

Cas B : transcriptions des sessions d'accompagnement

Quatre sessions de travail entre Azuro AI et l'équipe du client, de l'onboarding aux sprints de production (juillet à août 2026)

Transcriptions brutes, anonymisées, avec retrait des passages sans rapport avec le logiciel (signalés). L'attribution des locuteurs provient de l'outil d'enregistrement et reste imparfaite.

Sessions d'accompagnement AIOS : Client B (ingénierie environnementale)

Ce document rassemble les transcriptions de quatre sessions d'accompagnement réelles, tenues entre Philémon (Azuro AI) et l'équipe d'un client industriel désigné ici sous le nom de **Client B**, une société française d'ingénierie environnementale. Ce sont de vraies conversations de travail, pas une démonstration : on y voit une équipe spécifier, construire, déboguer et mettre en production une plateforme métier complète avec son AIOS, session après session, sur environ huit semaines.

Trois précisions de lecture :

1. **Le document est anonymisé.** Le nom de l'entreprise, les noms de personnes, de clients, de partenaires, de communes, les adresses, les domaines et tous les montants ont été remplacés par des termes neutres. Les noms d'outils et de sources de données tierces (Supabase, GitHub, Salesforce, Axonaut, YouSign, DGFIP, IGN, Géorisques, Google Maps...) sont en revanche conservés : ce sont des choix techniques, pas des informations confidentielles.
2. **Les passages hors sujet ont été retirés.** Tout ce qui ne concernait pas la conception, le développement, l'architecture ou l'usage du logiciel a été coupé (facturation, sujets d'équipe, chiffres financiers, stratégie commerciale, plaisanteries, problèmes de connexion). Chaque coupe est signalée par la ligne [passage sans rapport avec le logiciel retiré].
3. **L'attribution des locuteurs est imparfaite.** Les transcriptions proviennent d'un outil automatique dont l'identification des voix est approximative, en particulier sur la deuxième session où les étiquettes sont largement mélangées. Les prises de parole ont été réattribuées au contenu quand c'était possible ; ailleurs, le libellé générique "Client B" est utilisé. Les mots, eux, sont ceux qui ont été prononcés.

Le style est celui de l'oral : phrases coupées, reprises, approximations de transcription. Rien n'a été réécrit.

Session 1 : cadrage du moteur de pré-éligibilité et de l'applicatif métier (juillet 2026, 60 min)

[passage sans rapport avec le logiciel retiré]

[00:37] Philémon (Azuro AI) : Va commencer par ça donc je vous transmets dans le chat un URL sur lequel vous pouvez cliquer à priori donc moi j'avais compris que ce serait plutôt le développeur qui serait amené à l'utiliser c'est ça qu'on s'était dit?

[passage sans rapport avec le logiciel retiré]

[01:31] Philémon (Azuro AI) : Donc je vais transmis dans le chat, donc idéalement si vous pouvez partager votre récompte pour que je vous guide et que je vous fasse un tour du propriétaire en live et que je vous aide pour la connexion, ce serait parfait en première étape.

[01:43] Client B : Ouais.

[passage sans rapport avec le logiciel retiré]

[02:30] Directeur des opérations (Client B) : Moi je suis ingénieur de formation.

[02:34] Directeur des opérations (Client B) : Et donc là, je bosse avec quelqu'un chez Client B sur la.

[02:37] Directeur des opérations (Client B) : Partie gestion des outils, base de données, etc.

[02:42] Directeur des opérations (Client B) : Un peu dans une casquette de ce.

[02:44] Directeur des opérations (Client B) : Qui pourrait s'apparenter à un CEO à l'avenir.

[02:47] Philémon (Azuro AI) : OK.

[02:48] Philémon (Azuro AI) : OK, donc effectivement, sur la partie connexion aux outils, ça va être intéressant, je pense, dans la suite du call.

[02:55] Dirigeant (Client B) : L'idée, c'est que...

[02:58] Dirigeant (Client B) : La mission périlleuse d'être directeur des opérations, ça va être de garantir toute la cohérence à la fois du dispositif, les process, mais aussi tout le système d'info, tous les flux de données.

[03:17] Dirigeant (Client B) : Forcément, il y a une connexion très forte entre la construction, il va être au cœur de la matrice sur la construction de notre système d'information.

[03:29] Dirigeant (Client B) : Et il y a une articulation qu'on va trouver avec le temps et qui va se construire entre le directeur des opérations qui va avoir cette fonction de direction des opérations sur, Client B.

[03:40] Dirigeant (Client B) : Donc c'est une des trois directions opérationnelles, une direction technique et une direction de l'opération.

[03:46] Dirigeant (Client B) : Et le développeur a travaillé depuis qu'on travaille sur l'IA, c'est le développeur qui est à la manœuvre avec Claude, avec Lovable et sans doute d'autres outils que je ne connais pas.

[03:58] Dirigeant (Client B) : Du coup, le développeur va être un peu l'opérateur, le faiseur.

[04:06] Dirigeant (Client B) : Pour l'instant, on va partir comme ça.

[04:07] Dirigeant (Client B) : On verra comment ça évolue avec AIOS et en collaboration étroite avec le directeur des opérations, parce qu'il le directeur des opérations est chargé de construire tous les process.

[04:19] Dirigeant (Client B) : On les construit collectivement, mais en tout cas, c'est lui qui va être l'équipant de la cohérence de l'ensemble.

[04:25] Philémon (Azuro AI) : OK, très clair.

[passage sans rapport avec le logiciel retiré]

[04:34] Dirigeant (Client B) : Pardon, finalement, pour finir, ça veut dire que là, on est quatre aujourd'hui, que nous, le président et moi, on n'a pas vocation à poursuivre Je veux dire qu'à un moment donné, vous avez tous les trois, tu sais, dans la partie accompagnement, dans l'esprit, qui ont lieu tous les 15 jours, et tu nous accompagnes, on tourne associés une heure pour nous challenger, pour qu'on puisse, etc.

[04:59] Dirigeant (Client B) : Au bout d'un moment, ça sera le directeur des opérations et le développeur qui seront tes interlocuteurs.

[05:03] Philémon (Azuro AI) : OK, ça marche.

[passage sans rapport avec le logiciel retiré]

[07:00] Philémon (Azuro AI) : Et ensuite, petite parenthèse sur les modèles.

[07:03] Philémon (Azuro AI) : Le modèle par défaut, c'est Opus 4.8 de Cloud.

[07:08] Philémon (Azuro AI) : Actuellement, il y a Fable qui est disponible, donc notamment s'il y a du logiciel à construire, etc.

[07:12] Philémon (Azuro AI) : On va y revenir sur les sujets de Client B à attaquer en premier.

[07:17] Philémon (Azuro AI) : Je vous conseille de passer sur les gros stages de développement sur fable 5 qui est disponible donc là tu peux taper juste un prompt comme bonjour par exemple pour vérifier que la connexion est bien faite que tout va bien et dans les réglages donc c'est ce que j'étais en train de t'expliquer tu peux cliquer sur la molette réglages qui est au dessus de ton bonjour là.

[07:45] Client B : Voilà.

[07:45] Philémon (Azuro AI) : Donc parfait la connexion est bien faite, donc là tu as quelques réglages, je vais descendre ça, donc le modèle dans la plupart des tâches ce sera suffisant, juste actuellement il y a le modèle donc Fable 5 qui est disponible, si tu cliques sur le menu des rouleurs modèle, tu peux voir la liste des modèles, Donc c'est un modèle qui est significativement meilleur et qui consomme deux fois plus.

[08:08] Philémon (Azuro AI) : Pour rappel, l'AIOS ne consomme pas de crédit comme une API ou autre, donc le prix ne dépend pas de l'usage que vous en faites, c'est sur la souscription cloud.

[08:18] Philémon (Azuro AI) : Mais par contre, vous êtes sujet au même rate limit que sur la souscription cloud justement.

[08:22] Philémon (Azuro AI) : Ça veut dire que si vous l'utilisez beaucoup chaque jour, Vous allez arriver à un moment donné où il va vous dire en fonction de votre abonnement qu'il faut attendre une heure ou deux ou alors vous passez à l'abonnement supérieur, donc c'est exactement la même chose.

[08:34] Philémon (Azuro AI) : Donc si vous avez des tâches très importantes de développement, des gros travaux structurants, etc.

[08:39] Philémon (Azuro AI) : Passez en Fable et sinon restez en Opus 4.8.

[08:43] Philémon (Azuro AI) : C'est très bien pour la plupart des tâches.

[08:45] Philémon (Azuro AI) : Sur l'effort, pareil, je vous conseille de le laisser comme ça, mais il y a un cran supérieur.

[08:49] Philémon (Azuro AI) : La langue, je vous fais pas un dessin.

[passage sans rapport avec le logiciel retiré]

[09:16] Philémon (Azuro AI) : Et dans les paramètres avancés, on a tout ce qui est accès aux données, etc.

[09:19] Philémon (Azuro AI) : Si un jour vous avez besoin, typiquement le directeur des opérations, ça peut te concerner probablement.

[09:24] Philémon (Azuro AI) : D'exporter un projet entier, un logiciel qui a été développé ou autre.

