne pas hésiter à aller voir ce que font les copains de la Fabrique Numérique du Ministère

faire un annuaire de toutes les structures ext avec qui ont a déjà bossé ou été en contact pur faire un répertoire réseau ?

prévu CRM

NPt donc a priori j'avais compris que l'ambition initiale d'un déploiement large du crm soit maintenant restreint SAV

s'appuyer sur des structures type NUMA ou Station F pour visibilité auprès des starts up

4

Partenaires

Cartographie des acteurs

Avec 3 votes : https://georezo.net/geo-entreprise/

Réseau d'entreprises en capacité de produire des outils ou des bases de données cartographiques

Avec 2 votes

Fournisseurs de fermes de calcul

GEOSYSTEMS : IA / télédétection

Geobsys ;-)

Avec 1 vote

startups IA images satellite (earthcube..)

Entreprise de l'ecosysteme Copernicus (observation terre europe) comme Sinergise, VITO etc. Qui fournissent des services d'accès données Satellites. En france C.S group

Acteurs qui proposent des solutions de gestion de l'environnement (makina corpus, natural solutions...)

Editeurs de logiciels des collectivités
1 spatial, esri, business geo,

https://www.afigeo.asso.fr/ressources/geo-entreprises/

Autres partenaires identifiés

acquisition d'images haute altitude en drone solaire (Zephyr airbus)

Acteur privé topo/géomatique type GEOFIT

deux partenaires historiques : Ophelia, Delair

Activités

clés

Avec 4 votes

Traitement de données et automatisation via l'IA

BIG DATA : besoin de brasser vite et bien de grandes quantités de données provenant de sources diverses et variées

Avec 2 votes

fiabiliser et pérenniser le developpement des librairies open-sources utilisées par public (dont IGN) et privé (Lecture/ecriture des formats de données, SIG etc..)

Avec 3 votes

acquisitions Drones (haute altitude solaire ou basse altitude standards)

Outils numérique des collectivités: cadastre, adresse, cimetières, voiries, ... mettre de l'ign dedans = intérêt général mais aussi collaboratif

Secteur de la dataviz et de l'expérience utilisateur

Avec 1 vote

ecosystme sur labellisation/ productiode données IA. Et diffusion des modèles IA entrainé.

importance de la com bien sûr : le "pour vivre heureux vivons cachés" ne s'applique pas ICI

Autres secteurs

Sur les secteurs où le privé à intérêt -> bien expliciter les motivations de chacun

organiser comme au NUMA des petits déj start up où elles viennent faire des pitchelevator devant un public d'agents qui voteraient pour le choix des partenaires

Ortho vraie (par ex.) avec fermes de calcul

Intelligence artificielle

Ressources

3 votes
IGNfab
= l'expérience, l'équipe, les locaux ?

3 votes
Un RDV avec les représentants des syndicats pour éviter les incompréhensions

3 votes
Besoin d'exemple concret

1 vote
Des rencontres régulières avec les futurs partenaires

1 vote
Avoir un CRM

OFFRE

(proposition de valeur)

Avec 6 votes

Encourager l'open data et l'open source

Avec 3 votes

Avoir un meilleur suivi des projets du domaine de l'IGN qui sont réalisés par des acteurs privés

repérer des nouveaux profils (RH)

Avec 2 votes

projets innovants disruptifs

Libérer des ressources (à effectifs constants !) pour là où nous sommes meilleurs

Mettre de l'état plateforme / géoplateforme dans les logiciels propriétaires

Avec 1 vote

nous obliger à utiliser nos produits (eat your own food)

Aller plus vite et plus loin

le privé est plus réactif en recrutement de compétences au top

bénéfice pour le privé : le label IGN est prisé dans certains domaines (réf de données fiables)

Anticiper le besoin de rentabilité du privé

Autres propositions

pas de concurrence mais une coc-construction public-privé

travaild e notoriété auprès du public ET du privé

nous obliger à respecter des engagements (SLA, délais, ...)

