L’outil de microsoft azure présente 2 limitations ; le « rôle » (Agent, Customer) du au fait que l’outil azure a été initialement élaboré pour faire les résumés de conversation avec un chat bot, et la longueur de texte pouvant être utilisé à chaque itération.

La conversation d’équipe doit être partagée en 11 « chunks » pour permettre l’utilisation des outils Azure.

J’ai d’abord utilisé Le rôle Agent pour Alban et Customer pour l’équipe puis le Rôle Customer pour Alban puis le rôle Agent pour l’équipe.

Chunk 1

recap: Le client et l'agent discutent d'un problème concernant un livre. Le client mentionne que l'agent a enregistré un décembre et qu'il a mentionné Alban. Ils discutent également du livre Business plan et de Lucie, qui est très important.

Chunk 1

recap: L'agent et le client ont discuté d'un problème concernant un livre. L'agent a mentionné que le client a mentionné Alban et a mentionné qu'il y avait un transcript. Ils ont également discuté de l'importance de Lucie et des choses importantes.

Chunk 2

recap: L'agent a discuté du processus de lever de fonds et des fonds d'investissement. Ils ont résolu un problème de maturité commerciale et ont décidé de réorienter la levée de fonds vers une levée de de 2000000 d'euros. Ils ont également mentionné avoir été sélectionnés pour l'instruction de France 2030 et ont recruté des agents commerciaux et des directeurs pour appuyer la qualification des produits. L'agent s'est engagé à discuter des fondamentaux du processus et à répondre aux questions des utilisateurs.

Chunk 2

recap: L'équipe a discuté du processus de lever de fonds et de la maturité commerciale. Ils ont décidé de réorienter la levée de fonds vers une levée de de 2000000 euros, avec des objectifs commerciaux plus petits. Ils ont également mentionné avoir été sélectionnés pour l'instruction de France 2030 et ont recruté un agent commercial et un directeur commercial pour répondre aux besoins de la société. L'objectif est de convertir les qualifications en commandes et de s'accélérer vers un montant supérieur à 500 000 euros.

Chunk 3

recap: Le client et l'agent discutent de la définition du prix de leurs produits. Le prix est toujours au cas par cas et s'apprécie en fonction des besoins du client. Le client explique que le prix doit couvrir à minima une partie des coûts de production et que le produit doit être intéressant pour les clients et pour l'agent. Ils discutent également de la focalisation sur le nombre de clients potentiels et de la perspective de rendre le produit rentable à terme.

Chunk 3

recap: L'agent et le client discutent du prix de leurs produits, qui est défini en fonction des usages et des besoins du client. Le prix doit couvrir une partie des coûts de production et s'apprécie également par rapport à ce que le client offre. L'agent explique que le challenge est de mesurer et quantifier les produits apportés aux clients et de se focaliser sur le nombre de clients potentiels. Ils discutent également de la limite du portefeuille clients et du nombre de clients sur lequel se concentrer.

Chunk 4

recap: L'agent a discuté des objectifs de chiffre d'affaires et de qualifications pour les produits Carbon Auteurs. Ils ont l'objectif de travailler principalement sur les commandes les plus avancées et avec des volumes importants. Ils travaillent également avec les décisionnaires pour résoudre les problèmes de volume. L'objectif est de plusieurs centaines de milliers d'euros de commandes fin 2025. Ils travailleront sur des sujets de moyen long terme qui pourront donner des contrats intéressants, mais nécessiteront 2 à 3 ans pour aboutir.

Chunk 4

recap: Le client informe les autres de la mise en place d'une procédure d'astreinte pour les semaines à venir. Cette procédure prévoit un pilote de 6 jours avec une personne mobilisable pour intervenir en cas d'alerte. L'équipe technique sera astreinte et chaque personne sera mobilisable du lundi matin au dimanche soir. Une formation sur la procédure est en cours de validation et devrait être effectuée le 6 janvier. Le client a également mentionné des préoccupations concernant la rémunération et le repos.

Chunk 4

recap: Le client a discuté de l'objectif de chiffre d'affaires et de qualifications pour certains produits, avec un objectif de quelques dizaines de milliers d'euros. Ils travaillent principalement sur les commandes les plus avancées et les volumes les plus importants, et ont des interactions avec les décisionnaires pour résoudre les problèmes. L'objectif est de atteindre plusieurs centaines de milliers d 'euros de commandes fin 2025. Ils travailleront sur des sujets de moyen long terme qui pourront donner des contrats intéressants, mais nécessiteront 2 à 3 ans pour aboutir.

Chunk 5

recap: Le client et l'agent discutent des pratiques de l'industrie de la chimie et des rémunérations pour les interventions. Ils discutent également de la costume du 16 décembre et de l'autorisation d'accès aux bâtiments de Bordeaux. Ils discuteront également de la mutuelle et de la journée du TEAM building prévue le 20 janvier.

