

## **« Réinventer la réalité à Boston »**

« Les vacances se prolongent, » voilà ce que je me suis dit dans l'avion pour Boston. Mais je n'avais pas la moindre idée de ce qui allait se passer de l'autre côté de l'Atlantique. Le 2 janvier 2023 je suis parti pour les États-Unis, j'ai eu la chance d'avoir pu trouver ce stage commercial en ayant fait appel à mon réseau de proches. Au courant du mois de janvier jusqu'au mois de février, j'ai intégré l'équipe de Nicolas Robbe (mon maître de stage) chez Hoverlay. Hoverlay est une startup spécialisée dans la réalité augmentée (AR), offrant la possibilité aux artistes et aux créateurs de s'exprimer pleinement dans cette nouvelle réalité en essor. J'ai donc eu la chance de me plonger dans le monde professionnel de la technologie dès cette deuxième année de classe préparatoire. Cette synthèse sera courte et juste assez concise pour introduire en premier lieu le cadre spécialisé que j'ai pu intégrer, ensuite en présentant mon rôle au sein de cette équipe soudée, puis pour analyser en détail les compétences dont j'ai fait appel, et celles que j'ai acquises.

### **I. Hoverlay, un pont entre deux monde**

Hoverlay est une « startup », une entreprise en démarrage dans le milieu émergent des médias immersifs. L'entreprise existe depuis peu, et tente de se frayer un chemin dans le monde de la technologie. Pour le moment, le marché de la réalité augmentée n'est pas établi, il est encore très expérimental. De gros acteurs comme Qualcomm, Microsoft, Google, Niantic, et on le spécule bientôt Apple, tentent tous de prendre leur place dans ce marché. Aujourd'hui cette industrie est évaluée à \$7 Milliards, et les projections estiment une valeur de \$98 Milliards en 2028. Hoverlay a donc pour mission de pousser la réalité augmentée dans les mains du consommateur en proposant un outil accessible, facile à utiliser, et automatisant le processus de fabrication et de publication d'un objet virtuel. Leurs clients sont donc des artistes, des créateurs de contenu, des journalistes, etc. Aux travers d'Hoverlay un utilisateur peut donc publier grâce à l'outil « Spaces, » ensuite accessible sur l'application mobile de Hoverlay pour accéder au contenu virtuel à travers la caméra du téléphone dans le monde réel.

### **II. Que faire d'un simple stagiaire ?**

Hoverlay est une petite équipe, mais très soudée, l'équipe contient 4 employés à temps plein : Nicolas le PDG de l'entreprise, Milan le cofondateur, Paul B. l'ingénieur et développeur, et Hunter W., employé polyvalent, et responsable de communication externe. Dès le début de mon stage, j'étais heureux d'apprendre que j'allais avoir le choix des tâches à entreprendre, je pouvais être utile dans tous les aspects de Hoverlay. Dans la première semaine, je devais me familiariser avec les produits que j'allais vendre, et le genre de clients auxquels on aurait à faire. Dans le reste de mon stage, j'ai pu me concentrer sur ce qui était à mon sens le plus important : le Networking et la vente. Ma mission était simple : je devais trouver le plus de clients potentiels, et ceux qui seraient le plus susceptible d'utiliser Hoverlay. C'était donc des universités et écoles, des galeries d'art, des artistes, des laboratoires de médias immersifs, etc. J'ai ressenti une évolution importante dans la manière dont je devais répondre aux demandes de mes collègues. Au début de mon stage j'étais un peu perdu lorsque les instructions étaient trop vagues, mais en me familiarisant avec le produit et les objectifs, je me sentais plus à l'aise.

Afin de rentrer en contact avec des clients, j'ai beaucoup utilisé des moteurs de recherche pour m'informer et trouver le plus d'informations possibles. LinkedIn était aussi un très bon outil pour découvrir les personnes en charge des institutions que nous allions contacter. Après avoir trouvé de bonnes pistes, je devais récolter toutes ces informations et les trier dans un tableur. Nous avons aussi eu la possibilité de rencontrer des clients, partenaires, ou personnes d'intérêt comme au « 2023 MIT Reality Hack » pendant plusieurs jours, ou bien au cours des rendez-vous en distanciel et en présentiel. Mon expérience durant ce mois était évidemment limitée, mais j'ai bien évidemment senti que les bonnes relations avec les clients, et de bonnes capacités orales sont des compétences requises pour être un bon commercial. Pendant un mois, j'ai su m'appuyer sur mes acquis et développer ma maîtrise d'une gamme de produit, des capacités d'orateur, une écriture pertinente, et une capacité à convaincre afin d'être persuasif.

### **III. L'éveil d'une profonde curiosité**

Pendant 1 mois, j'ai eu la chance d'avoir acquis des capacités directement applicables professionnellement. Ce qui m'a le plus étonné au cours de cette expérience était les possibilités qui sont offertes aux entreprises, et j'ai pris conscience de l'utilité d'avoir des contacts et un réseau actif. Je trouve que trop souvent ces relations professionnelles sont assez superficielles, et qu'elles manquent de réelle connexions, c'est donc important d'entretenir ces relations pour qu'elles deviennent plus concrètes au profit de chacun. Pour prendre contact avec des personnes d'intérêt, il faut savoir faire bonne impression, et apprendre à discuter tout en restant professionnel et pertinent. C'est le travail d'un commercial de vendre son produit de toute manière possible, et à tout moment. Il faut savoir s'adapter à plusieurs situations et adapter son attitude pour créer un environnement de confiance dans lequel le client se sent bien. J'ai pu bénéficier des conseils de mes collègues de stage pour ensuite pouvoir les appliquer moi-même.

Dans le cadre de ma formation, je pense que ce stage m'a été absolument crucial, il a poussé ma curiosité pour les technologies émergentes. Évidemment, c'était un stage commercial, et même si je ne fais pas de formation dans le commerce ou le management, ce sont aussi des compétences requises pour être un bon ingénieur. Le monde de la réalité virtuelle et de la réalité augmentée est émergent, et il n'est pas non plus trop tard pour apprendre les outils utilisés pour développer ces technologies. Ce stage a ajouté un niveau de complexité dans mon choix d'étude, car je suis maintenant confronté encore un milieu de la technologie qui m'inspire et m'intéresse. Je tire de ce stage des qualités améliorées dans plusieurs domaines, car malgré cette expérience, tout n'était pas parfait. J'ai encore beaucoup de progrès à faire dans la vente ou dans les qualités de contact humain, mais aussi évidemment un développement de mes capacités relationnelles et professionnelles.

### **Toute bonne chose à une fin**

Ce stage commercial m'a été très formateur, j'aimerais remercier toute l'équipe de Hoverlay pour m'avoir appris de nombreuses compétences professionnalisantes, et pour m'avoir fait vivre des expériences inoubliables. Concrètement, j'ai réussi à intégrer une petite équipe très soudée, tous m'ont apporté beaucoup de savoir en terme de relation client, management, organisation, vente. Mais cela m'a aussi permis de découvrir le monde de la réalité augmentée, qui ne m'était pas accessible auparavant. Ce milieu est en grande évolution et promet de révolutionner

Paul Mandon – L2 int1

nos vies.