[09:28] Philémon (Azuro AI) : Vous pouvez le faire directement depuis là.

[09:30] Philémon (Azuro AI) : Vous pouvez aussi supprimer vos données, éventuellement activer la double authentification.

[09:36] Philémon (Azuro AI) : Donc via un QR code, connexion par Google Authenticator ou autre, ça se passera juste ici.

[09:41] Philémon (Azuro AI) : Là, je vous laisserai mettre les réglages que vous voulez plus tard.

[passage sans rapport avec le logiciel retiré]

[12:36] Philémon (Azuro AI) : Si tu envoies un prompt depuis le téléphone, quand il aura fini, il va te dire, il va t'envoyer la réponse tout simplement, ce qui permet de ne pas avoir exactement de ne pas avoir à checker son tel sans cesse ok donc on est bon sur le téléphone on peut revenir sur l'ordinateur je vais juste vous faire un petit tour du propriétaire donc à gauche comme vous avez compris à ce stade je pense l'IA elle même donc un chat comme tout ce qu'il y a de plus classique donc on lui parle et répond on peut mettre n'importe quel type de pièces jointes activer le mode vocal éventuellement si vous préférez compter de cette manière là en haut les réglages j'ai fait un tour dedans les notifications C'est un système qui va permettre à l'AiOS de faire des tâches récurrentes, donc par exemple, typiquement si on le voit sur une veille concurrentielle ou autre, on lui dit fais moi un rapport tous les matins de ce qu'a fait mon concurrent sur tel réseau social et tel newsletter, ça va arriver ici, il ne va pas polluer le chat à chaque fois qu'il y a une tâche récurrente.

[13:32] Philémon (Azuro AI) : Donc ça, ça peut être pertinent assez régulièrement sur des tâches récurrentes.

[13:37] Philémon (Azuro AI) : Ensuite, l'icône qui est juste à gauche, le point d'interrogation.

[passage sans rapport avec le logiciel retiré]

[passage sans rapport avec le logiciel retiré]

[15:07] Client B : Les docs, il vaut mieux les déposer dans le workspace à droite que dans la conversation à gauche, c'est ça?

[15:14] Philémon (Azuro AI) : Alors, c'est deux usages différents, on va dire.

[15:17] Philémon (Azuro AI) : Le workspace, ça va vraiment être l'endroit où on peut considérer ça comme le bureau.

[15:25] Philémon (Azuro AI) : Donc, c'est là où il y a absolument toutes les informations depuis le début et là où lui, il va fabriquer ses rapports, les rapports de brainstorm les scripts, etc.

[15:35] Philémon (Azuro AI) : Qu'il a à mettre en place, c'est là où il va travailler.

[15:37] Philémon (Azuro AI) : Par contre, si par exemple, tu veux lui envoyer un...

[15:40] Philémon (Azuro AI) : T'as un problème, par exemple, tu veux lui envoyer un screenshot, mais juste dans le cadre de cette conversation, c'est pas forcément quelque chose à garder sur le long terme, tu peux lui déposer dans le Workspace.

[15:49] Philémon (Azuro AI) : Si tu fais un glissé-déposé depuis le Finder, tu verras que c'est deux espaces différents, donc tu peux lui glisser-déposer à gauche dans la conversation.

[15:56] Philémon (Azuro AI) : C'est exactement comme sur Cloud, on peut lui glisser une pièce et il va la voir avec le prompt en haut, donc un document, un audio, une image, peu importe.

[16:04] Philémon (Azuro AI) : Et à droite, c'est vraiment l'espace de travail.

[16:07] Philémon (Azuro AI) : C'est un espace de travail collaboratif, donc ça a vocation à rester.

[16:10] Philémon (Azuro AI) : C'est comme le bureau d'un ordinateur.

[16:13] Client B : OK, mais du coup, il vaut mieux que tu fasses un glissé-déposé plutôt que de faire référence à un document qui est mis dans le Workspace, c'est ça?

[16:21] Philémon (Azuro AI) : Ça dépend de l'usage, en fait.

[16:26] Philémon (Azuro AI) : Typiquement, l'exemple type du glissé-déposé sur la gauche, c'est vraiment un screenshot par exemple juste de lui dire voilà j'en suis là dans tel process c'est ça la situation on part comme ça maintenant si c'est plutôt on lui dépose un document complet par exemple je sais pas un fichier html d'un site internet ou je sais pas des clés API ou un document en Word avec un début de travail etc et on lui dit voilà on va travailler sur ça modifie le fait d'autres versions etc là ça va plutôt se passer sur le workspace vraiment le voir comme un agent collaboratif, on travaille en collaboration avec

lui sur l'espace Workspace, c'est deux choses un peu distinctes, mais de toute façon en l'utilisant vous allez comprendre plus simplement je pense.

[passage sans rapport avec le logiciel retiré]

[19:34] Philémon (Azuro AI) : Donc, maintenant, là où ça va être intéressant ici, c'est d'identifier les sujets principaux sur lesquels on veut commencer à travailler et sur quels outils on va connecter.

[19:44] Philémon (Azuro AI) : C'est là où moi je peux vous aider pour bien démarrer et après je vous donnerai quelques règles de bonne pratique de l'utilisation de l'AIOS.

[19:56] Philémon (Azuro AI) : Donc sur vos besoins et douleurs qu'on avait identifié la dernière fois, on avait noté l'étude technique préliminaire, la prospection qualifiée, le CRM sur mesure, c'était le top 3 qu'on avait identifié, est-ce que c'est toujours d'actualité ou non?

[20:10] Philémon (Azuro AI) : Est-ce qu'il y a d'autres priorités?

[20:13] Dirigeant (Client B) : Alors, j'ai...

[20:16] Dirigeant (Client B) : En fait, finalement, on a recentré sur deux sujets.

[20:19] Dirigeant (Client B) : OK.

[20:20] Dirigeant (Client B) : Pour aujourd'hui, pour commencer, on a un sujet qui, à mon avis, avec le retour d'expérience que j'ai de la première semaine, des premiers jours de un autre client de l'accompagnement, il est moins critique et on en a un plus sensible.

[20:33] Philémon (Azuro AI) : OK.

[20:35] Dirigeant (Client B) : En fait, je parle sous le contrôle d'un peu tout le monde, mais en gros, on a un sujet, puis deux, il faut qu'on ait un applicatif médié qui nous permet d'interagir avec, en gros, trois parties prenantes, nos opérateurs territoriaux, donc les distributeurs de notre solution, l'équipe interne et nos clients.

[20:59] Philémon (Azuro AI) : OK.

[21:00] Dirigeant (Client B) : L'enjeu pour nous c'est de le spécifier correctement, c'est de faire un brief correct pour que progressivement on puisse construire ça et puis ça va être le travail d'le directeur des opérations et de le développeur et de toute l'équipe après pour le valider, s'approprier, etc.

[21:22] Dirigeant (Client B) : Donc ça c'est le premier sujet.

[21:23] Dirigeant (Client B) : Et le deuxième sujet, qui lui est plus critique, c'est le sujet de l'analyse de la parcelle.

[21:32] Dirigeant (Client B) : Donc vraiment l'analyse cartographique.

[21:37] Dirigeant (Client B) : En gros comment on fait la pré-légibilité.

[21:40] Dirigeant (Client B) : De toutes les adresses de sites qui peuvent arriver chez nous par nos opérateurs, parce que ça va être des rabatteurs de prospects, et il faut qu'on aille assez vite pour qualifier, disqualifier les dossiers, savoir ceux qu'on va travailler commercialement et ceux qu'on va laisser de côté.

[21:59] Dirigeant (Client B) : Et là, je continue à parler sous le contrôle de tout le monde, mais le sujet de la prospection, qui est hyper sensible pour nous aussi, on va le mettre dans

un deuxième temps, Parce que fonctionnellement, on a d'abord besoin de ces deux sujets dont je viens de parler.

[22:12] Dirigeant (Client B) : Et il nous semble, mais on se trompe peut-être, mais on se disait avec le président avant la réunion, que le sujet de l'analyse de la parcelle est plus touchy que le sujet du développement de l'applicatif métier.

[22:24] Dirigeant (Client B) : Et que c'est là-dessus, en priorité, qu'on aurait besoin de ton regard.

[22:28] Philémon (Azuro AI) : OK.

[22:29] Philémon (Azuro AI) : OK, très clair.

[22:31] Philémon (Azuro AI) : Donc là-dessus, ça va être une question d'accès aux données, en fait.

[22:36] Philémon (Azuro AI) : L'objectif, quand tu dis qualifier, disqualifier, la question, c'est sur quelles informations on se base et où se trouvent ces informations actuellement.

[22:45] Philémon (Azuro AI) : Et ensuite, on va essayer de donner ces accès-là à l'AIOS, bien sûr.

[22:50] Client B : On a écrit un texte là-dessus.

[22:52] Client B : On va peut-être le montrer, non?

[22:53] Client B : Le texte que tu as...

[22:55] Client B : Ouais, tu étais dans la boucle, le développeur.

[22:57] Philémon (Azuro AI) : T'as fait les retours.

