# Transcription de la réunion

Il y a la fonction récord pour le réunion. Il y a la fonction où tu peux lui demander une question par rapport au CCTP, etc. Tu lui fais toute ta paperasse et il est capable de répondre à des appels d'offres. Et il y a la partie... C'était quoi, la partie avec les mails ? Non, en gros, c'est... Attends, je crois qu'il a bugué. Ouais, en gros, on aimerait automatiser que chaque tâche, par exemple, à la fin d'une réunion, quand il génère le rapport, soit automatiquement envoyée à tous les participants qui ont été présents à la réunion. Par mail. Et aussi, commander, par exemple, tu es sur le terrain, je ne sais pas, tu as un retard de livraison, etc. Donc, tu vas parler à l'assistant, tu vas lui dire voilà, on a un retard de deux jours sur les fenêtres. J'aimerais prévenir le client qu'on va devoir décaler la date de livraison à 23 mai. Envoie un mail pour prévenir le client. C'est surtout cet aspect. Et juste pour l'aspect question-réponse, en gros, ce serait en plus de la paperasse interne de l'entreprise, c'est surtout les documents législatifs et techniques de l'entreprise, du monde du BTP en général. En gros, t'as une question très technique, le problème de chat JPT, etc., c'est que c'est très... C'est pas assez technique. C'est pas assez, c'est performant, mais il y a beaucoup d'hallucinations. Tu vois, dès que tu vas rentrer dans les détails, il va être absent, etc. Donc, nous, ce qu'on veut, c'est vraiment éviter tout type d'hallucinations et pour qu'un professionnel du BTP parle à quelqu'un qui connaît son langage, etc. Et après, bien sûr, on a d'autres features où on travaille un peu, c'est genre synthèse de documents, prospection automatisée, etc. On travaille ça en parallèle, mais la feature où on est le plus avancé et où on va potentiellement être opérationnel rapidement, c'est surtout sur l'aspect Meeting Rapport et on aimerait tester justement cette feature au premier tour. OK, OK. Ouais, bah, j'ai capté ça, il n'y a pas de problème. Moi, je crois que Hamza, il est quitté parce que problème de code. Ouais, je crois qu'il a... Mais bon, je pense qu'il va arriver avec son tel directement. Parce qu'il est au Maroc, là. Ouais, c'est ça. Il m'a dit heure française, 20h, je me suis dit, lui, il est beau. Ouais, laisse tomber. Non, OK, du coup, c'est cool. Donc, ouais, on est d'accord que du coup, le premier qualité de votre produit, c'est le recording et la réunion pour les mails. Ouais. Ouais, les gars, désolé, mec, mon ordi, je ne sais pas ce qu'il a eu. Frérot, je me suis déconnecté et je n'arrive plus à me reconnecter avec. Je m'en souviens pas par tel. Mec, je me suis arrêté quand tu disais le moment où ça a coupé. Donc, si je récapitule bien, ce que vous proposez, c'est trois fonctionnalités. Pendant le ponçage, du coup, je lui ai expliqué un peu. OK, bah ouais, il m'a expliqué. Et en gros, il m'a expliqué que là, actuellement, le truc que vous voulez vraiment mettre en place, c'est plutôt la partie recording des réunions et le TGPT avec qui tu peux parler, qui est vraiment spécialisé niveau BTP. Exactement, parce que du coup, les retours qu'on a eus, c'est un peu des gens qu'on a prospectés. En fait, à chaque fois qu'on a une réunion client, etc., on leur demande les features les plus importantes pour eux, les plus stratégiques qu'ils voient dans notre produit. Et généralement, c'est ça qui revient.  
Et avant hier, ça a été confirmé avec le président de l'Ordre des géomètres. Avant ça, je t'avais parlé d'un client américain en Californie, promoteur immobilier pareil, et d'autres clients français. Ça les branche pas mal parce que c'est tout ce qui est partie maîtrise d'ouvrage, promotion immobilière, entreprise générale, il y a toujours des réunions, le matin, le soir, et avec divers interlocuteurs. Si t'es un conducteur travaux, tu fais tes réunions avec les gars sur chantier, avec des clients, avec des personnes administratives, etc. Et donc, c'est une bonne chose d'avoir un truc qui te répertorie. Mais aussi, la différence par rapport à... Parce que tu vois, il y a quand même pas mal d'applications qui font transcription de meeting et tout. C'est qu'on va l'entraîner à des réunions type BTP. Donc, il va vraiment noter, et dans son rapport, il va noter exactement les informations nécessaires à ce type de réunion. Donc, c'est ça un peu la différence que tu peux avoir avec des applications basiques. Ok. Mais pourquoi, par exemple, je peux pas faire les deux ? C'est-à-dire que tu leur propose une fois... Parce que la transcription, de toute façon, l'appli, elle est obligée de tout écouter pour pouvoir bien résumer. Donc, pourquoi je propose pas en mode direct, la première fois, tu envoies tout ? Genre, toute la réunion, même si c'est moche, tu leur dis, ben voilà, vous avez tout. Comme ça, si un jour, vous avez un problème, vous voulez relire et que... Non, non, non. En fait, ils enregistrent voie 1, voie 2, voie 3, voie 4. Voilà ce qui a été dit. Ensuite, t'as la partie résumée et tout ça. C'est juste le problème pour avoir un truc vraiment visuel. C'est qu'on envoie, du coup, c'est la transcription avec le résumé et éventuellement l'analyse si on a ajouté la documentation technique qui propose des choses en plus. Mais envoyer toute la retranscription, c'est possible. Mais ça, c'est dans un deuxième temps. Pourquoi ? Pour être vraiment personnalisé à l'entreprise. En gros, notre objectif à long terme, c'est que ces retranscriptions doivent être nominatives. Ça veut dire, par exemple, t'as une entreprise avec 10 personnes, on va enregistrer les voix de Jean-Pierre, Marie, Monique, etc., etc. Donc, pendant la réunion, l'IA va reconnaître Monique, va reconnaître Jean-Pierre, va reconnaître un tel et un tel. Et ensuite, du coup, on aura un cahier d'écharpe pour le dirigeant qui saura exactement ce que telle personne a dit, ce qu'elle fait, son avancée, etc. Mais ça, c'est à long terme. Mais ça, c'est faisable. Même maintenant, un mec lambda, il retranscrit le truc, il a toute la retranscription. Oui, c'est ça. L'intérêt, c'est le résumé. Exactement. Ce qu'il nous dit, c'est que ce résumé-là et ce résumé-là, il doit être qualitatif. Parce que, du coup, il y a tout le travail qui est fait derrière. C'est là où notre plus-value, elle est importante. Vas-y. Ouais, et par exemple, si après, on peut connecter au planning du chantier, etc. Donc, si dans la réunion, on a parlé que jeudi, il y a l'équipe de sécurité qui vérifie si tout le monde de ce pays arrive, ça va être connecté, ça va être directement connecté au planning du chantier. Et du coup, pour revenir juste à la question initiale. Qu'est-ce que tu penses, là où tu aurais le plus d'impact, selon toi ? Moi, je pense la partie où j'aurai le plus d'impact, c'est sur la partie développement de votre produit et aussi comment le vendre par rapport au marché. Moi, un truc que j'adore faire, c'est la veille technologique. J'ai fait start-up et moi, je suis fraise de génius. Et du coup, même en tant que VC, je regarde beaucoup les start-up. Je m'intéresse beaucoup à ça, parce que c'est vraiment toujours général que je me fais là-dessus.  