Proposer des prestatiares à des commandtaires publics

Proposer des outils en interne pour mobiliser le privé

Relations

avec les cibles

7 votes
Dispositif IGNfab

2 votes
Geofit, IGNfi, BAN Abidjan Geostix

2 votes
Réseau Géoplateforme

1 vote
Collaboration

1 vote
Appel à commun / fabrique des géocommuns

1 vote
Interopérabilité service & données (être sûr que c'est interopérable avec le privé)

Canaux

Contacts

Appels à projets européens --> logiques de mises en relation similaire

Cap Digital, LLL

Linkedin, Twitter

Datalliance permettrait d'accéder à des fonds européens en tissant des liens avec des boîtes étrangères ?

Segment de clientèle

profils/types de relation

Avec 4 votes

risque d'image abimée si le partenaire n'est pas la hauteur

Avec 3 votes

Meilleure maîtrise du futur du numérique

attention à l'habitude IGN de projets très gros d'entrée de jeu : ne pas hésiter à partir du petit (maquette.proto) pour aller vers le grand (philosophie de la Fabrique Numérique)

Avec 2 votes

Cadrer la propriété intellectuelle
donc muscler MJ

Ne plus perdre de marchés au profit de grosses boîtes (Capgemini...)

Avec 1 vote

Facilite l'accès à des marchés importants à des startups validées par l'IGN

Encourager l'innovation

Tenir nos ambitions: délais, SLA,... sur le long terme (budget fonctionneemnt vs investissement)

Autresrelations/risques...

risque d'une relation dominant (big IGN) / dominé (petite start-up)

est-ce que les problématiques IGN/Etat sont rentables pour le privés (financement pulbiques)

identifier les motivations du partenaire

Cadrer partage des pertes / bénéfices $

intégration plus facile des questions de RSE (car intérêt général...)

Coûts

Quels sont les coûts de vos ressources clés ? Quels sont les plus chers ?

financement viendrait des ministères pour produire quelque chose de gratuit – open i.e. pas de rentabilité à chercher

Revenus

Comment en tirer profit ?

4 votes
Capital RH formé par rapport aux compétences dont on aurait besoin

3 votes
Services publics de meilleure qualité

2 votes
Augmenter la performance et augmenter l'agilité

2 votes
Alimenter la Géoplateforme en donnée

2 votes
Image innovante

1 vote
Question d'image : institut ouvert vers le privé

A vous de conclure ! (atelier 1)

Qu'est-ce qui peut bloquer sa mise en œuvre ?

- datalliance est un nom qui peut faire un peu peur
- code des marchés publics
- frilosité du privé
- Les priorités affichées face à la "réalité terrain" (le ouvrir une commission pour noyer un sujet)
- mauvaise communication / compréhension de l'intérêt de chacun. (IGN et fonction publique VS startup)
- un engagement partenarial/industrial, c'est à minima du moyen terme
- turn over de direction et porteur du projet
- si les agents IGN pensent qu'il s'agit de "delocaliser" sous-traiter leurs trvaail/fonction
- partir sur trop de choses en meme temps

Qu'est-ce qui peut accélérer sa mise en œuvre ?

- Le dynamisme de Valentine !!!
- liens fabrique - datalliance (partage d'annuaire, continuité de projets)
- un etp dont c'est l'objectif principal
- un exemple de réalisation (même pas trop ambitieux ^^)
- bien dit !
- un ministère ou entitée public qui aurait un besoin urgent et qui demande l'aide de IGN pour repérer bons partenaires ?
- embarquer les agents
- retex des mécanismes d'alliance: cluster, cour des comptes, ...

En quoi DATALLIANCE pourrait-être utile dans mon travail ?

