

Cahier des charges - Présentation French Tech - France Initiative - CIC

Script Prez

Poste	Montant (€)
Salaires & dev fondateurs	30 000
Pub/marketing & partenariats	5 000
Frais admin / trésorerie	2 000
Total	37 000

Objectif : financer les développements à venir, accélérer l'acquisition client et sécuriser 3 mois de croissance.

1. Priorités à préparer AVANT le rendez-vous

A. Dossier Synthèse Agilotext

- **Pitch 1 min** (clair, impactant) : Agilotext = IA française souveraine (Mistral), 600+ users, 1000 €/MRR, secteur juridique/médical/collectivités, croissance organique, besoin d'accélérer.
- **Slides ultra-synthétiques ou fiche projet :**
 - Ce qu'on fait
 - Traction et chiffres-clés
 - Marché cible & différenciation (RGPD, IA , serveurs FR)

- Use cases clients (avocats, mairies, notaires, etc.)
 - Équipe fondatrice + points forts (techno, vision, track record)
 - **Tableau de la roadmap** : Ce qu'il reste à faire (tech, commercial, structuration, automatisations...), montrer que tu sais où tu vas.
-

B. Questions à trancher AVANT la réunion (avec Nicolas si possible)

- **Structure juridique** : Prêt à ouvrir la société en juillet/août ? (Si oui, il faut le dire, c'est pro)
 - **Montant recherché** : Quel besoin de financement (montant précis ou fourchette : fonds de roulement, recrutement, marketing, dev, etc.) ?
 - **Dispositifs visés** : prêt d'honneur (pour Nicolas ?), BPI, CIC, Initiative Essonne, autres ?
 - **Aides déjà obtenues** ? Préciser ce que tu as eu (prêt d'honneur pour toi) et ce que Nicolas peut avoir.
 - **Quels contacts/partenaires sont déjà chauds** ?
 - **Plan d'exécution** : 3 mois/6 mois post-financement (sur quoi tu mets l'argent, quel impact attendu, croissance cible)
-

C. Prépare tes "attentes" pour la réunion

- Tu attends **des conseils précis** sur :
 - La meilleure façon de ne pas griller les aides (BPI, banques...)
 - Structuration juridique (SAS/SASU, actions réparties...)
 - Séquencer les financements intelligemment
 - Bonnes pratiques (dépôt INPI, pacte d'associés, etc.)
-

2. À emmener en rendez-vous (physique ou visio)

- Pitch 1 min prêt, chiffres mémorisés

- 1 page synthèse à partager à l'écran (ou slides en 3-4 pages, max !)
 - Tes questions notées noir sur blanc (pour ne pas oublier !)
 - Un bloc-notes pour capter les recommandations
-

3. Checklist rapide pour Nicolas (à valider ensemble aujourd'hui)

- **Chiffrer exactement le besoin de financement et l'usage** (prévisionnel à 6 mois, besoins court terme)
 - **Mettre à jour la roadmap tech** : ce qui a été mis en prod, ce qui est en cours, ce qui reste à livrer
 - **Vérifier la liste des clients/secteurs déjà actifs** (avoir 3 exemples prêts à citer)
 - **Synthétiser l'avancement admin/juridique** (statuts, Kbis à venir, expert-comptable identifié ?)
 - **Questions financières** : chiffres à jour (MRR, churn, panier moyen...), prévisionnel croissance avec financement
-

4. Ce que tu dois demander à la French Tech

- Conseils sur le choix de la structure pour ne pas perdre les aides/subventions
 - Dispositifs d'accompagnement (French Tech Tremplin, incubateurs, réseaux...)
 - Leur retour sur le marché/ciblage, les erreurs à éviter
 - Mise en relation potentielle avec d'autres startups financées/réussies
-

5. Ce que tu dois demander au CIC

- Quelles conditions pour obtenir un prêt d'amorçage/startup (montant, garanties demandées, délais...)
- Est-ce qu'ils accompagnent sur les subventions publiques, BPI, etc. ?
- Leur retour sur ton BP (business plan)

- Feedback sur la structure d'actionnariat : mieux vaut 2 associés ? 1 seul au départ ? (pour les banques)
 - Quels sont les "red flags" à éviter pour un dossier solide
-

6. Astuces pour ton call

- Prévois un argumentaire sur la **souveraineté** : "Agilotext est l'une des rares plateformes 100 % françaises (IA, serveurs, équipe) sur un secteur stratégique."
 - Mets en avant la **scalabilité** (peu de coûts, gros potentiel de volume)
 - Sois clair sur les prochaines étapes :
 - Création de société dès juillet/août
 - Mise en prod de fonctionnalités clés
 - Go to market accéléré (B2B, collectivités, etc.)
-