Et j'adore la tech, donc quand j'ai le genre de produit qui arrive, moi j'essaie de regarder tout ce qui existe. Par exemple là, votre produit, ce qui est marrant, c'est que j'ai rencontré un produit qui est similaire qui se met sur Teams. Elle s'appelle No2, ou un truc comme ça. Et en gros, c'est un genre de bot, tu connectes ton Teams, et toi tu connectes ton Teams. C'est un extension co-pilot ça, non ? De quoi ? C'est une extension co-pilot, non ? Euh... non, je crois pas. C'est dans Microsoft 365 ? Si, je pense. Non, je crois que ça doit être un autre... Ok, on en a un. Un autre, j'avais vu. Est-ce que tu l'as dit à Teams ? Ouais. Et en gros, c'est juste un bot qui rentre dans ton Teams, toi tu fais ta réunion, etc. Lui, il enregistre tout. Et à la fin, en fait, il va dire qu'est-ce que chacun des intervenants, ils ont dit. C'était quoi leur point de vue. Et il donne même des citations clés qui vont être intéressantes. Et le truc, c'est qu'il dit, voilà, en gros, qu'est-ce que... Vraiment, la réunion était intéressante parce que ça avait dit, c'est quoi le projet, c'est quoi les étapes à faire, qu'est-ce que les deux ont dit, leur avis vraiment. Et pour le coup, l'avis était vraiment propre. Il y avait mon avis, il était vraiment clair comme ce que j'avais prévu. Et l'autre aussi, l'avis était vraiment clair à ce niveau-là. Ok, tu l'as testé, ce truc-là ? Ouais, je l'ai testé. C'était vraiment propre. Genre, il y avait aussi des citations de chacun des individus, leurs citations clés, que je trouvais bref cool. Et à la fin, en fait, il disait, concrètement, il s'est passé comment la réunion et qu'est-ce qu'on en sort, est-ce qu'on prévoit une autre réunion, des solutions, etc. Donc, pour le coup, c'était super intéressant à découvrir. Et tu vois, l'intérêt, c'est aussi que ce genre d'application, l'intérêt, c'est quoi ? C'est que c'est Teams. La plupart des réunions, aujourd'hui, ça va être Google Meet, fois Zoom, c'est fini, ou Teams. Et l'intérêt, c'est que ce genre d'application, il faut que la vôtre, en fait, elle puisse... C'est ton biais dedans, et mec, tes trucs sont dans ce qu'on veut en ce moment. Ouais, c'est ça. Parce qu'en fait, si ton appli, elle est différente, genre, il faut qu'ils achètent encore une autre appli, ils vont dire pas, ça me sert à rien. Même ce truc qui est intéressant. Aujourd'hui, il y a un vrai problème, c'est qu'au niveau des applis, il y en a trop. Et les gars du PTP, ils vont dire, moi, j'en ai marre, quoi. Ouais, c'est pour ça que nous, on veut tout centraliser sur un... Un truc. Sur un truc qui est capable de se pluguer à plein de trucs. Parce que même dans les entreprises, généralement, tu sais, ils ont leurs mails et tous leurs messages dans des RP. Et il y a tout un enjeu de se caler à l'intérieur de ces RP-là pour pouvoir automatiser l'envoi des mails, passer la barrière de sécurité, avoir accès à toutes nos documentations et tout ça. Mec, là, c'est très, très pertinent ce que tu dis, puisque ça, on le voit actuellement, on est en train de voir des solutions techniques, justement, pour se pluguer à ce type de trucs. Pour ce qui est de la veille technologique, mec, c'est essentiel. Et nous, c'est top d'avoir avec nous des profils qui pensent comme nous, tu vois. Mec, tu m'as parlé de cet outil-là, mais il y en a même des dizaines. Ouais, il y en a plein. Tu vois, sur Internet, il y en a énormément. Même nous, tiens, on en a vu plein, que ce soit aux States, il y en a quelques-uns en France. Il y en a qui sont vraiment bien qualitatifs. Nous, justement, ce qui nous distingue, c'est le côté construction, tech construction. Donc, l'idée, c'est vraiment d'avoir un bot qui va être développé au fur et à mesure et qui va comprendre les besoins du métier, tu vois. Il va parler le langage construction, etc., parce que c'est un domaine, tu le sais, où il y a beaucoup d'expérience. Que ce soit la partie théorique ou les lois qui sont écrites, etc., on respecte 20 ou 30 % de ce qui est écrit. Et tout le reste, c'est plus dû à l'expérience et au vécu et à ce qui se fait sur le marché. Et nous, on a envie de te proposer une solution tech, mais qui comprenne le marché réel. T'as une solution tech où tu lui as pondu une loi et elle n'est pas de recul par rapport à cette loi-là parce qu'elle n'a pas eu le… L'expertise du PTP. Exact. Non, non, mais ce qui est intéressant, c'est que moi, je l'ai vue dans les projets que j'ai accompagnés, puisque pour le coup…  
J'ai fait plein de forums cette année sur des trucs tech et du ptp genre il y avait ICA, il y avait BATIMA, etc. Je suis parti et souvent ce que j'ai observé, c'est que tu avais plusieurs start-up qui avaient le même produit, le produit que j'ai vu cette année c'était l'assistant pour organiser le chantier. C'est qu'en gros il arrive, il te dit comment il faut faire son chantier, le planning, les livraisons, etc. Et il y avait aussi la partie du coup qui faisait la compta. Et du coup ce qui était marrant à voir c'est qu'il y en avait qui n'étaient pas du type de ptp, qui faisaient leur truc. Et quand ils me disaient comment tu as fait ton machin, etc. Tu voyais que le gars bugait, tu voyais qu'il n'arrivait pas à faire, parce que même moi pour avoir fait un stage de don, je voyais déjà qu'il y avait des problèmes en vrai. Et pourtant quand je n'ai pas construit des gens qui faisaient du ptp, qui avaient full expérience ptp, qui avaient développé leur truc en interne, qui se sont dit en fait viens on va le vendre, c'est super cool. Le truc était vraiment quali, parce qu'en fait il y a le retour ptp qui est présent. Et ça c'est un truc qu'il ne faut pas négliger, c'est pour ça que la force de votre produit aussi, c'est que vous êtes du ptp. Du coup ça s'appelle le produit market fit, c'est en quoi on est capable de faire un produit. Je sais pas si vous avez la notion, si on peut vous donner un exemple. Non bien sûr, il y a le go to market avant, et nous on répond totalement au marché. Et là il fit totalement avec le market, parce qu'il y a déjà des produits similaires qui fonctionnent. Mais si tu dois trouver un exemple... Non, après si tu veux un exemple de market fit, moi j'en ai un, ce que je donne souvent aux étudiants que j'accompagne, c'est t'as un électricien qui te fait une innovation sur des