10 Copy items from steps 1-9 into the canvas below. High-five, you're done!

1 Partenaires

Cartographie des acteurs

Avec trois votes :

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

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

Avec deux votes

Fournisseurs de fermes de calcul

GEOSYSTEMS : IA / télédétection

Geobsys ;-)

Avec un 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

4 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

Clés

2 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 commanditaires publics

Proposer des outils en interne pour mobiliser le privé

Relations

avec les cibles

Canaux

Contacts

3 Segment de clier

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 ?

Revenus

Comment en tirer profit ?