- faire bouger les mentalités et fortifier la dynamique déjà engagée pour l'innovation et la valorisation (séquence big-up pour Claude !)
- Stratégie collaboratif des datac, ou les géocommuns https://idee.ign.fr/posts/165/embarquer-les-editeurs-de-progiciels-pour-collectivites-dans-le-geocommun

Autres éléments hors IGN comparables (autres initiatives, tendances sociétales, cas d'usage intéressants....)

- LE CNIG Proposer des datalliance sur les sujets du CNIG.
- georchestra : SIG dveloppement privé et utilisation par collectivité de commune; Idem sur Geotrek (gestion rando)
- Plus US et dans l'ecosystème OSM. Les travaux de l'entreprise developpement seed

Réalisme de la mise en place de DATALLIANCE

A vous de conclure ! (atelier 2)

Des idées de sujet sur lesquels Travailler en Datalliance ?

- Auscultation de ponts / glissement de terrain / glaciers etc... avec Géostix/Géocubes (il doit y avoir des acteurs privés motivés pour y arriver)
- lorsque Géostix sera opérationnel; relancer "Géostix à l'école" une collaboration avec le ministère de l'éducation nationale et Géobsys
- Chantiers Jumeaux numériques
- données Géographiques pour la culture, jeux vidéos et l'enseignement

Des questions en suspens ?

- Avec quel argent ?

Activités clés

4 Sur quels secteurs il y a une opportunité à impliquer le privé ? (production data, taitement data, diffusion data, activités supports...) ...
Combien de datalliance on pourrait envisager ? Quelle importance de la communication pour faire avancer les sujets ?

ecosystme sur labellisation/productiode données IA. Et diffusion des modèles IA entrainé.

Sur les secteurs où le privé à intérêt -> bien expliciter les lmotivations de chacun

Traitement de données et automatisation via l'IA

importance de la com bien sûr : le "pour vivre heureux vivons cachés" ne s'applique pas ICI

Ortho vraie (par ex.) avec fermes de calcul

Intelligence artificielle

aka, le privé dira go si il y en voit un intérêt

Outils numérique des collectivités: cadatsre, adresse, cimetières, voiries, ... mettre de l'ign dedans = intérêt général mais aussi collaboratif

Secteur de la dataviz et de l'expérience utilisateur

BIG DATA : besoin de brasser vite et bien de grandes quantités de données provenant de sources diverses et variées

fiabiliser et pérenniser le developpement des librairies open-sources utilisées par public (dont IGN) et privé (Lecture/ecriture des formats de données, SIG etc..)

acquisitions Drones (haute altitude solaire ou basse altitude standards)

organiser comme au NUMA des petits déj start up où elles viennent faire des pitchelevator devant un public d'agents qui voteraient pour le choix des partenaires

Sources de Bénéfices

8

- Il n'y a pas de visée de rentabilité étant donné le positionnement de l'IGN en tant qu'établissement public administratif…
- Donc quels bénéfices non matériels peut apporter Datalliance à l'IGN ?
- Comment capitaliser sur les compétences techniques acquises via Datalliance ?

4 votes
Capital RH formé par rapport aux compétences dont on aurait besoin

3 votes
Services publics de meilleure qualité

2 votes
Augmenter la performance et augmenter l'agilité

2 votes
Alimenter la Géoplateforme en donnée

2 votes
Image innovante

1 vote
Question d'image : institut ouvert vers le privé

Capitalisation --> pour que les élèves puissent aller faire les stages dans le privé

Alignement des travaux publics et privés

Acquérir, partager des connaissances

Identification et rencontre de talents

L'expertise de l'IGN, le référentiel qu'il propose

Royalties existant à l'IGN (i.e. attention au côté désintéressé de l'IGN)

Acquérir partager les expériences

Impliquer agents IGN dans la transmission du savoir

Exploiter les résultats sur un autre sujet proche

Canaux

7

- 1/ **Canaux numériques**

o Via quels supports êtes vous en relation avec les acteurs économiques ? (osmose, resana, groupe projets)

o Par quels canaux de partage pensez-vous faire connaître Datalliance ? (En direct, via des outils existants…)