lunettes. Genre il te crée des lunettes de malade de fou. Tu vois le projet, on va pas mytho, tu te dis c'est bizarre, c'est l'électricien qui me sort le prix. Ouais, et je leur dis, tu vois c'est ça le produit market fit. Alors que si c'était un hôpitalement qui arrive, je dis au calme, c'est son domaine. Bien sûr. C'est la même chose pour nous, on est de l'ESTP, du coup c'est logique que nos produits ont plus de valeur par rapport à des étudiants. C'est une partie du produit market fit, ça c'est comment le client perçoit ton produit. Ouais. Mec, tu sais comme moi que le produit market fit, t'as 8 trucs dans le cercle, ou 9, je sais plus combien. Et ça c'est comment est-ce que le retour client par rapport à ton produit, et ça généralement, ça peut réorienter ta vision de ton produit et le réadapter par rapport à toi, tes forces internes. Ouais. Mec, je suis en phase avec ce que tu dis. C'est ça. Et du coup, tu peux apporter, c'est vraiment cette partie développer et créer un produit pertinent en analysant tout ce qui se fait sur le marché, c'est quoi qui peut être intéressant, les besoins des gens. Faire des appels avec eux, leur dire concrètement, chef, c'est pas ton problème. Et après vérifier si en fait notre produit répond bien aux besoins. OK. Et après la partie vente, pour le coup là je suis en train de me développer dessus, j'apprends plein de techniques, en gros j'apprends un peu les hacks de toutes les grosses start-up, comment ils ont lancé leurs produits, et pour le coup c'est incroyable comment c'est une dinguerie ça. Parce qu'en fait je suis en train d'étudier un peu. En fait, moi, à côté de l'école, je fais un média sur la vulgarisation de produits tech, de concepts tech, de comment les start-up ont développé les trucs, et tu vois que les plus gros start-up, ils ont fait tous les hacks en même temps. Et genre, vraiment, ça marche. Et ils sont cons, mais c'est juste qu'ils se déterrent. Ils ont fait tous les hacks, bien organisés, bien ordonnés, et ils avaient tout touché. Genre, il y en a tellement, c'est incroyable. Et je pense que pour votre produit, l'intérêt, c'est que moi, ce genre de hacks, je les connais, j'arrive à les vulgariser, donc je les maîtrise, et je peux vous aider à prévoir un peu comment faire le business plan, de comment aller démarcher ton entreprise, toute la partie stratégie. Voilà. Sur ce point-là, je sais que je suis en train de me former et que je peux continuer à le faire.  
C'est très bien ce que tu dis, parce que nous justement c'est sur cette partie-là, donc prospect client, donc sales, et promotion de notre produit, parce que la partie développement de notre produit en interne, nous, en gros, notre stratégie, quand on avait fait notre roadmap, généralement dans toutes nos équipes, l'ambition c'est que toutes les personnes qui intègrent Sideform participent justement à la construction du produit, puisque justement on veut des profils qui aient tous, tu sais, une vision et une vue globale, et toi franchement t'as cette vue globale-là, pourquoi ? Parce que t'es dans la construction, la tech, etc., les médias, tu regardes pas mal de choses, et j'arriverai à le sentir, après on est encore étudiants, on a tous besoin d'apprendre davantage, etc., etc., mais juste l'idée de cultiver cette vue globale et de s'inscrire encore davantage, bah mec c'est top, parce que c'est la même mentale que nous, et mec on est en phase avec ça, mais nous on aimerait pas mal la partie sales et visibilité, et bien sûr ça va de soi avec les parties, tu sais, adapter la stratégie, adapter le produit, améliorer tout ça et tout ça, ça c'est au fur et à mesure des réunions qu'on fait en interne, généralement avec Ryan, en fonction des semaines, donc là quand on a beaucoup d'appels visuels avec des clients potentiels, généralement on en fait 2-3, avec généralement des sessions de 20-30 minutes avant l'école, pour, tu sais, juste histoire de se remonter un peu en mémoire, et sinon le reste, on est toujours en communication, tu vois, on développe le produit, mec, tu sais, je peux lui envoyer un message à minuit, il me répond à 2h du mat', moi je me lève le lendemain, etc., etc., on n'a pas vraiment d'orgasme sur ce point de vue là, mais tu sais, c'est vraiment, c'est nécessaire de faire la réunion, genre on n'est pas là, comme dans une entreprise BTP, frérot, réunion à 9h, réunion à 7h, tu vois, non, nos réunions, mecs, elles sont bien calibrées, et on est hyper efficace dessus, et le reste, mec, c'est libre, tu vois, genre on a des quêtes de résultats, comment tu l'as fait, combien de temps ça t'a pris à faire, etc., on s'en bat les couilles, nous le but c'est d'avoir les résultats, c'est que tout le monde travaille à son rythme, mais juste, il y a une quête de résultats, et on évalue la performance, et en gros, ça, ça revient du coup à la partie importante, donc tu rejoins notre équipe, on a différentes formules qu'on propose, donc typiquement, si sur la partie 16, t'as nous bosser des contrats, etc., et qu'on a réussi à signer des clients, ben tu prends un pourcentage sur le contrat, que ce soit annuel ou sur l'engagement, etc., et il y a une possibilité, dans une certaine mesure, de négocier de l'équité, et en gros, si tu contribues vraiment à la boîte, etc., ben pour nous, c'est logique que tu fasses partie du capital, tu vois, de l'entreprise, pourquoi ? Parce que du coup, on contribue ensemble à une mission commune, mais ça, c'est sous couvert, tu comprends, de la performance et de ce qui est donné, et nous, on est hyper ouverts sur ces questions-là, et même si tu vois d'autres profils, tu sais, là, la dernière fois, on avait parlé de Julienne, t'as dit qu'elle était vraiment forte dans la partie négo, etc., etc., et qu'elle ferait un bon sale, même elle, si tu peux éventuellement ramener aussi d'autres gars avec nous dans l'équipe, etc., ça peut être que bénéfique, tu vois. Ouais, après, la Julienne est sur un même projet déjà, donc elle pourra pas. Ok, entrepreneuriale ? Ouais, en gros, elle travaille avec une entreprise et elle les aide pour se développer. Ok. Et du coup, elle a pas le temps pour autre chose. Non, mais j'ai dit Julienne comme un petit exemple, tu vois, mais un profil en plus, genre nous, n'importe qui qui veut venir et contribuer au truc, il le fait.  