[22:58] Client B : Ouais, mais moi, j'ai laissé les retours sur le lien que t'avais fait.

[23:01] Client B : Voilà, c'est ça.

[23:03] Client B : Attends, je partage ça.

[23:07] Client B : On.

[23:15] Client B : Est sûr de ce document?

[23:19] Client B : On n'est pas sûr mais on s'en fout.

[23:21] Dirigeant (Client B) : Il faut qu'on parle sur quelque chose.

[23:25] Dirigeant (Client B) : En gros, si on comprend pour expliquer absolument L'idée, c'est qu'on va avoir beaucoup de parcelles cadastrales, il faut qu'on fasse des tris rapides qui n'amènent à retenir que celles qui sont a priori propices, pour concentrer le travail.

[23:42] Dirigeant (Client B) : Le tri se fait sur des questions plutôt administratives, on va dire.

[23:48] Dirigeant (Client B) : C'est-à-dire que la parcelle, une fois qu'on l'a bien qualifiée, c'est pour ça qu'on dit identifier la parcelle, on sait de quoi elle est composée.

[23:59] Dirigeant (Client B) : C'est un tellement foncier qu'il peut y avoir plusieurs parcelles cadastrales qui portent un tout, etc.

[24:05] Dirigeant (Client B) : Donc la question numéro un, c'est comment on qualifie facilement ce tellement foncier Comment on l'identifie vraiment?

[24:12] Dirigeant (Client B) : Est-ce que la petite parcelle linéaire qui est à côté sur le cadastre fait partie ou non de ce truc?

[24:18] Dirigeant (Client B) : Ça, c'est des données qui sont importantes pour nous.

[24:20] Dirigeant (Client B) : On l'a identifiée, d'accord?

[24:22] Dirigeant (Client B) : Après, il y a une première phase où on dit, on l'exclut pour des questions réglementaires.

[24:28] Dirigeant (Client B) : Elle est dans une zone à risque, elle est dans un zonage pluvial qui dit qu'on n'a pas le droit d'infiltrer, elle est dans une surface polluée un coin de la ville qui est pollué, on n'a pas besoin d'infiltrer, elle est dans une pente supérieure à 15%.

[24:42] Dirigeant (Client B) : Donc celle-là, on les élimine.

[24:45] Dirigeant (Client B) : D'accord?

[24:45] Dirigeant (Client B) : Donc c'est des questions qui sont à la fois administratives et un peu de...

[24:49] Dirigeant (Client B) : Qui sont pas...

[24:50] Dirigeant (Client B) : Oui, c'est contextuel, on va dire.

[24:54] Dirigeant (Client B) : D'accord?

[24:55] Dirigeant (Client B) : Et après, une fois que l'on a fait ça, on a éliminé toute scène qui ne nous intéresse pas, et on arrive à la parcelle.

[25:00] Dirigeant (Client B) : Et là, on va continuer ou éliminer pour des raisons qui sont propres à la parcelle, c'est-à-dire la morphologie de la parcelle, la morphologie du parking, l'aménagement du parking.

[25:12] Dirigeant (Client B) : En gros, le truc, c'est un peu ça.

[25:15] Philémon (Azuro AI) : OK.

[25:17] Dirigeant (Client B) : Et là, si tu veux, on arrive à l'étape 3, c'est-à-dire qu'on rentre dans l'analyse du site parce qu'on ne l'a pas exclu, on l'a gardé.

[25:27] Dirigeant (Client B) : Et du coup, on identifie les pentes.

[25:29] Dirigeant (Client B) : Alors quand on parle de pente, ce n'est plus la pente à 15 %, c'est que tu as ton parking qui a différentes pentes parce qu'il y a des grilles à valoir, donc il y a des points hauts, des points bas, il y a des grilles à valoir qui sont posées pour évacuer les eaux.

[25:42] Dirigeant (Client B) : Les autres puits, et la première étape en gros c'est que l'outil qui a été développé par le développeur le fait, donc il faut voir comment on peut capitaliser.

[25:51] Dirigeant (Client B) : Là-dessus,.

[25:54] Dirigeant (Client B) : Et de façon très simple, ce qu'on s'est dit c'est qu'il faudrait qu'une fois qu'on a visualisé ces pentes sur le site, avec les points hauts, les points bas, et le ruissellement en fait, la représentation des ruissellements, Il faut que l'opérateur, l'utilisateur

de l'appli puisse dire, vu ce que je vois dans les ventes, là je peux mettre une eau d'infiltration, là je peux mettre un jardin de pluie.

[26:20] Dirigeant (Client B) : Il dessine en vert les zones qu'il imagine comme étant les zones réceptacles.

[26:25] Dirigeant (Client B) : Et de là, donc ça c'est l'étape 4, et de là, il faudrait que l'applicatif en étape 5, puisque tu veux matérialiser une zone d'infiltration à cet endroit, ça veut donc dire que, étant donné l'analyse des pentes que tu as fait, tu vas aller collecter l'eau de pluie sur cette surface qui va représenter telle dimension.

[26:48] Dirigeant (Client B) : Et il faut que l'applicatif puisse, en bleu, dessiner le polygone qui est le polygone collecte.

[26:54] Dirigeant (Client B) : C'est la zone interceptée.

[26:56] Dirigeant (Client B) : On déduit de la zone d'infiltration la zone de collecte.

[27:01] Dirigeant (Client B) : On a spécifié le fonctionnement idéal.

[27:10] Dirigeant (Client B) : Il y a des choses qui sont en train d'être développées.

[27:14] Dirigeant (Client B) : Je finis le déroulé.

[27:16] Dirigeant (Client B) : Tout ça, ce n'est pas complètement nouveau.

[27:18] Dirigeant (Client B) : Il y a des choses qui sont travaillées par le développeur parce qu'on l'a spécifié, etc.

[27:21] Dirigeant (Client B) : Mais on est là de la façon dont on a stabilisé le fonctionnel à ce jour.

[27:27] Dirigeant (Client B) : Une fois qu'on a ces combos surface de collecte, surface de déconnexion, surface d'infiltration, l'utilisateur est capable d'orienter le dossier et de se dire, le scénario va ressembler à ça.

[27:43] Dirigeant (Client B) : Donc, si je veux aller plus loin, quand mon distributeur va faire la visite sur site, il va falloir qu'il aille collecter les infos complémentaires qui vont permettre de valider ou d'amender ce scénario très brut de décoffrage.

[27:56] Dirigeant (Client B) : Donc, il faut qu'il puisse faire une checklist des éléments à collecter lors de la visite.

[28:01] Dirigeant (Client B) : Et puis, il faut qu'il fasse un brief pour l'orientation commerciale du dossier.

[28:06] Dirigeant (Client B) : Est-ce qu'on va être plutôt sur de l'impact RSE parce qu'il n'y a pas trop de sujets parking?

[28:11] Dirigeant (Client B) : Est-ce qu'au contraire, c'est le sujet parking réglementaire qui va prendre le dessus sur le dossier?

[28:16] Dirigeant (Client B) : Il faut qu'il file des...

[28:17] Dirigeant (Client B) : C'est du textuel, c'est du rédactionnel, qu'il file comme consigne de visite pour l'opérateur territorial.

[28:24] Dirigeant (Client B) : Et là, il y a moyen de typologiser les messages et de faire des trucs...

[28:27] Dirigeant (Client B) : Enfin, il ne va pas refaire à la mano à chaque fois des trucs, c'est assez...

[28:31] Dirigeant (Client B) : On verra comment on semi-automatise le truc.

[28:36] Dirigeant (Client B) : Et puis après, avant, on voulait faire un PDF.

[28:39] Dirigeant (Client B) : Finalement, on a un peu changé de fusil d'épaule ce matin avec le chargé d'études, en se disant que le plus simple, ça serait de générer une page web qui est le livrable, qui est mis entre les mains de l'opérateur qui va faire la visite et dont il pourra se servir aussi pour faire un peu de pédagogie et de commercial avec le client.

[28:56] Dirigeant (Client B) : À ce stade, le prospect.

[28:59] Dirigeant (Client B) : Voilà, ça c'est notre premier...

[29:03] Dirigeant (Client B) : Vraiment la première partie, c'est un focus à l'intérieur du pipe que l'applicatif dont je parlais tout à l'heure va prendre en charge.

[29:12] Dirigeant (Client B) : Et là, on est vraiment à un des cœurs du métier, de notre métier d'éligibilité, d'études de faisabilité, d'éligibilité de la coiffure.

[29:22] Dirigeant (Client B) : C'est ce qu'on appelle nous la pré-éligibilité.

[29:26] Philémon (Azuro AI) : Dans l'idéal, il faudrait que les dossiers arrivent directement dans cette plateforme dès la partie identifier la parcelle.

[29:35] Philémon (Azuro AI) : Ensuite, on passe par l'exclusion sur les critères réglementaires.

[29:38] Philémon (Azuro AI) : Élimination pour des raisons qui sont propres à la parcelle et ensuite on laisse l'opérateur agir dessus et faire l'écrasser vert et bleu et on va jusqu'à...