Résumé – Ce que tu dois avoir prêt ce soir

1. **Pitch clair + chiffres clés mémorisés**
 2. **Synthèse PDF ou slides x4 à partager**
 3. **Tes besoins/questions noircis sur papier**
 4. **Point roadmap dev avec Nicolas**
 5. **Prévisionnel d'utilisation des fonds (3/6/12 mois)**
 6. **Liste de clients types & use cases**
 7. **Idées de prochaines milestones (abonnés, CA, équipe, features...)**
-

En résumé :

- Prépare ton storytelling (ce qui te rend unique + tes preuves)
 - Sais exactement ce que tu veux obtenir comme next step
 - Liste les "zones d'ombre" pour lesquelles tu attends un conseil d'expert
-

Si tu veux :

- Je peux te faire un **pitch express d'1 minute** à mémoriser, ou un plan de slides rapide à remplir !
 - Je peux t'aider à structurer tes questions pour le CIC / la French Tech
 - Dis-moi si tu veux une checklist écrite à copier-coller pour ton rendez-vous !
-

1. À METTRE EN AVANT DANS TON DOSSIER/PITCH

Objectif prioritaire

« Nous cherchons à sécuriser un financement qui nous permette, à Nicolas et moi, de travailler sereinement sur Agilotext pendant les 3 prochains mois, en nous assurant un revenu. Cela nous permettrait d'accélérer sur la R&D, la commercialisation, et la structuration de la société, pour franchir un vrai cap cet été. »

2. COMMENT TU PRÉSENTES TON BESOIN

- **Montant visé** : Calcule combien il vous faut chacun (salaire ou équivalent) sur 3 mois + charges fixes (outils, serveurs, prestas éventuelles...).
 - Exemple : $2 \times 2\ 500 \text{ €/mois} \times 3 \text{ mois} = 15\ 000 \text{ € (salaire brut)}$
 - Ajoute une marge de sécurité pour la trésorerie (ex : viser 18 000 € à 20 000 € selon les frais annexes).
- **Explique que cet apport** :
 - Sécurise l'équipe fondatrice
 - Permet de se consacrer à 100 % au projet (développement, clients, structuration...)
 - Evite de "subir" la pression court terme, et d'avancer dans l'urgence/défaillance

- Optimise vos chances d'atteindre la rentabilité/levée suivante (objectif 6 mois)
 - **Rappelle que la traction est là :**
 - MRR 1 000 €, croissance organique, 600 users, besoin d'accélérer
-

3. CE QU'IL FAUT DEMANDER AU CIC ET FRENCH TECH

CIC / Rim (Banque)

- Prêt d'honneur possible pour Nicolas (si toi déjà utilisé)
- Prêt bancaire startup/innovation : combien, quelles garanties, quels délais ?
- Quels conseils pour boucler le financement le plus vite possible ? (combiner prêt bancaire, avance remboursable, prêt innovation...)
- Peut-on obtenir un **décaissement rapide** (dossier accéléré, priorité à la gestion de la paie des fondateurs) ?
- Conseils pour ne pas "griller" d'autres aides (BPI, réseaux...)

French Tech

- Accompagnement à la structuration pour maximiser vos chances d'obtenir rapidement le cash (ex : présentation à des dispositifs locaux, concours, subventions flash...)
 - Reco sur la meilleure structure pour maximiser les aides, garder flexibilité, sécurité financière
 - Conseils pour obtenir aides "express" (French Tech Tremplin, incubateurs, chèques innovation, etc.)
-

4. CHECKLIST POUR TON RDV

- **Pitch** : "On a la traction, le marché, l'équipe. Il nous manque juste 3 mois de sérénité pour transformer l'essai."
- **Montant précis visé**, budgeté ligne par ligne, avec ventilation

- **Roadmap 3 mois** : ce que vous allez livrer d'ici fin août (dev, clients, société créée...)
 - **Demander un retour très pragmatique** : "Comment vous feriez à notre place pour avoir ce cash dispo d'ici 3 semaines ?"
 - **Questions ouvertes pour bénéficier de leur expérience terrain** (pièges, montages malins, erreurs à éviter...)
-

5. TA MINI-CHECKLIST DE FIN D'APPEL

À la fin, assure-toi d'avoir :

- Un plan d'actions avec échéances (qui fait quoi, quel document fournir, quand)
 - Les contacts utiles (BPI, autres partenaires, experts...)
 - Une vision claire du ou des dispositifs à activer **immédiatement**
 - Un retour sur la faisabilité du versement rapide (par qui, combien, quelles étapes)
-

Besoin d'un modèle de budget à présenter ou d'un pitch à lire pour demain ?

Dis-moi si tu veux une trame écrite prête à copier-coller !

Et surtout : prépare tes demandes cash, précises, assumées — il faut que chacun dans la salle comprenne que si vous êtes financés pour 3 mois, Agilotext décolle fort !