il a sa place, il a sa vision globale, tout le monde sera entendu, et ensuite c'est la performance. L'idée c'est à plusieurs, sinon on va vraiment grossir, plus on reste limité, plus on reste petit, et on veut garder 100% de la boîte, tout seul frérot ça marche pas. Donc mec, unir nos forces, travailler ensemble pour le truc, méritocratique, et se bousiller frérot, avoir un impact majeur, ça peut être bénéfique, si la boîte marche frérot, on sera tous bien, si elle marche pas, on aura appris énormément de choses. On en parlait tout à l'heure avec Ryan, on se disait, le nombre de trucs qu'on a appris en dev, juste en codage, sur l'IA, c'est incroyable, et c'est le fait de faire le truc en entrepreneuriat qui apprend beaucoup mieux qu'à l'école, après c'est la pratique, exactement, 95% pratique, 5% théorie, après il y a beaucoup de théorie aussi, dans la partie veille technologique, on a les thèses Hall, c'est des thèses qui sont faites dans les écoles d'ingé, généralement françaises, en anglais ou en français, et mec, on se bute à lire énormément de thèses sur des sujets pas forcément proches d'une autre, mais par exemple, récemment on lisait un truc sur l'IA et le biomédical, je t'en avais parlé en plus, et mec, il y a énormément de choses qu'on peut adapter et mettre pour notre tech, ça fait deux semaines qu'on est dessus, frérot, et on n'a pas encore pris l'ensemble des informations, mais tu vois, partie veille technologique, instruire, etc, il y a beaucoup de travail mine de rien, c'est du travail scolaire, purement, parce que c'est un cours, tu apprends des trucs, tu t'enseignes, tu dois t'entraîner, faire un prompt pour voir s'il marche bien, coder un truc pour voir s'il marche bien, c'est la partie exercice, et ensuite tu reviens à la théorie pour mieux comprendre le truc, etc, et du coup c'est tout un travail d'ingénieur, qui est hyper bien, et en parallèle, on a la partie sales, etc, et en soi, c'est beaucoup l'humain, mine de rien frérot, on s'est hyper bien entendus, on a un peu la même vision, que ce soit la vision entrepreneuriale, ou même la vision de vie, et ça c'est des arguments qui sont là pour nous, une équipe c'est une entreprise, l'entreprise c'est une équipe, et cette équipe là, c'est une famille qui se construit, pour du long terme frérot, parce que là ça commence avec Cyform, peut être qu'après il y aura énormément d'autres projets dans la construction, et on sera les leaders de la tech dans la construction, sur tous les aspects, on aura un truc tentaculaire, et on aura le monopole du secteur mondial, mais ce qui est ouf aussi, par rapport au fait que tous les matins, on se lève pour aller travailler sur ce projet, c'est justement l'enjeu, il est totalement différent, tu as un enjeu pour avoir un diplôme, c'est différent d'avoir un enjeu pour créer un startup, donc ça qui est ouf avec cet aspect entrepreneurial, non mais clairement, moi j'ai bien vu, je prends Genius en exemple, pour moi c'était la première startup, parce que je l'ai relancée de zéro, concrètement je préférais aller à Genius, me taffer tous les soirs, ce qu'il y a de moins de 3h, venir à 8h du mat, que venir en CM à l'école, parce que tu fais chier, tu n'apprends rien de concret, c'est pour ça que moi j'aime bien votre dynamique, et franchement je suis content que tu aies été transparent sur la partie equity, et totalement d'accord avec moi.  
c'est normal qu'il faut tester la meilleure performance. Je suis pas un trou-du-cul, j'ai pas rêvé, je vais dire bon, vas-y, fais-moi 20 % de la boîte. Genre, faut pas être con dans la vie, il y a des performances à faire, faut montrer qu'à un moment, on a de la valeur. Et après, moi, pour le coup, j'ai bien matché avec toi, j'ai totalement confiance là-dessus, tu me ramènes, etc. Et les premiers à parler d'écoutistes, c'est les gens qui sont les plus confiants. Ceux qui vont venir nous en parler, c'est ceux qui vont nous mettre un coup... Moi, ça me dérange pas. Et ouais, du coup, aider sur la partie sales, sur vraiment la partie comment rendre le produit et la stratégie. Moi, je suis chaud de taffer là-dessus. Je vais continuer à l'exercer là-dessus. Et moi, il n'y a pas de souci à taffer là-dessus. De toute façon, la veille technologique, moi, je vais continuer à la faire parce que c'est... Mais en tout cas, c'est essentiel, on l'a fait tous, frérot. Ça, c'est du non-stop, même si nos trucs marchent, on fera toujours de la veille technologique parce que c'est ça qui nous permet de rester alignés avec le marché et de proposer de nouvelles solutions. Ça me fait trop plaisir, frérot. Dis-moi si tu voulais encore... Non, après, peut-être un autre point, un avantage que j'ai, c'est que du coup, avec la sou, j'ai vu comment ça se marche au niveau des entreprises, au niveau des startups, comment est-ce qu'ils les font rentrer, comment est-ce qu'ils les mettent en contact. Parce qu'en fait, selon les entreprises, le truc est différent. Il faut se dire que Vinci, c'est les plus ouverts sur ça, parce qu'ils ont un peu l'innovation, ils savent comment gérer les startups, ils ont des process d'incubation. Donc franchement, c'est les plus intéressants. Même par exemple, moi, ce que j'aime bien sur leur programme Léonard, c'est un incubateur, du coup. Ouais, je faisais le même Ice Kid. Et en gros, ce qui est intéressant, c'est qu'ils te prennent même pas des parts dans ta boîte. Tu peux aller les voir, si l'idée vraiment est intéressante. Pendant six mois, ils vont juste te filer en contact. Tu peux te dire, va parler à lui, tous les gens de Vinci, pour voir si ton produit, il marche ou pas. Et après, il va te dire, tu veux continuer à travailler avec moi, continue. Mais justement, l'intérêt, c'est qu'en passant par ces entreprises-là, tu fais du contact et tu fais un produit qui est vraiment carré. Et par exemple, si tu vas chercher les E5, Bouygues, là, dès le début, ça va casser la gueule, parce qu'en fait, ils y connaissent rien. Et vraiment, pour les avoir, il vaut mieux taper des PME. Et en fait, c'est ce que j'ai vu. La plupart, c'est un peu un PTP. Le plus simple, c'est que tu tapes avec des PME au début. Et ça reste bien, pour vérifier que ton produit marche bien, que tout ça, c'est bon. Tu vérifies les RGPD en même temps. Et une fois que t'as une dizaine de PME avec qui ça marche, tu peux très bien aller les voir, les gros. Et là, ils se sont dit, OK, je cherche eux pour tester. Donc, c'est ça. Regarde, c'est typiquement nos stratégies. Nous, on a choisi de ne pas contacter Vinci directement. Je connais bien Léonard et... Mec, on fait tous les deux nos stages pré-Vinci. Là, je vais être au Metropolis Thaïlande, je pars en Arabie saoudite. Avant ça, du coup, là, le 2 juin, je vais en Italie et je vais faire des allers-retours pendant quelques mois entre Italie, Suisse et France. Le siège de Soleil-Tange Pessinet à Reuil-Malmaison. Donc, mec, je vais faire ces trois positions-là, parce que je vais préparer le projet, du coup, Arabie saoudite sur ces trois pays-là. Et une fois que je suis opérationnel, là, on part en Arabie saoudite direct. Tu vois, c'est avec Vinci, mec. J'ai énormément de contacts, même, qui personnent avec des directeurs régionaux, etc. Et c'est vrai que nos stratégies, c'est typiquement ça. Je te l'avais dit, je pense. PME, PME, PME. Parce qu'au-delà de ça, Vinci, c'est bien. Mais les grosses majors comme ça, c'est notre objectif à Montaigne. Mais c'est très processé. Et en fait, à récolter... -... avant de les avoir. Exactement. Mec, et surtout, la décision finale. Pour que si le client veut avoir l'argent dans ta poche pour déployer ton produit, ça va te demander énormément de temps, surtout quand t'as...  