- 2/ **Canaux physiques**

o Des idées d'écosystèmes dans lesquels s'inscrire pour faire connaître et donner de l'ampleur à Datalliance ? Pôles de compétitivité, d'innovation…

Linkedin, Twitter

Cap Digital, LLL

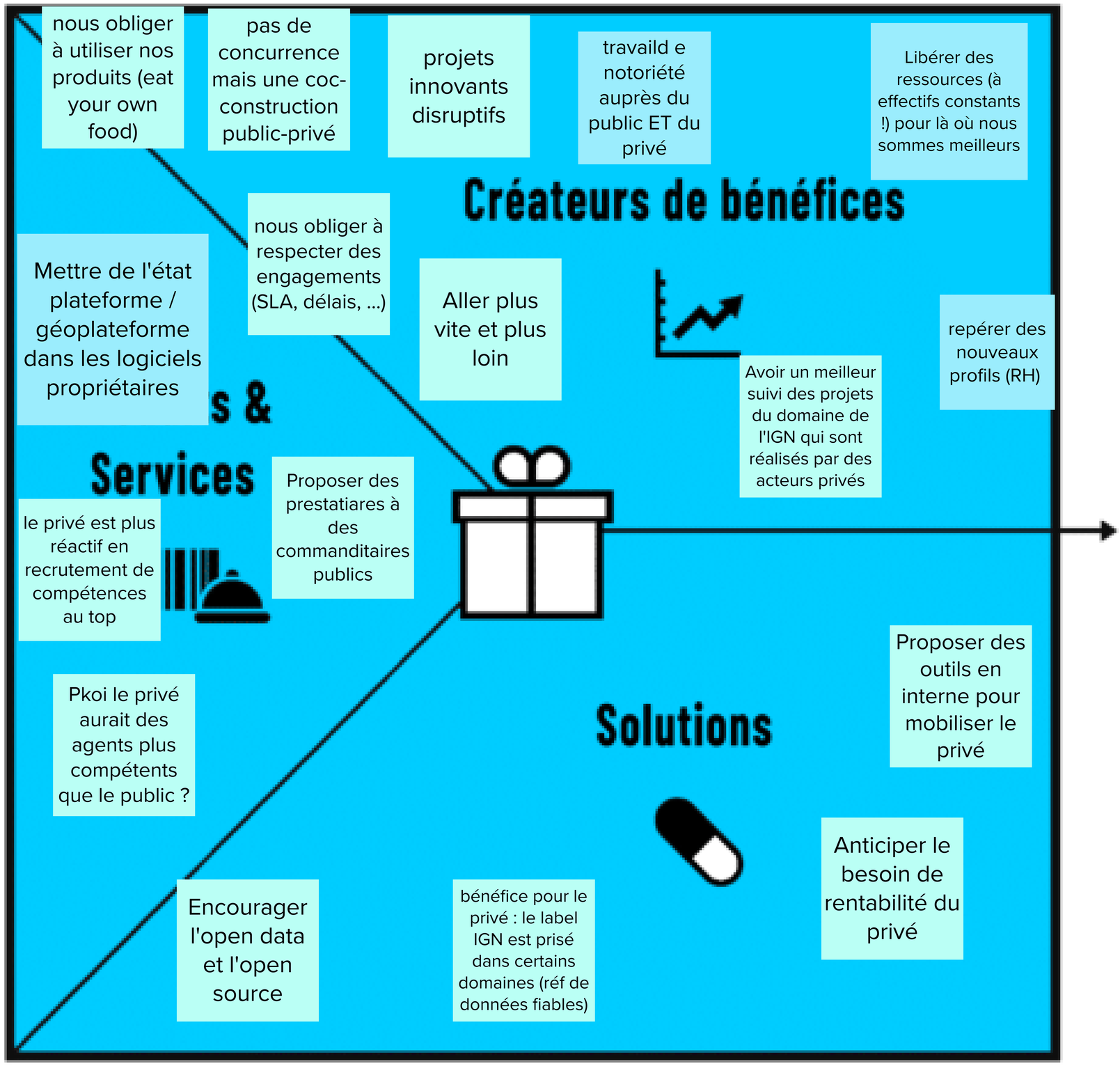
Appels à projets européens --> logiques de mises en relation similaire

Datalliance permettrait d'accéder à des fonds européens en tissant des liens avec des boîtes étrangères ?

