# Transcription détaillée

Pour savoir un peu argumenter ça, les chiffres, c'est un marché de combien de milliards de dollars, notre cible initiale, notre vision à long terme, j'expose la vision etc etc et ensuite je rentre dans la partie financière. La partie financière mec c'est un peu bullshit et ça faudra voir, je pense que sur cette partie là... Et tu parles du MVP, tu ne parles pas de la solution finale ? Ouais je parle de la solution finale et quand j'expose le marché combien d'entreprises etc etc, je dis par exemple on a eu 10 clients potentiels, on développe notre MVP et hada hada hada, mais ça je ne l'expose pas vraiment, je leur laisse poser des questions. Surtout que c'est 1 minute 30, donc il faut vraiment être... Luc il m'a dit entre 1 minute et 1 minute 30, c'est-à-dire que tu peux faire moins qu'1 minute 30. Moi je me dis le meilleur truc c'est de faire 1 minute. 1 minute mais mec avec un impact de ouf, genre vraiment mec... Et tu sais garde les présentations et tout, l'idéal même c'est quoi ? C'est d'avoir qu'une page. Mais tout ça tu dois le préparer en amont. Tu prépares en amont, t'as les chiffres, t'as les hadas, t'as les hadas. Par exemple mec je te donne un exemple typique d'un pitch que tu peux faire. Un marché... non mec je vais pas faire. Non attends ok, il n'y a pas d'inspi mais juste sur le contenu des données. Un marché encore très en retard sur la partie tech, un désert, un désert de la tech, c'est le cas de l'idéal. Un désert de la tech avec un marché qui représente tant de milliards de dollars. Ça c'est bien ça. Tu vois, un désert de la tech avec un potentiel de truc. Et vous ne le savez peut-être pas mais le monde de la construction a un besoin crucial. Comme moi je le sais, depuis tout petit avec mon associé nous sommes dans ce monde là, nous avons étudié dans ce monde là. Et nous avons détecté les meilleurs leviers etc. pour avoir un impact majeur etc. Je parle globalement des concurrents, donc il n'y a pas énormément sur notre niche à nous. Mais justement tu vois le truc, pas grand impact, pas beaucoup d'impact, pas beaucoup d'rentabilité. Nous on se place là, on peut avoir un impact majeur etc. Et ensuite, attends, le dernier truc. Du coup, attends. Analyse de données. Manta 49. Force. La force, enfin le marché en termes d'argent. Non ça je l'ai dit au début du coup. En intro. Non attends, le dernier truc. Après du coup il faut plusieurs slides parce que j'ai peur que tu te perdes. J'ai peur que si tu n'as qu'une page, les gens vont se perdre sur tout les infos. Je te dis une slide dans la partie présentation d'une minute, mais ensuite lui il te pose énormément de questions. Il challenge ton truc. En fait il faut que tu aies tes pages prêtes. Dans le sens où moi je ne veux pas entrer dans les détails de l'analyse concurrentielle. Mais quand ils vont me parler de l'analyse concurrentielle, qui sont vos coopérations de marché, tac tac tac, je suis là. Comme au Tipeee. Je vous ai fait une analyse de données. Comme au Tipeee, tu mettais des slides après ta présentation. Annexe. Annexe, ouais tu mettais des annexes. Même le pitch que j'avais fait à Léonard, c'était un peu plus. On avait du 3 minutes, etc. J'avais énormément de slides que je n'ai même pas évoqué pendant la présentation. Je l'ai passé, et ensuite pendant les questions, tac, il revenait. Et ça il kiffait. Et après il faut travailler sur le truc. On a un infiltré, c'est-à-dire il va nous envoyer le truc d'évaluation, la partie originalité, là où il faudra travailler, là où il faudra se différencier, etc. Mec, on aura tous les insights en réseau. Ouais, c'est stylé. Ça veut dire frérot, il faut faire en sorte de faire une présentation tellement... Ah le gars, mec, qu'ils se disent... Putain, mais en fait, c'est ça qu'on cherche. Ouais, ils se disent, mec, c'est ça le prochain... Toi t'es là, t'as raison. Ah je savais pas. Ah bon ? T'aimes bien ma présentation ? Ah bah merci ! Ah mec, il faut faire un truc de malade, mec. Il m'a rassuré d'ailleurs la dernière fois qu'il nous a dit ça. Il t'a dit de quoi ? Quand il nous a dit pendant la réunion. Faudra pas vous dire que je suis avec vous. Ah