la validation du terrain. Et ça c'est beaucoup plus accéléré si on travaille déjà avec des PME, 20, 10, 500, 200, 300 employés, ou tu as un directeur général ou un président qui a le pouvoir décisionnel. Si on le convainc du produit, il le teste et il l'aime bien. La semaine prochaine, si tu veux, c'est signé et c'est vraiment bon. Parce qu'il n'y a pas que du processé et on peut vraiment tester le produit, l'améliorer, etc. Donc mec, on est en phase sur ça. Nos stratégies, c'est vraiment cette quitte, PME, TPE, etc. S'il y a une quitte agence, tu vois, typiquement Bouygues, Vinci, qui fonctionne à la forme indépendante. Il y en a quelques unes qui ont vraiment le pouvoir décisionnel. Tu vois que c'est un ancien directeur régional qui habite à Bourg-la-Reine, dans la Creuse, et qui pour vivre dans la Creuse, a choisi de descendre un peu, partir chef d'agence ou chef de secteur. Et lui, du coup, il a le contact direct avec le président. Donc, il a un pouvoir décisionnel. Et là, tu n'auras pas qu'à rentrer à l'union. Ça, c'est hyper intéressant. Mais avant ça, mec, se mettre en marche sur les trucs. Et pour revenir juste sur la partie, du coup, je te disais, je suis super content, mec, qu'on soit en phase sur ces questions-là. Ça me permet de te dire davantage sur la stratégie actuelle. En plus de ces calls-là et ces appels qu'on fait au PME, etc., là, on est en train de préparer des newsletters, où on va parler sur des sujets. Ça revient un peu avec ton média, tu vois. Des news IA, mais focus sur le BTP. Typiquement, mec, on prend une situation, voilà, voilà, voilà, voilà, on perd du temps. Qu'est-ce qui est fait dans l'IA ? Et comment Syform y répond ? Donc, on a créé la page limitée. On n'a encore zéro abonné. Il n'y a personne qui est abonné, etc., etc. On pourra te plugger dessus aussi. Comme ça, on gèrera à trois la page. Donc ça, il faudra des abonnés, etc. On attend de finir cette partie-là. Et du coup, on peut bosser à trois sur les premiers articles. On s'est dit, d'ici la fin du mois, fin de ce mois-là, mi-mois de juin, il faudrait qu'on ait trois, quatre articles de prêt. Et on commence à déployer à partir de... Ça, on attend de voir la stratégie, parce que juillet, août, les gens, ils ne sont pas trop sur LinkedIn. Du coup, est-ce qu'il vaut mieux préparer ces newsletters et les déployer à partir de septembre ? Pour avoir fait l'expérience avec le média, c'est mieux d'avoir un max de préparation. Nous, au niveau du média, moi, je fais un poste toutes les semaines sur la vulga. Et on a minimum, là, on a facilement un mois d'avance. Pour les 4 semaines, on a déjà des articles qui sont fatigés. Et en fait, l'intérêt, c'est qu'il vaut mieux le faire septembre ou août, parce que créer ta newsletter, le titre d'article, ça prend du temps. Et un truc plus simple, c'est à partir du moment où t'as vraiment... Nous, on a fait un template. À partir du moment où t'as un template qui est carré, ça, ça prend du temps. Nous, ça nous a pris genre un mois pour faire un bon template parce qu'on l'a testé, etc. pour une fois. Mais après, là, les articles, du coup, moi, je les enchaîne puisque j'ai mon template, je sais comment ça marche. Donc, je ne me fais plus trop chier. Et je pense, pareil pour les newsletters. En plus, c'est une grave bonne idée parce que pour le coup, j'allais dire, la newsletter, moi, c'est un truc que je trouve très important. C'est le premier moyen d'avoir des early adopters. Je vais juste te présenter un problème, déjà, au début. C'est un process. C'est un process. C'est un process. Au début, il présente le problème. Après, il va s'intéresser à ça.  