[29:49] Dirigeant (Client B) : C'est nous, c'est l'opérateur, c'est nous.

[29:51] Dirigeant (Client B) : La partie ping-pong elle se fait comme ça, l'opérateur il identifie un site où il se dit tiens il y a un truc à faire, je connais le propriétaire, il fait partie de mon réseau, tout ça.

[30:01] Dirigeant (Client B) : L'opérateur va dans l'appli.

[30:03] Dirigeant (Client B) : Pour l'instant, il nous envoie les adresses par téléphone, par mail, etc., mais on va lui mettre l'appli.

[30:08] Dirigeant (Client B) : Il va nous dire, tiens, allez voir ça.

[30:10] Dirigeant (Client B) : Il saisit l'adresse dans l'appli.

[30:12] Dirigeant (Client B) : Nous, on reçoit une adresse de site et on peut activer les fonctionnalités qu'on vient de te présenter.

[30:19] Dirigeant (Client B) : C'est à destination de l'équipe interne ici.

[30:24] Dirigeant (Client B) : Une fois que l'équipe interne a fait les différentes étapes qu'on vient de te montrer, il valide un truc quelque part et évidemment il va y avoir des échanges qui vont tout ça, ça s'anime à côté.

[30:35] Dirigeant (Client B) : En tout cas, c'est que du transfert d'infos, mais il envoie le retour de son analyse à l'opérateur qui lui va voir cette page web et puis dit bravo, merci, tu nous as envoyé un site.

[30:47] Dirigeant (Client B) : Voilà le résultat, tu peux aller en visite commerciale.

[30:51] Philémon (Azuro AI) : OK.

[30:52] Philémon (Azuro AI) : Donc là-dessus, plusieurs choses.

[30:57] Philémon (Azuro AI) : Donc le début ce serait une adresse postale?

[31:02] Philémon (Azuro AI) : C'est ça, c'est l'adresse postale.

[31:04] Philémon (Azuro AI) : Donc actuellement toutes les informations elles découlent d'une adresse postale et vous allez chercher sur le site du cadastre en première source?

[31:12] Client B : Alors sur les sources là c'est le président peut-être qui connaît mieux les sources de données sur lesquelles on peut aller taper.

[31:18] Client B : Avant on était choqué au portail, maintenant on est en train de découvrir le portail cartographique de l'État qui a l'air de s'enrichir, toi le directeur des opérations tu t'es baladé récemment sur le portail cartographique de l'État mais c'est en train de très très largement s'enrichir ce truc.

[31:31] Client B : Et là donc aux cartes adresse et puis on va actionner des cartes qui existent dans le portail cartographique de l'État et notamment la carte des parcelles cadastrales.

[31:39] Client B : Et là on s'aperçoit qu'on a une première question auquel on ne sait pas répondre pour le moment.

[31:43] Client B : C'est de quoi est constitué le tenement foncier parce qu'il y a des parcelles où on ne sait pas si elle appartient à la parcelle de droite qui n'est pas chez nous ou à la parcelle de gauche qui est chez nous.

[31:53] Client B : Donc si on avait un premier applicatif qui était capable de dire le tenement foncier appartements propriétaires est constitué de toutes ces parcelles cadastrales, c'est très aidant pour nous.

[32:05] Client B : Ça, c'est la première question.

[32:07] Client B : C'est ça, là.

[32:07] Client B : C'est un site qui a une parcelle.

[32:10] Client B : Voilà.

[32:11] Philémon (Azuro AI) : La première chose à connecter ça va être l'API du cadastre.

[32:22] Philémon (Azuro AI) : C'est déjà fait?

[32:23] Philémon (Azuro AI) : OK, parfait.

[32:25] Philémon (Azuro AI) : Et sur le...

[32:26] Client B : C'est déjà fait?

[32:28] Client B : Sur quoi tu t'es connecté, toi, exactement?

[32:30] Client B : Sur le portail cartographique de l'État.

[32:31] Client B : En vrai, il y a quand même...

[32:33] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : L'API avec le portail cartographique de l'État et les API gouvernementales sur le cadastre, c'est fait.

[32:39] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : C'est juste que, par exemple, sur un site d'une entreprise, un gros une enseigne de grande distribution, il va être décomposé en peut-être 10 ou 15 parcelles cadastrales.

[32:48] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Et c'est juste que du coup il faut être capable, et ça pour l'instant c'est la donnée qu'on n'a pas encore vraiment à trouver, c'est de dire que ces 15 là appartiennent à une enseigne de grande distribution et appartiennent surtout au même site, au même parking qu'on va étudier.

[32:59] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Ça, ça nous aiderait beaucoup et aujourd'hui.

[33:01] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : On ne le fait pas et du.

[33:01] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Coup en fait ce qu'on fait, c'est qu'on fait un tracé à la main.

[33:06] Philémon (Azuro AI) : Ok, mais comment, enfin en tant qu'humain, comment ça se voit le fait que c'est regroupé sous un même parking par exemple?

[33:15] Philémon (Azuro AI) : Si ce n'est pas dans les informations, je veux dire, devine.

[33:18] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Nous, on fait des généreux tours entre Google Earth et le portail cartographique de l'État.

[33:25] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : D'un côté, on a, comment dire, l'image photo aérienne avec le cadastre, d'accord?

[33:35] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Et on a des grosses incertitudes.

[33:38] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Ça, c'est l'outil qu'on a développé soi-même avec Lovable.

[33:42] Philémon (Azuro AI) : OK.

[33:44] Philémon (Azuro AI) : Il y a déjà quand même beaucoup.

[33:45] Client B : De choses qui existent là sur l'appartement, etc.

[33:47] Philémon (Azuro AI) : C'est pas mal.

[33:50] Philémon (Azuro AI) : Juste là-dessus, sur Lovable, tu peux bien exporter le projet?

[33:55] Philémon (Azuro AI) : Il est sur un GitHub, quelque chose?

[33:57] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Ouais, il est sur un GitHub.

[33:58] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : En fait, d'ailleurs, maintenant, je n'utilise même plus Lovable.

[34:02] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : En fait, je code avec le code ici que j'ai branché en GitHub parce qu'il est beaucoup plus...

[34:08] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Ah mais non, tu ne vois pas.

[34:11] Philémon (Azuro AI) : Non je vois pas mais j'ai tout compris, t'as un repo github et t'as donné un accès à Claude pour qu'il code dedans.

[34:17] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Ouais, en fait Claude code est beaucoup plus puissant que le chat lovable.

[34:21] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Mais là du coup tu vois t'as le cadastre.

[34:25] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Il faudrait que j'arrive à te faire une prise.

[34:26] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Il y a deux parcelles là.

[34:28] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Ouais là il y a deux parcelles.

[34:30] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Bah déjà tu vois quand on est...

[34:32] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Rien que deux parcelles comment on fait quoi?

[34:35] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Ouais.

[34:35] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : On a la 0.59 et la 0.60.

[34:39] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Et on ne sait pas dire si c'est le même tenement ou pas le même tenement.

[34:51] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Je pense qu'il y a une copropriété d'entreprise entre ces trois-là.

[34:55] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Et ici, il y a une entreprise voisine qui est tout seul.

[34:56] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Mais des fois, ça aurait fait un autre cas où en fait, c'était une copropriété sur les deux parcelles cadastrales et que tous les propriétaires possédaient l'ensemble.

[35:06] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Juste nous, on le sait parce que là, c'est un client à nous, donc on le sait.

[35:10] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Mais il y a des fois où c'est beaucoup plus flagrant, par exemple.

[35:13] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Par exemple, regarde la 048 et 049.

[35:17] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Ouais, sûrement.

[passage sans rapport avec le logiciel retiré]

[36:04] Philémon (Azuro AI) : La question c'est, est-ce qu'il y a une information quelque part qui permet de discriminer?

[36:09] Philémon (Azuro AI) : Si c'est le cas, en gros si c'est remonté au propriétaire, on peut le faire.

[36:14] Philémon (Azuro AI) : Si c'est à l'œil, c'est une autre manière de procéder, on peut le faire aussi.

[36:23] Client B : C'est le plus juste propriétaire, je pense.

[36:27] Client B : le directeur des opérations, t'en penses quoi, toi?

[passage sans rapport avec le logiciel retiré]

[37:15] Client B : Mais globalement, ce qui t'est présenté pour toi, c'est de l'ordre jouable avec l'outil?

[37:25] Philémon (Azuro AI) : Ah oui, complètement.

[37:26] Philémon (Azuro AI) : Je pense que ce qui serait une bonne base, ce serait d'importer ce qui a été fait.

[37:32] Philémon (Azuro AI) : Et si j'ai bien compris, en fait, il y a une partie du process qui vient avant.

[37:36] Philémon (Azuro AI) : C'est la partie où vous discriminez les parcelles qui vous intéressent ou non.

[37:41] Philémon (Azuro AI) : Et une partie qui vient après, qui sera d'héberger. Il n'y a pas en partie qui viennent après, mais là en gros l'enjeu c'est connecter à la fois avec des bases de données disponibles sur le web et puis de faire de l'affichage dynamique sur l'application.

[38:02] Philémon (Azuro AI) : Oui, complètement.

