# 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 sur cette partie-là, là on a déjà pas... Tu parles du MVP, non, tu parles pas de... tu parles de la solution finale, enfin le truc... Ouais, non, 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 hadaï, hadaï, hadaï, mais ça je l'expose pas vraiment... Attends, surtout que c'est 1 minute 30. Je leur laisse te poser des questions. Ouais, surtout que c'est 1 minute 30, donc il faut vraiment être... Il m'a dit entre 1 minute et 1 minute 30, c'est-à-dire que tu peux faire moins qu'1 minute 30. Ouais. 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, ça le... Et tu sais, garde les présentations et tout, l'idéal même, tu sais c'est quoi ? C'est d'avoir qu'une page. Mais tout ça, tu dois le préparer en amont, tu vois. Tu prépares en amont, mec, 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... 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, si c'est le cas de le dire. Un désert de la tech avec un marché qui représente tant de milliards de dollars. Ça, c'est bien ça, c'est bien ça. Tu vois, désert de la tech avec potentiel de trucs. 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 de 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. Le marché en termes d'argent. Après du coup, il faut plusieurs slides, parce que j'ai peur que tu te perdes. Si tu n'as qu'une page, les gens vont se perdre sur tous les infos. Ils te posent énormément de questions. En fait, il faut que tu aies tes pages prêtes, tu vois. 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, ça fait une question certaine. Tac, tac, tac, je suis là. Je vous ai fait une analyse de données. Comme au TIP, tu mettais des slides après ta représentation. Mais je t'explique, même mon pitch que j'avais fait à Léonard, c'était un peu plus, je pense. On avait du 3 minutes, etc. Et j'avais énormément de slides que je n'ai même pas évoqués pendant la présentation. Donc je l'ai passé, et ensuite pendant les questions, tac, ils revenaient. Et ça, ils kiffaient, tu vois. Stylé. Et après, il faut travailler sur le truc. Dis-toi, 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. C'est stylé. C'est-à-dire, frérot, il faut faire en sorte de faire une présentation tellement... Oh 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 répondu ? 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 ? Qu'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'apprendre des trucs au début. Mais c'était sûr, de toute façon. Ouais, bah je pense que... Bah justement, mec, c'est en sa faveur, parce que justement, si on dit qu'il est avec nous, les investisseurs et tout, 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. Ouais, ouais. Parce que mec, le président de l'association, 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 ces lieux. OK ? Comme ça, on l'encourage à explorer cette ville-là, ou faire des appels visiaux. De toute façon, il est habitué à faire énormément d'appels visiaux, etc. Ouais, ouais. Donc ça, mec, on va même pas lui dire comment faire, comment radar, comment radar. Le problème, c'est qu'il est mieux que nous, tu vois, sur ça. Ouais, clairement. Pour aller démarcher les clients, etc. Par contre, sur le pitch qu'il doit faire... Ouais, c'est ça qu'on doit lui... Ce que t'avais dit, on va miser sur trois fonctionnalités, donc Hadoop, Envoi de mail, SEO, etc., avec focus sur la partie meeting. Je pense qu'on... Ouais, 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 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 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 qui est après, du coup, qui doit... Mais ça, il 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... On leur dit la future, elle est prête, etc., etc. On doit signer, on doit faire en sorte qu'ils les signent. C'est-à-dire, on va leur dire, signez 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 focuse même avec toi sur ça. J'essaie de voir est-ce que je peux faire un design. Si j'ai le design avec tout le truc, tout le head-up, tout le head-up, et tout ça, je t'envoie le code. Tu m'envoies le design, ouais, tu m'envoies le design, et je... Ouais, le