C'est ça, le but c'est que tu lui présentes plein de problèmes etc et tu peux lui présenter peut-être des solutions en disant voilà il y a ce que en plus l'intérêt de ça c'est qu'en fait tu fais deux taffes, si ta newsletter elle marche bien, ta newsletter ça peut être un événement surprise à côté et pour le coup il y a plein d'entreprises qui adorent les newsletters où il y a des abonnés etc parce qu'ils peuvent te sponsoriser en disant mets-moi mon logo etc, les startups elles sont toujours pour payer en mode bah vas-y parle de ce problème, la solution à moi et tu peux très bien arriver dans l'histoire et leur sortir bah bam, moi je t'écris un contenu produit maintenant, ni vu ni connu et tu peux poncer là-dessus, tu peux poncer là-dessus tu vois, tu veux dire poncer, problème de réunion, problème de paperasse, problème de faut comprendre la paperasse etc, les ctp ça devient trop long, moi je sais que par exemple là au niveau de Vinci ils sont en train de développer des trucs en interne pour tout ce qui est les appels d'offres et les ctp parce qu'en fait c'est trop long, c'est trop chiant et aujourd'hui bah vu que nous dans le btp un point bénef c'est qu'on est ingé donc nos documents ils sont vraiment bien organisés, l'IA pourrait le, c'est du gâteau de lire ça et de le comprendre donc je sais que c'est des trucs qui sont en train de se développer, ils sont déjà à Vinci, ils sont déjà avec des IAs interne, justement mais Vinci, ils sont pas encore trop performants, ouais mais je pense qu'ils sont quand même pas mal par rapport aux autres, ils travaillent avec les startups, ils sont habitués maintenant, comment ça s'habitue, mais tu vois c'est des trucs où les autres entreprises aussi elles vont en entendre parler, ah putain moi j'ai besoin de ça, c'est que bénéfique, la stratégie c'est exactement ce que t'as dit et c'est aussi comme on veut s'implanter dans le domaine de la construction c'est que ça crée une communauté, c'est ça, la communauté des gens de la construction ça veut dire que là on commence avec Sypeform mais ensuite mec on verra d'autres problèmes et c'est certain qu'on verra d'autres problèmes parce que en parallèle on est dans la pratique du truc tu vois, on a nos expériences dans BTP etc et on aura les retours des gens qui lisent la newsletter et en fait en plus d'être des lecteurs, des fidèles, nous donner de la crédibilité, nous acheter nos produits, ils vont nous permettre de confectionner nous-mêmes nos produits, pourquoi ? parce qu'ils vont nous donner les insights, les conseils, les trucs constructifs et on va construire nos produits avec eux, donc là t'as une communauté de passionnés professionnels dans le secteur du BTP en faveur de la tech et c'est que du bénéfice, que du bien au monde. C'est ça, mais en plus tu sais pourquoi les newsletters je trouve ça grave cool ? parce qu'en fait j'avais un projet là, je sais pas si t'en as même parlé, je crois que j'avais commencé à t'en parler, c'était une marketplace avec toutes les solutions type BTP, genre les startups, à quoi ça pouvait être utile, et en gros juste tu peux trouver des startups en fonction de tes problèmes à toi, et en fait pour moi comment j'avais lancé ça, c'était en faisant une newsletter, et en faisant une newsletter j'ai créé une communauté et en fait je les redirige au fur et à mesure pour que ça se fasse connaître, parce qu'en fait je sais que je suis en train de découvrir un peu comment ça marche les marketplaces, parce que c'est un truc plus technique que le startup, c'est pas le même système du tout, mais c'est un truc qui est vraiment super intéressant et qui peut rapporter gros, genre je crois qu'aux US il y a un gars qui a fait ça pour les IA, son marketplace il a levé plusieurs millions déjà, donc franchement le truc est super cool, c'est vraiment une logique différente des startups, et moi l'intérêt c'est qu'en plus si tu vois des contacts, je sais pas si tu connais Contec ou pas, non, en gros Contec c'est une, bah en fait ils viennent de commencer en même temps qu'Eugenius, c'est une asso qui regroupe, qui souhaite regrouper toutes les startups du BTP, là actuellement il y a plus de 150 startups dedans, mais il y a des gros startups, genre Kraft, Tractor, etc, ils y sont tous dedans, Arode, enfin il y en a vraiment, et c'est en train de devenir un acteur.  
majeure du BTP. Ils sont dans tous les forums. Là, ils ont fait leur propre forum. C'était Build a Work avec Léonard en partenariat. Et vraiment, le truc, c'est 150 start-up, 150 problèmes que tu peux mettre dans ta newsletter. C'est aussi con que ça. Mais à partir du moment où tu as eu un format, tu te rends un problème. Et après, c'est bien. Et moi, pour le coup, l'histoire de Marketplace, c'était un truc que je voulais développer pendant mes vacances. Pendant mon stage, j'étais en mode, en vrai, je vais tester, je vais voir c'est quoi le truc. Parce que je pense que c'est un truc super intéressant à faire. Tu vas faire où ton stage, Brian, toi ? Moi, c'est filiale de Vinci Energies à Kivy. Je ne sais pas si tu vois. Kivy, c'est une filiale de Vinci Energies à Paris en études de prix. Et toi ? Il va nous donner des insights sur comment procéder la partie études de prix. C'est l'objectif. Toi, tu fais où ? Il y a la partie terrain avec moi et la partie études de prix. Terrain, méthode, parce que je fais beaucoup de méthode aussi. Et toi, Rahman, tu fais où le stage ? Moi, je vais faire chez Léon Grosse. Normalement, je fais chez leur parti. Moi, je fais en bureau innovation. Et justement, veille technologique et matériaux bas carbone. Donc, en gros, ils sont petits. C'est un groupe de trois personnes. Il y en a deux dans le sud, un sur Paris. Et ils m'ont dit, en vrai, carte blanche, fais ce que tu veux. Tu veux que je te fasse des films, je veux que tu nous fasses des startups. Tu veux faire des webinaires avec les ouvriers, avec des équipes de chantier, tu veux faire newsletter, vas-y, amuse-toi. Franchement, à ce niveau-là, c'est super cool. Et du coup, je vais continuer cette partie innovation et faire le lien entre les startups et les entreprises. Et juste là, la newsletter, tu parlais sur la vulgarisation. Du coup, vous ne la possez que sur une engine ? Non, on fait la vulga. Moi, je ne la fais que sur Insta pour l'instant. Parce que sur l'engine, on a commencé, mais il y a eu un problème. Au moment, on avait perdu les mots de face. Donc, je n'ai même pas fait attention. Moi, j'ai continué à faire que sur Insta. C'est pas moi qui gérais sur l'engine les publications. Donc là, sur Insta, tu peux aller voir. Ça s'appelle « Young Builders ». Et normalement, il y a 3 ou 4 ferroussels. Et c'est vraiment un des trucs très ludiques pour comprendre facilement. On met des exemples. On explique la stratégie. On dit comment ces startups l'ont mis en place. À la fin, on fait une citation pour pousser. OK, stylant. Donc normalement, sur Insta, il doit y en avoir 4 ou 5. L'engine, je sais qu'on est en retard parce qu'il y a eu un problème pour les publications. Et on va en mettre une toutes les semaines. Sachant qu'après, on fait aussi des vidéos de présentation de startups ou de grandes entreprises. Par exemple, Nvidia, comment ils ont développé. C'est comme ça. C'est top. Ça se fait pas mal, les mecs. C'est ce qu'il faut. Et on voit beaucoup de choses dans le marché B2C ou même dans plein d'autres industries. L'importance du personal branding. Nous, dans notre domaine BTP, le personal branding personnel, genre un mec qui représente une boîte, etc., ça peut se faire, mais ça ne va pas être trop apprécié. C'est pas fou. Et nous, l'idée, c'est le personal brand qu'on appelle entreprise. Genre en gros, le site form soit une référence dans ce qui est tech.  