[passage sans rapport avec le logiciel retiré]

[38:24] Dirigeant (Client B) : Finalement, tu disais qu'il y a deux façons de procéder, par le visuel ou par le propriétaire.

[38:32] Dirigeant (Client B) : Moi, je pense que le plus fiable, ce n'est pas le propriétaire.

[38:38] Dirigeant (Client B) : Parce que le visuel, il y a des gens qui vont, avec le fil du temps, surtout quand on a compté des arbres, il y a des gens qui ont déplacé un peu la culture.

[38:46] Dirigeant (Client B) : C'est jamais très, très propre, le visuel.

[38:48] Dirigeant (Client B) : Alors que le propriétaire, c'est une canastre quelque part.

[38:52] Philémon (Azuro AI) : Donc là, on peut arriver à classer les parcelles au bon endroit juste en récupérant la liste des propriétaires de chaque parcelle.

[39:04] Dirigeant (Client B) : Ce qu'il faut c'est trouver quelque part l'info ou tu as un propriétaire à cette adresse qui est propriétaire de N parcelles.

[39:10] Philémon (Azuro AI) : Il y a la correspondance à gérer quoi.

[39:13] Dirigeant (Client B) : Je ne sais pas, c'est ça qu'il faut voir.

[39:16] Philémon (Azuro AI) : Je vais vous envoyer de la documentation, je sais que c'est possible parce que j'ai déjà travaillé sur un projet là-dessus dans l'immobilier, mais ça fait deux ans donc je n'ai plus l'outil exact en tête.

[39:29] Philémon (Azuro AI) : Donc je vais vous envoyer ça dans le dossier partagé à la fin de l'appel, je regarderai.

[39:33] Philémon (Azuro AI) : En tout cas, je sais que c'est possible de remonter, d'avoir l'identité de la propriété et de mémoire, on a un SIRET en sortie comme information.

[39:42] Philémon (Azuro AI) : C'était le cas il y a deux ans, donc à voir parce que le gouvernement met à jour assez régulièrement ses outils.

[39:47] Philémon (Azuro AI) : Mais donc si on a ça, en gros, si on peut déduire le propriétaire et qu'on greffe ça à l'outil actuel, je pense que ça vous fait avancer C'est grandement sur le sujet là.

[40:01] Philémon (Azuro AI) : Donc ce que je disais sur la.

[40:03] Dirigeant (Client B) : Manière...

[40:04] Dirigeant (Client B) : Ça aura un autre avantage Philémon, c'est que ça va nous permettre de voir si l'entreprise qui est localisée à cette adresse est la même que l'entreprise propriétaire.

[40:13] Dirigeant (Client B) : Et on pourra même ensuite savoir si dans le cas où c'est deux entreprises différentes, je pense qu'on pourra savoir assez facilement si elles font partie du même groupe.

[40:23] Dirigeant (Client B) : Est-ce que c'est la holding qui possède, etc.

[40:26] Dirigeant (Client B) : Ou est-ce que c'est la SCI qui possède, voilà.

[40:29] Dirigeant (Client B) : Ou est-ce que c'est au contraire une foncière qui possède le terrain et puis une entreprise qui est locataire.

[40:35] Dirigeant (Client B) : Et dans ce cas, on n'abordera pas du tout le dossier de la même manière.

[40:39] Dirigeant (Client B) : Commercialement, ça va nous donner une indication super intéressante.

[40:44] Dirigeant (Client B) : On fait une pierre de clou si on accède à cette base.

[40:47] Dirigeant (Client B) : C'est vraiment super intéressant pour nous.

[40:49] Dirigeant (Client B) : Parce que ça nous renvoie presque à des critères d'exclusion commerciale.

[40:53] Philémon (Azuro AI) : C'est clair qu'on va taper d'abord sur.

[40:56] Dirigeant (Client B) : Les entreprises propriétaires de leur site.

[40:58] Dirigeant (Client B) : Les entreprises locataires, ça attendra plus tard.

[41:02] Dirigeant (Client B) : En gros, c'est un schématisme.

[41:04] Philémon (Azuro AI) : Sur la manière de travailler au global, je pense que la première chose à faire dans votre situation, c'est de donner à l'AIOs le projet tel qu'il est, en accès au repo sur lequel l'application est greffée.

[41:18] Philémon (Azuro AI) : Ensuite moi je vais vous envoyer ce que j'ai déjà fait sur d'autres sujets qui je pense peuvent vous intéresser.

[41:26] Philémon (Azuro AI) : Et sur des petits points méthodologiques, bon ça peut paraître évident mais sur la partie brainstorm, moi quand je développe une application ou que je continue sur un projet existant, Je commence toujours par faire un audit de la situation et de ce qui est possible.

[41:42] Philémon (Azuro AI) : Moi, je vais vous envoyer des pistes.

[41:44] Philémon (Azuro AI) : La AIOs peut en trouver d'autres, potentiellement meilleures.

[41:46] Philémon (Azuro AI) : Je vous encourage à lui faire confiance, puisqu'à moi, honnêtement, il est plus exhaustif.

[41:51] Philémon (Azuro AI) : Donc, quand vous commencez à travailler sur un projet, posez bien, par exemple, là, ça peut être une bonne base, le transcript de notre appel, ça peut être une excellente base pour commencer.

[42:01] Philémon (Azuro AI) : Vous avez expliqué hyper clairement ce qui manquait pour aller plus loin sur ce qui est déjà développé, etc.

[42:08] Philémon (Azuro AI) : Et n'hésitez pas à lui faire proposer un plan complet d'implémentation dans lequel il prend des initiatives etc.

[42:16] Philémon (Azuro AI) : Le premier document de travail ça va être dans le workspace, il va vous déposer un plan d'action qui est juste pertinent avec des questions et souvent les questions leur intérêt c'est pas forcément de répondre à des questions, tout simplement, c'est plus d'élucider des points qui étaient flous, même dans votre esprit, c'est-à-dire que lui, il va aller clarifier jusqu'au bout des ongles avant de commencer.

[42:41] Philémon (Azuro AI) : Je vous encourage à commencer par ça, poser un plan d'action clair avec lui, ensuite répondre à ses questions.

[42:46] Philémon (Azuro AI) : Une fois que le plan est bien validé, on change.

[42:50] Philémon (Azuro AI) : Honnêtement, le plan, vous pouvez le lire en diagonale puisque souvent, c'est très pertinent, mais les questions qu'il pose, par contre, c'est souvent des points où il faut un peu se poser pour réfléchir et vous-même, ça vous aidera dans votre réflexion.

[43:00] Philémon (Azuro AI) : Donc je pense qu'entre ça et ce que je vais vous envoyer on est pas mal et sur les autres éléments donc là vous allez envoyer le repo repartir de ce que vous avez déjà ce qui va rester à développer pour aller jusqu'au bout ça va être aussi un système qui permet d'héberger des pages en ligne etc ça c'est entièrement faisable et c'est inclus l'outil lui-même actuellement là sur Lovable il est dispo sur un URL ou ça marche comment?

[43:28] Client B : Il est dispo sur un [url].

[43:32] Philémon (Azuro AI) : Ok.

[43:33] Philémon (Azuro AI) : Ce sera le même principe.

[43:35] Philémon (Azuro AI) : Je pense même qu'il peut potentiellement se connecter à Lovable si tu veux garder la même URL.

[43:39] Philémon (Azuro AI) : Mais sinon, ma question, c'était sur l'accès aux utilisateurs.

[43:42] Philémon (Azuro AI) : Il y aura combien d'utilisateurs et quels seront leurs rôles, à peu près, que je me situe?

[43:47] Philémon (Azuro AI) : C'est peut-être intéressant d'avoir un système de compte, en fait.

[43:54] Philémon (Azuro AI) : Ça vous pouvez le mettre dans le dans le cahier des charges au début donc un système de compte chacun son mot de passe chacun se s'identifie chacun peut l'utiliser etc c'est déjà sur le bubble?

[44:04] Client B : C'est déjà sur le truc ouais ok.

[44:05] Philémon (Azuro AI) : Parfait donc ce sera encore plus simple.

[44:08] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : J'ai une question sur les données, parce que Lovable a son propre cloud, pour l'instant il y a une quinzaine de dossiers dans l'appli, mais nous on en a 50 dans le pipe, Et bref en gros il y a un endroit où si tu veux tout le travail qu'ils font sur le site de tracer des surfaces etc ça se stocke dans un cloud que Lovable propose et du coup est-ce que ça il faut le merger dans notre espace avec AIOS?

[44:44] Philémon (Azuro AI) : Moi je t'encourage à tout passer sur les AIOS c'est plus simple globalement.

[44:52] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : C'est sur Supabase je crois, je sais pas si tu connais mais...

[44:55] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Ah oui,.

[44:55] Philémon (Azuro AI) : C'est sur Supabase, tu peux donner en gros les mêmes accès, t'as même pas besoin de t'embêter.

[45:00] Philémon (Azuro AI) : Tu peux donner les mêmes accès que t'as donné à Lovable, tu les donnes à AIOS et il pourra repartir de là sans aucun problème.