code, et je peux... Je t'envoie le code du design, et t'essaies de m'intégrer à l'actualité. Je peux mettre un... Ouais, un design vraiment, genre, tu vois ce qu'ils te proposent. Écurer, écurer. Là, regarde, regarde, je t'ai montré ce que j'ai là, maintenant. Attends. Je vais te montrer là ce que j'ai. Putain, je fais rapide. T'as... La vidéo que t'avais faite, là, la simulation. Non, non, le truc qui marche. Ah si, tu me l'as montré en bleu. Tu me l'as montré avant, on a fait la grammatique. Mais j'ai changé quelques trucs. Attends. Putain. Je vais dossier ça. Tac. Tac. Au pire, si on n'a pas le temps, je te montrerai après, mais... Ouais, 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. Je suis... On se dit ça par WhatsApp. Ouais, mais... Mais j'ai... J'ai... J'ai... J'ai... J'ai... J'ai... J'ai... Ouais, mais... Mais juste pour... Je réfléchis justement à ce qu'on va lui dire, M'Ged. Et même, on se refait un call, mec, à 23 heures ou minuit, gars. T'as le cours demain ou pas ? Ouais, j'ai cours à 8 heures. Mais... Mais en vrai, ouais, genre... Avant l'appel. Ouais. Toi, tu voudras faire à quelle heure l'appel avec lui ? Il avait dit quelle heure ? Je sais plus. Mec, c'est pas chaud, on le décale au week-end. Bon, après... Je veux dire, on a encore... Non, en vrai, c'était toi, parce que t'es pas dispo demain ? Non, si, je suis dispo, mais j'aimerais pourquoi on... Non, en vrai, t'inquiète. Je pense que ça va être simple. On va juste lui dire de commencer... Ouais. Ça va être... Je pense qu'on lui dit, mec, qu'on lui donne même pas de... De structure ou de... Ouais, voilà, c'est ça. On lui dit, mec, vas-y, vas-y, frère. Tu vois, on lui dit... On lui dit, mec, vas-y, vas-y, frère. Tu vois, on lui dit, regarde, on fait un truc en mode... Ouais. 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 lui laisse vivre. Ouais. 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... On veut surtout... La feature qu'on veut qu'elle soit testée, c'est les meetings. Et voilà. Et après, 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, c'est ce qu'il avait dit. 16h30, 18h, ouais. On envoie un message sur le groupe. On lui dit, 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 clous. Ouais, 17h, c'est bon. Demain, 17h. Sauf 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. C'est une bonne chose. Mec, 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, 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. 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. Hein ? Non, la nuit, le... Les mecs, ils leur voient lactés, frère. Mec, il y a aucune pollution, du coup. Ah ouais ? Mais là, il y a aucune pollution. Ouais, bah oui. Là, je pense... Attends, j'essaie de voir si j'arrive à te le montrer. Ah ouais, un peu. On voit légèrement, mais tu vois pas la pelle. Je pense qu'en photo, si. En photo, tu vois quand même. Bon, vas-y, frère. Moi, je te laisse. On se... On se rappelle... Bah, moi, ce soir, en vrai, je vais essayer de me coucher et tout, mec. Non, pas ce soir. Ce soir, t'inquiète. Mets ça, je mets demain, mec, vers 14h, 15h. Bah ouais, juste un peu avant, mec. Voilà, pour être calme. Enfin, genre, pour être cordial. Une heure avant l'appel. On fixe avec lui, de toute façon, là. On lui dit 17h. Euh... On lui dit... Ouais, 17h française. 17h, c'est bon. OK, ça marche. C'est bon, bro ? OK. Vas-y, top, ça me fait plaisir, frérot. Yes, bro. Mec, profite, frère. Yalla, ciao. T'as ta bug. Merci, frère. Yalla, ciao. Non, non, non, non, non. Comment est-ce que t'es en train de dormir ? Non, non, non, non, non. OK. Toc. Toc. Ouf. Toc. Toc. Toc. Toc. Le flash commence. Le flash commence. Le flash commence. Le flash commence. Le flash commence. Le flash commence. Le flash commence. Le flash commence. Le flash commence. Le flash commence. Le flash commence. Le flash commence. Le flash commence. Le flash commence. Le flash commence. Le flash commence. Le flash commence. Le flash commence. Le flash commence. Le flash commence. Le flash commence. Le flash commence. Le flash commence. Le flash commence. Le flash commence. Le flash commence. Le flash commence. Le flash commence.