ouais, ouais, bah oui. Mec, il m'a rassuré parce que j'avais encore le doute sur ce truc-là. Genre est-ce que... Je voulais pas t'entendre dire le truc au début. Mais c'était sûr, de toute façon. Bah justement, mec, c'est en sa faveur. Parce que justement, si on dit qu'il est avec nous, les investisseurs, ils le connaissent. Donc ils savent qu'il leur donne toutes les informations. Donc ça va briser quelque chose de ouf. Et mec, faut regarder même pour The Quest, toutes les assos où il est, etc. Il va nous faire de la pub auprès des ingénieurs, étudiants, etc. Pour aller checker nos publications, etc. Parce que mec, une présidente d'assos, c'est dur. T'as quand même un poids, tu vois. Il va leur dire, ouais, allez checker ça, c'est pas mal, etc. Ah mec, c'est un très très bon élément, là. L'aide de Pierre-Armand. Mais là, justement, faut qu'on briefe pour les clients. Comment ça va être, ça va être quoi, la strat qu'il doit faire pour démarcher les clients ? La strat un peu qu'on fait, on va essayer de lui dire, appelle et le rencontrer en réel, c'est mieux. OK ? Comme ça, on l'encourage à explorer cette ville-là. Ou faire des appels visuaux. De toute façon, il est habitué à faire énormément d'appels visuaux, etc. Donc ça, mec, on va même pas lui dire comment faire, comment adapter, comment adapter. Il est même mieux que nous, tu vois, sur ça. Pour aller démarcher les clients, etc. Par contre, sur le pitch qu'il doit faire, ce que tu avais dit, on va miser sur trois fonctionnalités, donc Hadoop, Envoye-mail, SEO, etc. avec focus sur la partie meeting. Je pense qu'on voit, justement, en fait, j'avais préparé un truc, un peu, pour ce qu'on peut lui dire, c'est, par exemple, pour un message type, bon après, c'est bon, pas un message, mais en gros, c'est juste pour savoir un peu, il doit dire qu'on développe, du coup, un assistant IA pour le BTP avec une base de données techniques, genre en mode, sur l'aspect, le fait que notre IA, elle est entraînée aux données législatives et techniques. Il parle des tâches chronophages qu'on veut, le temps passé sur les tâches chronophages qu'on veut automatiser, donc rédaction de comptes rendus, recherche de normes et rédaction de documents techniques, etc. Et aussi sur l'aspect accessibilité via le téléphone, genre pour être même sur le terrain, ça peut être réutilisable, ça c'est important. Et à la fin, il faudrait qu'il dise, du coup, en ce moment, on propose, du coup, un early, comme un early access. Donc là, la phrase, j'avais mis, en ce moment, nous proposons de tester notre outil de comptes rendus de réunion, vous enregistrez, IA vous sort un compte rendu structuré au format BTP en quelques secondes. Et c'est ça qu'après, du coup, qu'il doit... Mais ça, il ne le dit pas maintenant, parce que du coup, lui, il va commencer l'école à partir de la semaine prochaine. Ouais, bah... Ouais, ouais. Vous partez ? Dans 5 minutes, j'arrive. Je suis désolé. Non, t'inquiète, frère. Mec... Bah si, mec, la semaine prochaine, pour tester. Oui, tu penses que ce sera possible ? Non, mais... Oui, je pense que ça va être possible. Mec, je pense que c'est bien ce qu'on leur dise début septembre. Mec, je te jure que je pense juste la future. On leur dit la future, elle est prête, etc., etc. On doit signer, on doit faire en sorte qu'ils les signent. Ça veut dire qu'on doit leur dire, signer un engagement pour 20 early users. Je veux voir comment ça avance, mais je pense la future juste, meeting, c'est possible de la tester, genre, prochainement. Bah mec, dans ce cas-là, tu sais ce qu'on fait ? Je me focus même un petit peu sur ça. J'essaie de voir si je peux faire un design. Si j'ai le design avec tout le truc, tout le head-up, tout le head-up, get, et tout ça, tu m'envoies le design, ouais, tu m'envoies le design et le code, et je peux... Tu t'envoies le design et tu essaies de m'intégrer. Je peux mettre un design vraiment, genre, tu vois ce qu'ils te proposent. Épuré, épuré. Là, regarde, je t'ai montré ce que j'ai là maintenant. Attends. Je vais te montrer là ce que j'ai. C'est rapide. La vidéo que tu avais faite, la simulation. Non, non, le truc qui marche. Ah si, tu me