dans les solutions qu'elle propose avec l'ambition mec de nouer avec plein d'autres gars etc mais qui énormément de choses à faire en tout cas nous pour te pour te restituer du coup c'est ça un peu nos objectifs maintenant court terme ensuite moyen terme forcément il y aura d'autres choses qui apparaîtront et long terme c'est d'être le majeur dans ces solutions là pour le BTP. Ah ouais je suis chaud. C'est bon je vois. En tout cas ouais. Et du coup c'est à partir de quand que l'on peut aller vendre le produit ? En fait là nous quand on parle aux clients donc on leur dit qu'on a énormément de fitures qui sont prêtes. Oui. Et c'est vrai dans la partie meeting on a encore là travaillé sur quelques points mais elle est prête globalement d'ailleurs je reviens en Paris entre le 27 et le 30 avant de partir en Italie. 27 et 30 ? Bah moi je suis en vacances du coup on peut se voir. Bah mec top. Comme ça on se verra en présentiel on pourra te montrer un peu ce qu'on fait donc en termes visuels t'as pas encore le truc parfait mais bon le code est hyper élaboré déjà donc on te montrera ça en présentiel et du coup on leur vend le produit comme s'il était prêt. Ouais. Donc lui il est opérationnel mec si c'est prêt en septembre on a déjà un client qui est prêt à tester s'il est satisfait on a un client qui est signé. Le client américain là il nous envoie des news case à lui parce qu'il veut une sorte de maquette. Ouais. Il nous envoie des news case à lui et on va lui envoyer et lui on lui a dit que ça sera prêt entre septembre et janvier. Ok ça va alors. Avec mec une période d'essai gratuit. Ouais. La période d'essai gratuit donc c'est là où on veut même si c'est un BP au départ on veut vraiment qu'il soit bien opérationnel. C'est pour ça quitte à pas mettre toutes les features d'un coup et se focus sur quelques trucs. Ouais mais c'est ça. Faut se focus sur des trucs qui sont corrects. Exactement. Promettant le reste parce qu'on aura plus de fonds etc. C'est parfait. Et normalement mec on souhaite réellement donc ça c'est ce qu'on vend au client mais c'est juste pour l'avoir avec nous. Nous on pense que janvier 2026 si on charbonne bien on aura une communauté qui commence à grandir. Déjà juste avec les étudiants ESTP tu vois. Étudiants ESTP, ESITC etc. C'est une bonne chose parce que ça peut être des bons ambassadeurs. Moi j'en ai un cas particulier quand je faisais exosquelette j'en ai parlé à plein de gars d'ETP. Là pendant les stages frérot j'ai des appels de conduct, d'EFA, j'ai des appels de trucs qui me disent Valentin m'a parlé de tes exosquelettes etc. La veste ils m'ont testé, ils ont kiffé. Est-ce que tu es toujours sur le projet etc. Non clairement, le bouche à oreille c'est important. Surtout dans le BTP. Je dis que ce n'est pas grave à nous parce que là généralement je ne veux pas parler de mon projet etc. J'ai peur qu'on me le vole. Tu reviens dans ton coin, il n'y a jamais personne qui va venir m'attendre. Oui carrément. Il n'y a pas de place pour tout le monde justement. C'est un domaine, il n'y a pas tellement de place. Même si un deuxième qui arrive, il n'y a pas de soucis. Le marché du BTP il est énorme. C'est un des plus gros secteurs au monde. Mec on regardait les chiffres juste aux Etats-Unis parce qu'on a été choqué de la rapidité des clients américains. Et ça mec tu le verras de toute façon avec nous quand tu vas faire des calls avec des Américains, ça va trop vite mec. Ça va trop vite. Par rapport aux Français. Aïe mec 100 fois plus rapide qu'il y a une Française. Il n'y a pas de blabla direct. Il n'y a pas de blabla, c'est combien, tac, ok, c'est fréquent, je vous envoie du skate, envoyez-moi une maquette, je teste, si j'aime bien, c'est fin. Ça c'est propre. Les Américains c'est propre. En plus tu sais c'est quoi l'intérêt, c'est que tu vois le but de The Quest, c'est Silicon Valley. C'est ça, c'est Silicon Valley.  
commence en France et si t'es bien casse-toi aux Etats-Unis et va développer ton produit là-bas mais ouais The Quest il m'en a parlé ça c'est vraiment ça c'est vraiment intéressant comme non c'est grave quoi mais tu vois moi je me dis que quand on va présenter The Quest ne mettez pas dans le projet parce que peut-être ça sera bizarre que genre je pitche en projet tu vois mais vous pouvez très bien enfin de toute façon il faut que tu taffes le pitch genre c'est un gars qui est plus en pitch et vraiment le truc est incroyable donc ça je vous l'envoyais aussi et vous allez prendre ça normalement je pense que vous n'aurez pas de con... votre produit est intéressant parce qu'en plus la partie vocale réunion je sais qu'ils ont des startups qui commencent un peu là dessus donc c'est super cool pour eux et l'intérêt c'est que si vous leur montrez voilà votre but c'est vraiment d'aller aux U.S. bah c'est encore plus bénéfique pour eux parce que leur but à eux c'est vraiment de leur but c'est de créer le Zuckerberg de demain c'est vraiment ça leur thème c'est genre Mbappé est-ce que tu aurais misé sur Mbappé à 17 ans c'est aussi simple que ça tu vois et c'est le jeu et même eux ils sont en mode de très bien que nos startups c'est pas aujourd'hui qu'on va se faire des bénéfices dessus c'est peut-être dans 10-15 ans mais c'est le jeu tu vois après nous frérot ça nous hype de ouf tu vois l'idée de The Quest etc on attend de voir tu vois ce qu'ils proposent on va faire toutes les procédures pour etc mais on voit pas ça comme une fin en soie tu vois non c'est un dégustant c'est bien parfait tu vois c'est un tremplin de malade il y a d'autres business angels qui sont parfaits aussi mec il y a énormément d'investisseurs et énormément d'occupateurs tu vois c'est top tu vois non travail frérot on fait on donne le max on essaie de prendre tout ce qu'il y a à prendre mec le raccompagnement là même le deux mois dont tu m'avais parlé de trois mois avant qu'ils te prennent dans le truc ils te donnent des challenges ils te donnent des orientations etc juste ça pour nous mec c'est incroyable et on essaye au maximum de s'en sortir sans tu vois parce que mec c'est d'ici trois mois quatre mois avec notre équipe on est là on est trois frérot c'est bon t'es intégré mec c'est là on est trois mec dans trois mois quatre mois on arrive à avoir deux autres gars ou trois autres gars avec nous dans le même mental mec on est six et on a réussi à signer je sais pas moi dix clients des clients avec des gros abonnements des gros contrats etc ben mec t'avais plus besoin de vici ou etc tu vois il y a énormément de boîtes qui ont mec frérot mi-journée ils sont quinze ils font 200 millions d'arrs et ils vont pas faire appel à des vici tu vois et nous on est dans un domaine de construire de la construction t'as pas besoin d'être à la pointe pointe pointe de la tech tu vois, tu vois t'as énormément d'interlocuteurs frérot des pme tu viens juste avec un chat de gpt c'est fin tu vois, en fait il y a vraiment un décalage avec les autres secteurs, le btp ils ont un retard sur tous les autres secteurs, c'est fou, il y en a quelques uns qui sont vraiment développés, tu vois par exemple le président de digiomètre quand on lui a parlé frérot, en interne il développe énormément, il était vraiment calé, je crois ouais 25 ou 30, tu vois même lui il nous dit que les digiomètre qui ont des grosses boîtes, quand eux ils leur parlent de digiomètre, il leur dit mais non, il y a vraiment une grosse grosse carte à jouer, le marché est énorme, mental et dans tous les autres trucs, mec on prend ce qu'il y a à prendre frérot, il y a un nouveau contact, on le prend, on fait tout à la moelle frérot, on est des chers bonheurs et on verra où ça nous porte et mec ça peut que nous porter vers de bons trucs, pourquoi frérot ?  