Chunk 5

recap: L'agent informe les utilisateurs de la mise en place d'une procédure d'astreinte pour les semaines à venir. Cette procédure prévoit un pilote de 6 jours avec une personne mobilisable pour intervenir sur le site en cas d'alerte. L'équipe technique sera astreinte et chaque personne sera mobilisable du lundi matin au dimanche soir. Une formation sur la procédure sera organisée avant la mise en place. L'agent explique que les astreintes sont une mesure de sécurité et qu'il faut organiser le planning avec Lucie.

Chunk 6

recap: Le client a discuté des activités de production et des incidents. Ils ont discuté du jeu Rush Action Game à Talence et des activités ludiques et physiques. Ils a également discuté des actions de production, du petit pilote et des challenges à venir. Ils ont également discuté d'interventions importantes et de sécurité.

Chunk 6

recap: L'agent et le client discutent des conventions de l'industrie de la chimie et des rémunérations pour les interventions. Ils discutent également de la costume et de l'autorisation d'accès au bâtiment. Le client a également des questions sur la mutuelle et la journée du Team Building. Ils discute également de la mise en place d'un pull de Noël pour la photo au restaurant et de la journée de Team Building prévue pour le 20 janvier.

Chunk 7

recap: Le client a discuté des accidents de sécurité récents et a mentionné que 2 des accidents étaient dus à des activités non habituelles et 2 à des nouvelles activités. L'agent a encouragé le client à respecter les procédures et à prendre du temps pour réaliser les actions en sécurité. Ils ont également discuté de la fatigue liée à la surcharge cognitive et de l'importance de prioriser les actions pour éviter les problèmes de sécurité.

Chunk 7

recap: L'agent et le client ont discuté des activités de production et de contrôle qualité du produit final. Ils ont également discuté des challenges liés au petit pilote et des activités en cours. Ils ont mentionné des incidents et des dates pour les réunions de sécurité.

Chunk 8

recap: Le client a demandé à l'agent d'organiser un créneau de discussion pour aider à mieux planifier leur journée. Ils ont également discuté des projets communs et des problèmes liés au processus. Le client a mentionné qu'ils ont discuté avec SICADAE, une entreprise de conseil réglementaire, pour obtenir de l'aide concernant les FDS et le règlement CLP. Ils ont discuté des coûts et du début du déclenchement de la réforme. Le client n'a pas d'urgence et a mentionné l'importance d'avoir les FDS à jour en français pour les clients.

Chunk 8

recap: L'agent et le client discutent des accidents de sécurité récents, notamment ceux causés par des activités non habituelles et des activités nouvelles. Ils discutent de l'importance de respecter les procédures et de prendre du temps pour réaliser les actions en sécurité. Le client explique que la surcharge cognitive est due à la fatigue et à la multiplication des tâches en parallèle. Ils discute également de l'organisation du travail et de la priorité des actions pour éviter les problèmes de sécurité.

Chunk 9

recap: Le client a mentionné que c'était pas urgent, mais qu'il y aurait des choses qui se déclencheraient et qu'il faudrait réagir pour éviter de perdre du temps. Le client a remercié et a accepté la situation.

Chunk 9

recap: Le client a exprimé sa frustration concernant le temps de discussion très long pour l'équipe prod et a demandé à l'agent d'organiser un créneau plus long pour mieux planifier leur journée. L'agent a également discuté des projets communs et des mises à jour concernant les FDS et le règlement CLP. Le client a mentionné que l'équipe Prod LG devrait reprendre la semaine prochaine et que le développement produit sera prioritaire. L'agent et le client ont discuté des coûts et du déclenchement de la réforme des FDS.

Chunk 10

recap: L'équipe RLYA a travaillé sur plusieurs projets intéressants, notamment CMP composite, Opel Mobility et NTNF. Ils ont également discuté de la réunion commerciale chante France et des demandes d'offres de prix de clients potentiels. Ils ont discuté de l'offre Corée du Contrat PH avec Thermo Fisher et du sourcing des conditionnements. La stratégie commerciale sera améliorer avec les changements récemment apportés.

Chunk 10

recap: L'agent a discuté des résultats intéressants obtenus par l'équipe RLYA au mois de décembre, ainsi que des échantillons envoyés pour CMP composite, Olympe 3 et Opel Mobility. Ils ont également discuté du projet NTNF, qui consiste à créer des adhésifs sensibles à la pression et conducteurs thermiques. L'agent était à une réunion sur les composites au Havre et a discuté de la rentrée commerciale et des demandes d'offres de prix de clients potentiels. Ils ont discuté de l'offre Corée du Contrat PH avec Thermo Fisher et du sourcing des conditionnements.