l'as montré en bleu. Tu me l'as montré avant. Mais j'ai changé quelques trucs. Attends. Faut faire le dossier, ça. Au pire, si on n'a pas le temps, je te le montrerai après, mais... Putain, je suis con. T'inquiète, t'inquiète. De toute façon, mec, je rentre... Là, je dois bouger de là où je suis. Je rentre dans 30 minutes, 1 heure. On se dit ça par WhatsApp. Ouais, mais... Je réfléchis justement à ce qu'on va lui dire, et même on se refait un call, mec, à 23h ou minuit. T'as cours demain ou pas ? Ouais, j'ai cours à 8h. Mais... Mais en vrai... Avant l'appel. Toi, tu voudras faire à quelle heure l'appel avec lui ? Il avait dit quelle heure. Mec, c'est pas ça, on le décale au week-end. Bon, après... On a encore... Non, en vrai, c'était toi, parce que t'es pas dispo demain ? Non, si, je suis dispo, mais j'avais rien pour ton... Non, en vrai, t'inquiète. Je pense que ça va être simple. On va juste lui dire de commencer... Je pense que lui dire qu'on lui donne même pas de structure. Ouais, voilà, c'est ça. Vas-y, frère. On lui dit, regarde, on fait un truc en mode... On te fait confiance, comment tu vas démarcher avec les clients, etc. Nous, là, les points où il faudra juste insister, c'est là que les points, là-dedans. Ensuite, frérot, la structure, etc. Mec, on le laisse lui gérer. Non, c'est ça, je pense qu'on va pas... On va pas lui dire exactement... Mais juste, non, ce qu'on lui dit, c'est que nous, on veut surtout... La feature qu'on veut qu'elle soit testée, c'est les meetings. Et voilà. Et après, le mec, il fera avec ce qu'on va lui dire. Non, mais demain, je crois qu'il avait dit... Entre 14h et 18h ou je sais plus, mec, je sais plus ce qu'il avait dit. 16h30-18h, ouais. De toute façon, on envoie un message sur le groupe. On lui dit qu'il est chaud pour quelle heure. Non, mais il faut qu'on propose nous, mec. On dit demain 17h, je pense. 17h, ça rentre dans les coups. Ouais, 17h, c'est bon. Demain, 17h. De toute façon, moi, j'ai pas courage. Tu vois, c'est bien, on le laisse libre et tout. Mais Marseille, ça va au deuxième. Ouais, bien sûr. Parce que là, frérot, quand est-ce que t'es dispo, il nous dit 18h. On est là, oui, oui, bien sûr. Mec, faut qu'il comprenne. Mais lui, ça se voit, tu vois, il est pas en mode... Ouais, c'est bon. Juste le fait qu'il partage des trucs et tout, c'est bien, tu vois. D'un côté, c'est du partage d'invo et du coup, ça permet. Et de l'autre, pour lui, c'est bien. Parce que ça montre qu'il est engagé et tout ça. Ouais. Il le fout pour ça. Ouais, clairement. Ouais. Ouais, mais de toute façon... Qu'est-ce que... Attends. Mec, ça m'extermine, frère. En vrai, mec, je donnerais tout pour être là. Quoi ? Putain. Putain. Putain, mec, dommage qu'on voit pas ça avec la caméra d'horizon. Mec, tu vois ? Putain, c'est limite un arc-en-ciel bleu, jaune, viole. Mec, c'est incroyable. Ah ouais ? Mec, tu sais que c'est quoi le truc qui me fait le plus triper ? C'est... C'est le... La nuit. La nuit, mec. Non, la nuit, le... Les mecs, ils le voient lacté, frère. Mec, y'a aucune pollution, du coup. Ah ouais ? Mais là, y'a aucune pollution. Ouais, bah oui. Là, je pense... Attends, j'essaie de voir si j'arrive à le mettre sur le truc. Ah ouais, un peu. On voit légèrement, mais tu vois pas la plaisir du truc. Je pense qu'en photo, si. En photo, tu vois quand même. Bon, vas-y, frérot, je te lance. On se... On se rappelle... Bah, moi, ce soir, en vrai, je vais essayer de me coucher tôt, mec. Non, pas ce soir, pas ce soir, t'inquiète. Mets ça, je mets demain, mec, vers 14h, 15h. Bah ouais, juste un peu avant, mec. Voilà, pour être calme, pour être coordination. Une heure avant l'appel. On fixe avec lui, de toute façon, là. On lui dit 17h. On lui dit... Ouais, 17h française. 17h, c'est bon. Ok, ça marche. C'est bon, bro ? Ok. Vas-y, tape, ça me fait plaisir, frérot. Yes, bro. Mec, profite, frère. Yalla, ciao. Toi, t'as bug. Merci, frérot. À toute. Yalla, ciao. Yalla, ciao. Yalla, ciao. C'est quoi, le bordel ? C'est quoi, le bordel ? C'est quoi, le bordel ? C'est quoi, le bordel ? Je commence. Je commence à obtenir uneесть-je? Je ne peux pas respirer. Je ne peux pas respirer.