[45:07] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Et c'est quoi Supabase là, juste pour.

[45:10] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Savoir un peu où sont nos trucs?

[45:11] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : C'est un truc un peu open source.

[45:14] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Ça fait un peu vaguement nous intéresser?

[45:16] Philémon (Azuro AI) : Ouais, c'est un espace de stockage de données on va dire.

[45:22] Philémon (Azuro AI) : En niveau de la nationalité, c'est en Californie, dans la Silicon Valley.

[45:30] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : C'est pas fait pour nous rassurer?

[45:33] Philémon (Azuro AI) : Non, mais chez nous c'est hébergé en France, donc moi je vous encourage à tout héberger sur le VPS directement.

[45:38] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : On peut faire qu'on peut quitter Supabase et créer un nouvel environnement de club.

[45:44] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Ouais, complètement.

[45:45] Philémon (Azuro AI) : Ça par contre sur le Le plan de migration on va dire, je vous laisse voir avec l'AIOS directement parce que ça va dépendre de ce qu'il fait exactement, etc.

[45:55] Philémon (Azuro AI) : Je peux pas rentrer vraiment dans les détails là-dessus.

[45:57] Philémon (Azuro AI) : Mais c'est sans aucun problème.

[45:59] Philémon (Azuro AI) : Ça vous fera peut-être même économiser des frais en fait.

[46:03] Philémon (Azuro AI) : Et sur la fin, check list des éléments à collecter par l'opérateur territorial, ça je pense que ça sera pas la partie la plus difficile.

[46:15] Dirigeant (Client B) : On a abordé qu'une toute petite partie de l'accès aux bases parce qu'après, on a des critères.

[46:27] Dirigeant (Client B) : Donc là, on était sur les critères administratifs qui font qu'est-ce qu'on sait bien de quoi on parle, etc., qui est propriétaire, tout ça.

[46:33] Dirigeant (Client B) : Puis après, tu as les critères réglementaires qui sont le zonage pluvial plus après les critères de risque, donc géo-risques.

[46:44] Philémon (Azuro AI) : Ce que je voulais dire c'est là dessus en fait ça va dépendre de l'API du cadastre donc le développeur tu m'as dit que tu avais déjà connecté l'API par exemple le président avait mentionné les pentes de 15% zone à risque etc ça c'est des choses qui sont visibles dans les outputs du cadastre ou pas et si c'est pas le cas vous avez accès comment à cette info actuellement?

[47:11] Dirigeant (Client B) : J'ai vu justement, je me suis baladé ce matin pour préparer la réunion un peu sur tout ce qu'offre le portail cartographique de l'État.

[47:18] Dirigeant (Client B) : T'as préparé la réunion toi le président?

[47:19] Dirigeant (Client B) : Non, il y a une partie de la réunion qui me concerne, c'est une petite empoirée.

[47:24] Dirigeant (Client B) : Et donc j'ai vu à le site, vous allez voir, ils ont ouvert un champ des possibles qui est complètement dingue.

[47:32] Philémon (Azuro AI) : le portail cartographique de l'État.

[47:33] Dirigeant (Client B) : Où par exemple on peut retrouver tous les parkings de plus de 500 m² en France, ils sont répertoriés.

[47:40] Dirigeant (Client B) : Par exemple, et il y a un truc qui s'appelle les pentes, mais les pentes, le problème, c'est qu'ils prennent les pentes à plus de 30%.

[47:48] Dirigeant (Client B) : Or, nous, on a besoin des pentes à plus de, ça dépend, dans les parcelles, à plus de 15%.

[47:57] Dirigeant (Client B) : Parce que les plus de 15%, c'est éliminatoire parce que ça ne veut pas dire qu'on ne peut pas infiltrer, mais ça va être très complexe d'infiltrer parce que Pour infiltrer, il faut stocker, et stocker dans la plante, c'est toujours merdique.

[48:12] Dirigeant (Client B) : Donc il y a des critères d'exclusion, d'autant plus que si tu stockes dans une plante, l'eau, elle peut s'infiltrer et rejaillir dans le fond servant à un endroit indésiré.

[48:23] Dirigeant (Client B) : Et là, on est sur le coup de l'article 640 du Code civil qui dit qu'on n'a pas le droit d'aggraver la situation du fond servant.

[48:30] Dirigeant (Client B) : C'est pour ça qu'on dit qu'on élimine tout.

[48:32] Dirigeant (Client B) : Je n'ai pas encore trouvé où on pouvait choper, mais je pense que ça existe parce qu'on a d'autres cartes qui donnent les courbes de niveau et on a d'autres cartes qui travaillent par croisement de données et qui donnent des morphologies avec des cartes couleur.

[48:48] Dirigeant (Client B) : Je pense que la donnée existe.

[48:50] Dirigeant (Client B) : Est-ce que AIOS peut nous aider à.

[48:55] Philémon (Azuro AI) : Trouver les sources de données Oui complètement,?

[48:59] Philémon (Azuro AI) : Je vous envoie un lien qui a un bon début je pense dans le chat, c'est l'API de Carto, donc là dessus il y a plein d'informations, je ne sais pas précisément s'il y a le taux de pente, mais donnez ça à AIOS, il pourra scanner toutes les API qui sont disponibles sur le service public en termes de cartes, à mon avis les outils qui sont mentionnés dans la liste que je viens de vous envoyer c'est ceux qui servent de source pour le portail cartographique de l'État à mon avis de ce que j'ai compris.

[49:29] Philémon (Azuro AI) : Donc normalement il doit y avoir un tool là-dedans.

[49:39] Philémon (Azuro AI) : Si c'est connecté par contre il y aura peut-être...

[49:42] Client B : Mais ça me parle cette page.

[49:45] Client B : Je me demande si j'avais réussi à connecter tous les API.

[49:49] Philémon (Azuro AI) : Donc ça tu peux le donner à l'AIOS et lui dire est-ce qu'il y a l'information des pontes de 15% quelque part, il va te répondre immédiatement.

[49:55] Philémon (Azuro AI) : Sachant que ce que tu vois le président sur...

[49:58] Client B : En tant que filtre, on va dire, sur une interface web où tu peux filtrer les pentes de plus de 30%, en fait ça veut dire qu'il y a probablement l'info du pourcentage de pentes sur toutes les parcelles.

[50:10] Client B : Dans le code source, tu veux dire?

[50:12] Philémon (Azuro AI) : Il peut aller chercher ça à quelque part?

[50:14] Philémon (Azuro AI) : Je pense, oui.

[50:15] Philémon (Azuro AI) : Comme je vous dis, à chaque fois, je n'ai pas la prétention de connaître tous les systèmes sur le bout des doigts qui existent en France.

[50:21] Client B : Oui, mais je veux dire, la AIOS a la possibilité d'aller lire le code source.

[50:25] Philémon (Azuro AI) : De la page internet?

[50:26] Philémon (Azuro AI) : Oui.

[50:27] Philémon (Azuro AI) : En fait il y a même un crawler mais c'est moins réglo de le faire comme ça mais c'est aussi plus fragile.

[50:34] Philémon (Azuro AI) : Mais, par exemple, étant donné qu'il est installé sur un VPS, il peut installer un Chromium ou n'importe quelle librairie et s'en servir pour naviguer la page web comme un utilisateur.

[50:45] Philémon (Azuro AI) : Donc, au pire des cas, s'il y a de l'info qui est disponible sur un site Internet, mais qu'il n'y a pas d'API, éventuellement, on peut passer par Chromium après, mais je vous encourage quand même à épuiser toutes les sources API avant.

[50:57] Philémon (Azuro AI) : Ça, c'est dans la loi.

[50:59] Client B : Comment?

[51:02] Client B : C'est juste à rester dans la loi.

[51:05] Client B : Parce qu'on va finir en prison au.

[51:06] Philémon (Azuro AI) : Bout d'un peu de temps si on commence à modifier les pages.

[51:09] Philémon (Azuro AI) : C'est pour ça que maintenant on s'échappe.

[51:13] Client B : Assez vite de ce truc.

[51:15] Client B : On va vous laisser la responsabilité du joujou.

[51:17] Client B : Mais c'est légal Claude Code qui font ça, non?

[51:20] Client B : Il prend possession de Chrome et il peut naviguer tout sur le net.

[51:25] Philémon (Azuro AI) : En fait, ce n'est pas une question légale, c'est une question de conditions générales d'utilisation.

[51:30] Philémon (Azuro AI) : Donc, il n'y a aucune loi qui dit...

[51:32] Philémon (Azuro AI) : En fait, tout ce qui est sur Internet, la personne l'a mis sur Internet, par définition, c'est accessible.

[51:38] Philémon (Azuro AI) : Mais Chrome, ça peut être contraire au CGU ou au CGV des différents sites.

[51:42] Philémon (Azuro AI) : Pour rester dans les clous moraux et vis à vis des plateformes qui vont scraper éventuellement, il faut consulter les CGU, l'AiOS peut le faire avant, nos propres CGU nous libèrent donc je vous laisse mettre ce que vous voulez faire avec.

[52:00] Philémon (Azuro AI) : Mais voilà, les grandes lignes, ce n'est pas une question légale, en tout cas,.