Offre et valeur ajoutée que nous allons proposer

2 Quels bénéfices pour l'IGN voyez-vous à vous appuyer sur le privé ? Quels bénéfices pour le privé ? Qu'est-ce qu'on peut apprendre du privé ?

Carte de proposition de valeur



Partenaires clés

1

Qui sont les acteurs privés clés à associer qui pourait avoir des compétences complémentaires à celles de l'IGN ? Ou bien avec un positionnement similaire à celui de l'IGN ? Un partenaire économique incontournable sur qui tu vas pouvoir t'appuyer ? *[Possibilité de donner des noms d'entreprise, ou bien des secteurs etc.]*

acquisition d'images haute altitude en drone solaire (Zephyr airbus)

Fournisseurs de fermes de calcul

Editeurs de logiciels des collectivités 1 spatial, esri, business geo,

https://www.afigeo.asso.fr/ressources/geo-entreprises/

startups IA images satellite (earthcube..)

Acteur privé topo/géomatique type GEOFIT

GEOSYSTEMS : IA / télédétection

Réseau d'entreprises en capacité de produire des outils ou des bases de données cartographiques

https://georezo.net/geo-entreprise/

Acteurs qui proposent des solutions de gestion de l'environnement (makina corpus, atural solutions...)

Geobsys ;-)

deux partenaires historiques : Ophelia, Delair

Entreprise de l'ecosysteme Copernicus (observation terre europe) comme Sinergise, VITO etc. Qui fournissent des services d'accès données Satellites. En france C.S group

Relations avec les cibles

6

- Quelle mobilisation / organisation avec la sphère privée existe aujourd'hui dans vos directions & services actuellement ?
- Quel type de relations avec les cibles ?
- Quels projets de travail avec le privé concrètement ? (Possibilité de donner le nom du projet)

7 votes Dispositif IGNfab

2 votes Geofit, IGNfi, BAN Abidjan Geostix

2 votes Réseau Géoplateforme

1 vote Collaboration

1 vote Appel à commun / fabrique des géocommuns

1 vote Interopérabilité service & données (être sûr que c'est interopérable avec le privé)

Briques logicielles

Sous traitance Géoportail

Epopée Cam numérique avec échanges avec industriels

Usagers / géoservices / news letter

Journées recherche

Projet Opium avec Kidskod / Minetest

Camlight / Delair

Ressources clés

5

Quelles ressources pour que DATALLIANCE fonctionne ?
Qu'est-ce qui excite déjà à l'IGN qui pourrait servir à la mise en place de DATALLIANCE?
Locaux, fonds financiers, ressources humaines, achats de compétences, logiciels,...

(3 votes)IGNfab = l'expérience, l'équipe, les locaux ?

3 votes
Un RDV avec les représentants des syndicats pour éviter les incompréhensions