# Synthèse de la réunion

\*\*Rapport de Réunion\*\*  
  
\*\*Participants :\*\*   
- Interlocuteur 1 (Non identifié)   
  
\*\*Date de la Réunion :\*\* Non précisée   
\*\*Durée de la Réunion :\*\* Non précisée   
  
---  
  
### \*\*Introduction\*\*  
  
La réunion s'est concentrée sur la préparation d'un pitch pour un marché technologique en retard, abordant les besoins du secteur de la construction, les présentations à venir et la stratégie de démarchage des clients potentiels.  
  
### \*\*1. Présentation du Marché et de la Vision\*\*  
  
- \*\*Exposition du Marché :\*\*   
 L'interlocuteur 1 mentionne l'importance de détailler le marché potentiel en termes financiers et de cible, avec une attention particulière à la vision à long terme. Une clarification est faite sur la différence entre la solution MVP et la solution finale.  
   
- \*\*Impact du Pitch :\*\*   
 La discussion souligne l'importance de faire un pitch d'une minute avec un impact significatif. L'idée est de développer une présentation concise qui utilise une page pour capter l'attention, tout en ayant des informations prêtes pour les questions.  
  
### \*\*2. Analyse Concurrentielle et Examen Stratégique\*\*  
  
- \*\*Analyse des Concurrents :\*\*   
 L'importance de connaître la place de l'entreprise sur le marché et ses leviers distinctifs est discutée. Toutefois, l'orientation semble être de ne pas surcharger l'analyse concurrentielle pendant le pitch principal.  
  
- \*\*Stratégie des Slides :\*\*   
 L'interlocuteur évoque l'utilisation de plusieurs slides pour les questions afin de ne pas perdre en clarté durant la présentation principale.  
  
### \*\*3. Collaboration avec Pierre-Armand & Stratégie Client\*\*  
  
- \*\*Collaboration avec Pierre-Armand :\*\*   
 Souligné comme un atout majeur, Pierre-Armand est perçu comme un ambassadeur potentiel, capable de promouvoir l'entreprise auprès des ingénieurs et étudiants, grâce à ses réseaux associatifs.  
  
- \*\*Stratégie de Démarchage :\*\*   
 L'approche suggérée consiste à encourager les interactions directes avec les clients via des appels et des rencontres physiques, tout en bénéficiant de l'expérience de Pierre-Armand dans les appels visuels.  
  
### \*\*4. Développement du Produit et Focus Technique\*\*  
  
- \*\*Fonctionnalités Clés à Mettre en Avant :\*\*   
 Une attention particulière est donnée aux fonctionnalités AI comme l'envoi de mails, la recherche technique, etc., pour automatiser les tâches chronophages.  
  
- \*\*Test de la Fonctionnalité de Meeting :\*\*   
 Discuté comme un point central à démontrer aux potentialités clients, une fonctionnalité qui permet de générer des comptes rendus structurés pour le BTP.  
  
### \*\*5. Discussions sur la Logistique des Prochaines Étapes\*\*  
  
- \*\*Planification de la Présentation et des Meetings :\*\*   
 Il est décidé de fixer une réunion pour détailler la stratégie avec le groupe invité à un pitch test.  
  
- \*\*Préparation Intégrée et Actions Techniques :\*\*   
 Un travail est en cours pour finaliser le design et le code du projet, avec une suggestion de collaboration étroite pour améliorer l'intégration et tester les fonctionnalités.  
  
### \*\*Synthèse & Prochaines Étapes\*\*  
  
- \*\*Points Clés Abordés :\*\*  
 - Importance de préparer un pitch impactant et concis.  
 - Stratégie d'utilisation des slides pour les questions spécifiques.  
 - Rôle crucial de Pierre-Armand dans la stratégie de démarchage.  
 - Focus technique sur les fonctionnalités AI pour les meetings.  
  
- \*\*Décisions Prises :\*\*  
 - Fixer une réunion test avec les clients potentiels.  
 - Finaliser le design et le code d'intégration du produit.  
 - Encourager l'implication active de Pierre-Armand dans la promotion.  
  
- \*\*Tâches/Action Points :\*\*  
 - \*\*Interlocuteur 1\*\* : Préparer le pitch d'une minute et assurer la préparation des slides.  
 - \*\*Pierre-Armand\*\* : Démarcher les clients potentiels et préparer les meetings.  
 - Fixer la date et l'heure finales pour le prochain appel de suivi.  
  
---  
  
Le rapport démontre un engagement solide pour structurer tant la vision que la préparation technique, afin de saisir les opportunités offertes par un marché en évolution.