[52:03] Client B : C'est une question...

[52:04] Client B : Moi, je suis d'accord avec toi, parce qu'en fait, ce que tu nous dis, c'est que moi, ce sur quoi je suis tombé, c'est ce qui a décidé de faire apparaître IGN en se disant, moi, je vais faire une carte et comme je ne veux pas mettre toutes les pentes, je choisis de mettre celles qui sont les plus risquées et j'estime le risque à 30.

[52:21] Client B : Mais ça ne veut pas dire que la donnée n'existe pas de 0 à 5, de 5 à 10.

[52:24] Client B : Parce que j'ai reconnu des codes couleur.

[52:27] Client B : Que j'avais déjà vus pour des pentes de 0 à 5, de 5 à 10.

[52:30] Client B : Après il y a un deuxième point qu'avait dit le dirigeant sur la pente, c'est repérer les pentes et les points bas pour découvrir le cheminement de l'eau parce que notre principe c'est d'intercepter le cheminement de l'eau par une tranchée d'infiltration dans laquelle on va planter, qui peut être au point bas ou qui peut être en intermédiaire à plusieurs fois sur la pente, au bon endroit parce qu'on va chauffer.

[53:00] Philémon (Azuro AI) : Et chaque fois qu'on a déterminé, et.

[53:04] Client B : Ça c'est un petit travail à la main, quand on a compris les pentes, on regarde le plan du site et on trace un trait vert, on dit je l'intercède très bien là, j'intercepterai bien là, je finirai le boulot ici, et du coup, quel est le bassin versant intercepté, quelle est la surface de collecte interceptée, et comme ça, ça me permet, en fonction de

cette survale, de savoir, est-ce que j'ai bien atteint les 50% d'infiltration que la loi me demande d'atteindre.

[53:28] Client B : OK, et ça fait un prédimensionnement du projet.

[53:32] Client B : Et tout le projet est dimensionné.

[53:36] Philémon (Azuro AI) : Ça, moi, je ne vois pas d'obstacles techniques, a priori, c'est une application l'application classique, il faut juste le mentionner dans le cahier des charges et je pense qu'il va probablement faire une version 1 et vous aurez à itérer un petit peu dessus, mais vu la vitesse à laquelle est allé un autre utilisateur de l'AIOs, le dirigeant je pense que ça devrait aller.

[passage sans rapport avec le logiciel retiré]

[passage sans rapport avec le logiciel retiré]

[56:23] Client B : le développeur, comment tu veux qu'on s'articule tous les deux?

[56:29] Client B : J'ai l'impression que tu vas partir comme une fusée.

[56:33] Client B : Je vais vite être dépassé.

[passage sans rapport avec le logiciel retiré]

[56:58] Dirigeant (Client B) : Non mais oui, il faut que dans un premier temps le directeur des opérations, Parce qu'effectivement, il faut gérer vos deux temporalités qui ne sont pas synchrones au début.

[57:11] Dirigeant (Client B) : Il faut qu'avant le point avec Philémon, le développeur te mette au courant de tout ce qu'il a fait.

[57:16] Dirigeant (Client B) : Et nous, on peut quoi?

[57:16] Dirigeant (Client B) : On rédige des trucs?

[57:18] Dirigeant (Client B) : On est avec le développeur toute la journée, il va nous solliciter, on sera en....

[57:22] Client B : C'est pas la peine.

[57:23] Dirigeant (Client B) : Il faut qu'le directeur des opérations bénéficie d'un débrief complet avant la réunion avec Philémon, sinon ça ne sert à rien.

[57:29] Dirigeant (Client B) : Et nous, on est en échange, donc.

[57:31] Dirigeant (Client B) : Soit...

[57:32] Dirigeant (Client B) : Et nous, comment dire, dans la façon...

[57:34] Dirigeant (Client B) : Parce que j'ai bien compris que tout réside dans la façon de poser la question.

[57:37] Dirigeant (Client B) : Non, la question est intelligente.

[57:38] Dirigeant (Client B) : Tout réside dans la source de données.

[57:40] Dirigeant (Client B) : D'abord, il faut aller chercher les données.

[57:42] Dirigeant (Client B) : Il faut aller chercher les données, il faut être connecté aux bonnes données, et après tu poses toutes les questions.

[57:47] Dirigeant (Client B) : C'est ça le truc.

[57:48] Dirigeant (Client B) : Et après, il te fait ton plan d'action et on valide le plan d'action.

[57:51] Dirigeant (Client B) : Mais au bout d'un moment, il faut qu'on soit juste en...

[57:55] Dirigeant (Client B) : Il faut que ça soit le directeur des opérations et le développeur qui s'emparent du...

[57:58] Philémon (Azuro AI) : En gros, dans l'ordre, pour vous, les prochaines étapes, ça va être de créer un dossier dédié sur le workspace, parce qu'il y aura plusieurs sujets dont vous pouvez...

[58:05] Philémon (Azuro AI) : Déjà, je vais vous laisser après, parce qu'à 15h, vous avez quelque chose.

[58:08] Philémon (Azuro AI) : Donc créer un dossier dédié, lui mettre absolument tout, donc les accès à toutes vos sources d'informations, et éventuellement le transcript de l'appel, et ensuite l'envoyer sur un draft de plan, et ensuite balayer le plan et commencer.

[58:21] Philémon (Azuro AI) : Envoyer les prochaines étapes.

[58:23] Philémon (Azuro AI) : Et le transcript?

[passage sans rapport avec le logiciel retiré]

Session 2 : tènement foncier en cascade, vision IA et remplacement du CRM (juillet 2026, 73 min)

[passage sans rapport avec le logiciel retiré]

[passage sans rapport avec le logiciel retiré]

[06:18] Philémon (Azuro AI) : J'espère que vous allez tous bien, que ça s'est bien passé.

[06:21] Philémon (Azuro AI) : Donc là, on arrive sur la fin de la période d'essai sur l'AIOS Client B.

[06:26] Philémon (Azuro AI) : Donc cette session, pour faire un petit débrief, je vais vous laisser la parole sur ce qui a été déjà fait, réussi, éventuellement les points d'accro et les prochaines priorités pour la suite.

[06:36] Philémon (Azuro AI) : Et à la fin, on calera les prochaines sessions de consulting ensemble.

[06:40] Philémon (Azuro AI) : Donc je vous laisse commencer.

[06:42] Philémon (Azuro AI) : Est-ce que vous avez pu avancer, comme vous l'entendiez, sur les deux chantiers qu'on avait identifiés?

[passage sans rapport avec le logiciel retiré]

[07:56] Philémon (Azuro AI) : Donc du coup Je reprends là où on en était.

[08:01] Philémon (Azuro AI) : Il y avait un chantier sur la pré-éligibilité qui avait été identifié comme prioritaire et celui sur l'applicatif métier.

[08:09] Philémon (Azuro AI) : Est-ce que vous avez bien pu avancer sur ces deux chantiers-là?

[08:13] Client B : Oui, on a bien avancé sur la partie pré-éligibilité, mais tout n'est pas encore nickel.

[08:26] Client B : Mais quand même, en gros, la base de fichiers que tu nous as filé avec les propriétaires, par tellement foncier, etc., c'est quand même pas mal.

[08:34] Client B : Mais au début, il y avait des bugs.

[08:37] Client B : Encore hier, mais j'ai bien pu avancer dessus.

[08:41] Client B : Juste notamment, des fois, c'est surtout pour les PME où des fois il y a...

[08:48] Client B : Comment dire, c'est pas référencé dans la base de données quoi.

[08:52] Client B : Donc quand c'est des petites entreprises des fois on n'arrive pas à savoir à qui appartient les parcelles et quel est le propriétaire etc.

[09:00] Client B : Après des fois il y a des enjeux aussi où en fait c'est des montages de SCI qui possèdent les parcelles etc.

[09:08] Client B : Mais qui en fait appartiennent bien à l'entreprise.

[09:10] Client B : Donc il faut recouper un peu tout ça.

[09:11] Client B : Là je commence à bien avancer et ça commence à être être quasi systématiquement bon mais c'est pas toujours là j'ai encore fait quelques tests où c'est pas encore on n'arrive pas systématiquement à...

[09:23] Client B : En même temps tu nous fasses une démo rapide ou quoi?

[09:25] Client B : Ouais.

[09:27] Philémon (Azuro AI) : En fait c'est un problème de d'accès à l'information c'est ça parfois la base de données elle même manque de l'info que vous cherchez?

[09:35] Client B : Ouais, je pense que c'est ça.

[09:38] Philémon (Azuro AI) : Ok.

[09:39] Client B : Je pense que c'est ça.

[09:40] Client B : Mais du coup, je suis en train de voir.

[09:43] Client B : Ouais, mais globalement, c'est ça le problème.

[09:45] Client B : En fait, je peux vous montrer ce que j'ai fait.

[09:48] Client B : Parce que pour moi, c'est un peu abstrait.

[09:49] Client B : Et les problèmes qu'on avait vu hier,.

[09:53] Philémon (Azuro AI) : le développeur, tu as réussi à les résoudre?