# Synthèse de la réunion

\*\*Rapport de Réunion - Stratégie de Présentation et Développement Client\*\*  
  
\*\*Participants :\*\*   
- \*\*Intervenant Principal\*\* (non identifié)  
- Références à Luc, Pierre-Armand, Léonard, et un interlocuteur non nommé pour un appel à venir  
  
---  
  
\*\*Introduction à la Vision de Présentation :\*\*  
  
- \*\*Objectif du Pitch :\*\*   
 - Importance de structurer le pitch en 1 minute à 1 minute 30 pour maximiser l'impact.  
 - Conseil fourni : Le pitch doit être concis mais puissant, idéalement réduit à une page.  
  
- \*\*Contenu du Pitch :\*\*  
 - Présentation de marché comme étant un "desert de la tech" avec un fort potentiel inexploité.  
 - Mise en avant de l'expérience personnelle dans le secteur de la construction avec l'associé.  
 - Faible concurrence spécifique dans leur niche, offrant une opportunité de se distinguer.  
  
- \*\*Analyse Concurrentielle :\*\*  
 - Pas de détails fournis lors du pitch initial, mais préparation d'annexes pour répondre aux questions ultérieures.  
 - Inspiration tirée de sessions de pitch précédentes, où l'ajout de slides en réponse aux questions a été bénéfique.  
  
\*\*Stratégie d'Infiltration et Feedback :\*\*  
  
- \*\*Réseau et Evaluations :\*\*  
 - Discussion sur un "infiltré" pour obtenir des insights et des conseils sur l'originalité et les points différenciants nécessaires pour attirer des investisseurs.  
 - Importance d'obtenir des retours pour ajuster la présentation et le positionnement produit.  
  
\*\*Collaboration et Soutien Externe :\*\*  
  
- \*\*Rôle de Pierre-Armand :\*\*  
 - Important soutien et potentiel levier pour la publicité auprès d'étudiants et d'ingénieurs.  
 - Potentiel pour atteindre un public plus large à travers les associations dont il est membre.  
  
\*\*Stratégie de Présentation aux Clients :\*\*  
  
- \*\*Briefing Client :\*\*  
 - Importance de l'engagement et de la démonstration de la "feature meeting" à travers des tests utilisateurs.  
 - Utilisation proactive de l'expérience et des capacités de l'interlocuteur pour des appels visuels et démarchages en personne.  
  
- \*\*Présentation Produit :\*\*  
 - Développement d'un assistant IA pour le BTP, entraîné avec des données législatives et techniques pour automatiser des tâches chronophages.  
  
- \*\*Démo et Tests :\*\*  
 - Proposition d'une version "early access" pour tester l'outil de compte-rendu de réunion.  
  
\*\*Organisation et Logistique Future :\*\*  
  
- \*\*Agenda des Appels :\*\*  
 - Préparation d'un appel avec un interlocuteur externe planifié pour le lendemain à 17h.  
  
- \*\*Planification des Tâches :\*\*  
 - Coordination sur la préparation du design et de l'intégration technique pour tester la fonctionnalité meeting.  
 - Discussions internes pour ajuster la stratégie de pitch et de démarchage client.  
  
\*\*Synthèse & Prochaines Étapes :\*\*  
  
- \*\*Points Clés Abordés :\*\*  
 - Nécessité d'un pitch court et percutant.  
 - Importance des annexes pour compléter les informations lors des questions.  
 - Utilisation du réseau pour obtenir des insights et du soutien.  
  
- \*\*Décisions Prises :\*\*  
 - Confiance accordée à l'interlocuteur pour le démarchage client avec focalisation sur les points essentiels du produit.  
 - Préparation pour un test de fonctionnalité "meeting" avec des utilisateurs précoces.  
  
- \*\*Actions à suivre :\*\*  
 - Finalisation du design du produit et préparation à l’intégration.  
 - Confirmation de l'heure et de la logistique pour l'appel de briefing client.  
 - Suivi sur les retours du réseau pour améliorer l'approche stratégique.  
  
Responsables de suivi : Non spécifiés ; décision et actions semblent partagées au sein de l'équipe.