3 votes
Besoin d'exemple concret

Fab Géocommuns et lien PME

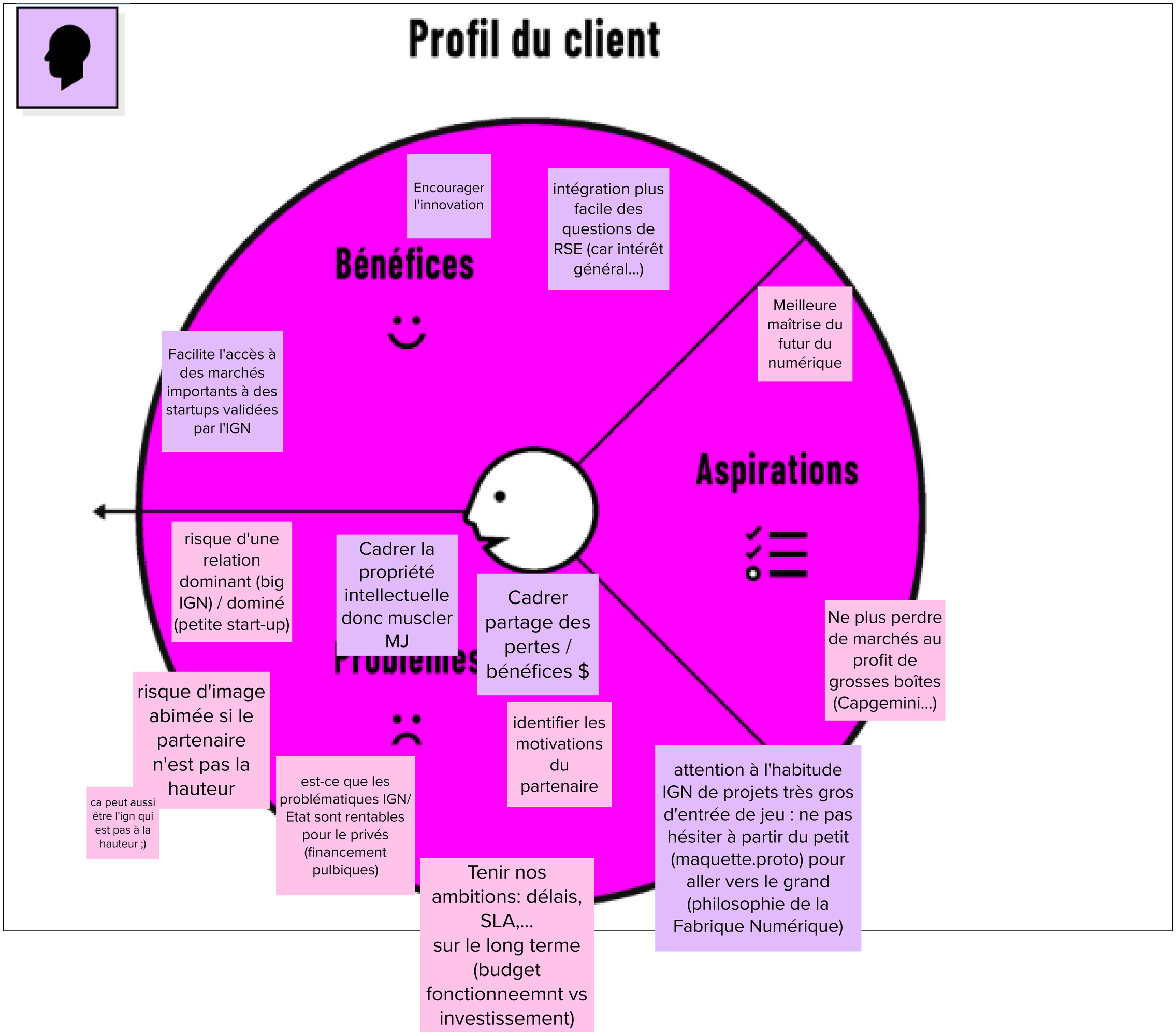
Equipe veille techno => faire évoluer Geoveille ?

1 vote
Des rencontres régulières avec les futurs partenaires

Travail de comm interne de fonds pour impliquer

1 vote
Avoir un CRM

Segment utilisateur

3

Quel type de relation pouvons nous attendre ?(*Lister les types de relations existantes*)
Quels risques sur cette relation ?
[Aspirations] Comment la relation DATALLIANCE doit s'intégrer avec les services / directions de l'IGN et le travail qui est déjà fait ?