on va travailler sérieusement on va former une équipe et en plus du projet frérot c'est une aventure humaine. Ryan frérot on a fait connaissance une semaine avant le projet, on a fait le projet frérot là c'est comme mon frérot tu vois ce que je veux dire. C'est ouf c'est ouf. C'est ouf c'est ouf. Et mec là on se la pute à ça en parallèle et je te jure que le plaisir juste de se voir ou de faire des calls et montrer ouais j'ai avancé sur ça, j'ai avancé sur cette future là, j'ai fini bien. Mec c'est incroyable. Parce que là tu vois l'impact des choses et on fait vraiment des choses. Tu vois ce que je veux dire. Tu vois le résultat. Et frérot et si ça marche ce serait incroyable. Encore plus. Là frérot on va savourer ça sur le Yota je sais pas où. Vas-y. A manger des 5 pizzas. Pour rester un peu dans les basiques. Non non vas-y c'est propre. Bah franchement dites moi là, envoyez moi votre roadmap, dites moi où vous en êtes. Ce que j'ai commencé à faire, c'est quoi que t'as fait. Et moi j'y vais. Mec continue sur la feuille, continue sur le truc. Donc mec ça va être sur la partie newsletter et call client. On se refait un call dans la semaine. Mercredi, jeudi. Là on refait toute la strat et on se répartit un peu les envoisons stratégiques. On va revoir un peu ça avec Ryan pour te donner un truc vraiment sur mesure par rapport à ce qui a été dit. Ouais. Et on t'enverra tout. Et on se fait un call mec, on se voit mercredi, jeudi. Tu voulais mercredi, entre 14h et 18h je suis dispo sinon jeudi après. Moi j'ai à Parsay vendredi matin donc mercredi moi ça me va. Je pense mercredi j'ai pas call après. On va essayer de mettre sur slack aussi, on va essayer de faire un slack. Je pense tu dois connaître slack. Je pense qu'on va faire un slack aussi, c'est plus facile. Après je n'utilise pas trop slack, il veut me refiler le slack mais je ne me connecte jamais. Donc on se fait sur Whatsapp. Pour les réunions on se fait quand même sur Whatsapp. Pour le coup moi j'ai pas de mytho, moi je fais sur Whatsapp. Moi je dis ça mais c'est une application très puissante mais il faut savoir la maîtriser donc c'est pour ça qu'on va faire petit à petit. Genre là au début on graisse sur des basiques Whatsapp, groupe Whatsapp classique, drive pour les documents et après on va essayer de basculer. Pour les newsletters, slack il a raison ça va être hyper intéressant. Si on fait du make pour automatiser les envois etc il y a des modules avec slack qui sont stylés. Tu peux connecter en fait tu peux connecter plein d'applications en parallèle genre drive des trucs. Ramasse d'un plaisir frérot. Le début de l'aventure c'est que le début et mec ça promet de belles choses. On se tient au courant et on se tient au courant sur le mercredi pro les gars.

# Synthèse de la réunion

### Résumé de la Réunion  
  
\*\*Objectif Principal :\*\*  
Développement d'une application destinée au secteur du BTP visant à faciliter la gestion des réunions, la documentation et la communication avec les clients.  
  
#### Points Clés Abordés :  
  
1. \*\*Fonctionnalités de l'Application :\*\*  
 - \*\*Transcription et envoi automatique des rapports de réunions par mail\*\* à tous les participants.  
 - \*\*Gestion des retards de livraison\*\* avec possibilité d'informer les clients via l'assistant de l'application.  
 - \*\*Base de données technique\*\* et legislative intégrant des réponses à des questions spécifiques du secteur BTP pour éviter les hallucinations des modèles d'IA classiques.  
  
2. \*\*Expérience et Fiabilité :\*\*  
 - L’équipe vise à développer un produit ayant une meilleure compréhension et une spécialisation dans le langage du BTP.  
 - \*\*Préparation d’un produit opérationnel\*\* pour signer des contrats avec des clients dès septembre 2024.  
  
3. \*\*Retours Clients :\*\*  
 - Les retours des clients lors des réunions soulignent que les fonctionnalités de transcription et d’automatisation sont cruciales.  
 - Des contacts avec des clients potentiels, notamment un promoteur immobilier américain, ont été établis.   
  
4. \*\*Stratégie de Développement :\*\*  
 - La roadmap de développement se concentre actuellement sur des fonctionnalités spécifiques et sur la création d'un produit qui répond réellement aux besoins des professionnels du BTP.  
 - Importance de la veille technologique pour rester à jour sur les tendances du marché et les exigences des clients.  
  
5. \*\*Vente et Marketing :\*\*  
 - Stratégie de vente à adopter : cibler d’abord les PME pour tester et améliorer le produit avant de s'attaquer aux grandes entreprises.  
 - Préparation d’une \*\*newsletter informative\*\* pour créer une communauté autour du produit et engager les clients potentiels.  
  
6. \*\*Team Building et Collaboration :\*\*  
 - Importance d'une atmosphère collaborative où chaque membre de l'équipe contribue au développement et à la commercialisation du produit.  
 - Ouverture à l'intégration de nouveaux membres à l’équipe si la contribution est significative.  
  
7. \*\*Outillage et Communication :\*\*  
 - Utilisation d'outils comme \*\*Slack\*\* pour la gestion de projets et la communication au sein de l'équipe.  
 - Suivi et mise à jour réguliers des progrès via des appels hebdomadaires.  
  
####