[09:57] Client B : Bah ouais, c'est beaucoup mieux qu'avant.

[10:00] Client B : En fait, là, ce que j'ai fait, c'est que j'ai quand même bien amélioré l'algorithme.

[10:05] Client B : Et par exemple, je lui ai demandé de dupliquer les vrais dossiers sur lesquels l'équipe a commencé à travailler.

[10:11] Client B : Donc là, c'est tous les...

[10:13] Client B : Vous voyez l'écran ou pas?

[10:14] Philémon (Azuro AI) : Ouais, ouais, tout à fait.

[10:15] Client B : Donc là c'est tous ceux qui sont en copy test et du coup je vais demander de créer ces dossiers là avec la bonne adresse et du coup qui test l'algorithme pour voir si ça repère bien les bonnes parcelles.

[10:33] Client B : Et du coup en fait ce que j'ai fait, là globalement ça marche plutôt bien, donc en fait ce qui se passe c'est quand on crée un dossier, On va dans la phase de prospection, qui est la partie de pré-légibilité.

[10:45] Client B : Ici, il fait une identification du site et il détermine quelles sont les parcelles.

[10:51] Client B : Et donc là, ça marche plutôt bien.

[10:54] Client B : Ça, c'est cool.

[10:55] Client B : Et avec...

[10:56] Client B : Celle-ci, c'était hier en plus.

[10:57] Client B : Elle était à l'ouest totale quand on a regardé.

[10:59] Client B : Donc là, c'est bon.

[11:00] Client B : Ah oui, oui.

[11:00] Client B : Non mais oui, là, par rapport à hier, ça marche au top.

[11:03] Client B : Mais par exemple...

[11:04] Philémon (Azuro AI) : Tu peux juste expliquer en deux mots ce qui n'a pas changé?

[11:06] Client B : Hein?

[11:08] Philémon (Azuro AI) : Tu peux expliquer en deux mots ce que tu as changé par rapport à hier?

[11:11] Client B : En fait, le code n'était pas bon.

[11:18] Client B : Ce n'était pas la base de données, c'était le code qui n'était pas bon.

[11:20] Client B : En gros, ce qu'il faisait, c'est qu'une adresse elle pointe par exemple, quand tu mets juste une adresse, elle pointe ici.

[11:25] Client B : Et après, il cherchait le propriétaire de la parcelle la plus proche.

[11:30] Client B : Et ensuite, ils nous donnaient les parcelles où c'était le même propriétaire sur toute la commune.

[11:41] Client B : Donc en fait, ce qui se passait, c'est qu'ils détectaient bien la bonne parcelle ici, mais après, si là, vos distributions, ils ont d'autres parcelles sur la commune, ils mettaient une parcelle là, ils mettaient une parcelle là, enfin bref, du coup, ce n'était pas bon.

[11:57] Client B : Donc en fait, là ce que j'ai changé, en gros j'ai prompté pour changer le code et pour qu'il repère bien les bonnes parcelles et je l'ai fait travailler sur les dossiers qu'on avait déjà réalisés pour qu'il se cale aussi et qu'il vérifie que le code soit bon.

[12:22] Client B : À partir de l'existant et en fonction des périmètres que nous on avait tracés manuellement.

[12:28] Client B : Mais du coup là par exemple ça marche mais par exemple sur le site en copropriété qui est une plus petite boîte et qui est en copropriété avec trois entreprises, là ils trouvent moins bien, enfin ils ne trouvent pas.

[12:41] Client B : Mais du coup, on a dit que les coprons s'en foutaient un peu, donc j'ai pas ultra bossé sur le truc.

[12:45] Client B : Et après, sachant qu'en fait, il y a la possibilité, après manuellement, de là, cliquer.

[12:50] Client B : Tu cliques sur la parcelle et en fait, lui, il va faire l'étude du site que des parcelles que l'on a sélectionnées en vert.

[12:56] Client B : Donc si, par exemple, il en a oublié une qui était là, on peut la recliquer dessus et il va analyser aussi cette parcelle.

[13:01] Client B : Voilà.

[13:03] Client B : Donc globalement là par exemple sur un une enseigne de grande distribution où c'est tout le même propriétaire sur toute la surface, ça marche bien.

[13:11] Client B : Après là du coup j'ai testé que sur certains dossiers, moi là où j'ai peur c'est quand il y a dans les cas où il y aura plusieurs propriétaires sur un même site d'entreprise.

[13:22] Client B : Et nous il faudra quand même qu'on puisse étudier tout le site de l'entreprise malgré le fait qu'il y ait plusieurs propriétaires.

[13:28] Client B : Je ne sais pas comment on fera pour ce cas là quoi.

[13:34] Philémon (Azuro AI) : Il faudrait que je regarde la structure de données de ce qu'on voit l'API du cadastre.

[13:40] Philémon (Azuro AI) : Il n'y a rien qui permet de déduire ça sur la base de données que vous utilisez actuellement?

[13:45] Client B : Non.

[13:46] Philémon (Azuro AI) : En croisant le cadastre et Pappers?

[13:49] Client B : Non.

[13:50] Philémon (Azuro AI) : Ok.

[13:52] Client B : J'ai pas trouvé.

[13:53] Client B : Là, par exemple, le le site en copropriété se trompe.

[13:55] Client B : Pourquoi?

[13:55] Client B : Il sélectionne celle-là qui est la parcelle de une entreprise voisine alors qu'en fait, nous, c'est.

[14:00] Client B : Cette parcelle-là qui nous intéresse.

[14:01] Client B : Reste pas très grave, j'ai envie de te dire s'il trouve cette parcelle-là.

[14:04] Client B : Tu sais ce qu'il faut pour vérifier?

[14:05] Client B : Il faut aller sur Maps et savoir que c'est...

[14:08] Client B : Moi, là, je le sais parce que nous, c'est un dossier qui a...

[14:11] Client B : Mais quand tu le sais pas, c'est gênant.

[14:12] Client B : Mais quand tu le sais pas, c'est gênant parce qu'il te dit que c'est elle, tu fais confiance.

[14:16] Client B : Bah oui, et du coup si tu commences à étudier sur ce site là...

[14:18] Client B : Comment tu es là-bas?

[14:20] Client B : C'est quoi la première donnée que tu lui donnes?

[14:22] Client B : Bah c'est l'adresse, et du coup là [adresse], en fait l'entrée elle est là, et du coup c'est les deux parcelles, et juste nous on sait que le site en copropriété, le bâtiment, en fait c'est celui-là.

[14:32] Client B : Et lui automatiquement il prend celui-là quoi.

[14:36] Client B : Et là c'est marqué propriétaire non répertorié, voilà.

[14:39] Client B : Donc ça, c'est pas dans la base de données.

[14:41] Client B : La base de données ne sait pas que c'est un...

[14:43] Client B : Tu as mis quoi en propriétaire, le développeur?

[14:46] Client B : C'est normal, parce que là, on le piège, parce qu'en fait, c'est une copropriété.

[14:52] Client B : Donc la copropriété, elle n'a peut-être pas de nom.

[14:55] Client B : Non, mais au début, tu mets juste l'adresse.

[14:57] Client B : Ah non, et le nom de l'entreprise.

[14:59] Client B : Oui, c'est ça, la copropriété n'a peut-être pas de nom.

[15:00] Client B : Mais du coup, c'est pour ça que je dis que c'est un cas où là, honnêtement, je ne sais pas comment faire.

[15:05] Philémon (Azuro AI) : Là, c'est un dossier que vous connaissez.

[15:08] Philémon (Azuro AI) : Admettons qu'on rencontre ce problème sur un dossier nouveau.

[15:12] Philémon (Azuro AI) : Comment est-ce que vous, vous allez trancher?

[15:15] Philémon (Azuro AI) : Quelle parcelle vous intéresse exactement?

[15:17] Philémon (Azuro AI) : À un moment donné, tu as dit que vous alliez regarder sur Google Maps.

[15:21] Client B : Oui.

[15:24] Client B : Si, parce qu'aujourd'hui, c'est ce qu'ils font.

[15:26] Client B : Parce que sur Maps, la base de données, tu tapes le site en copropriété et ça te pointe ce bâtiment-là.

[15:31] Client B : Et du coup, c'est ce bâtiment-là.

[15:33] Philémon (Azuro AI) : Ça par exemple c'est un bon début parce que Maps c'est des informations qu'on pourrait récupérer aussi donc on peut croiser éventuellement par exemple on pourrait récupérer si j'ai bien compris c'est un rapport avec l'endroit où le pointeur tombe au moment où tu tapes l'adresse donc ça par exemple c'est une information qu'on peut récupérer là si tu me dis que quand tu tapes cette adresse là sur Google Maps tu as le pointeur qui tombe sur la bonne parcelle ça c'est quelque chose que tu peux entièrement récupérer et t'en servir pour compter sur la bonne parcelle directement dans la plateforme.

[16:10] Client B : C'est ce que j'étais en train de commencer à regarder, c'était comment brancher Maps sur l'appli et avec des API.

[16:17] Client B : Et après, du coup, je sais qu'à partir d'un certain moment, il y a un coût.

[16:20] Client B : Et du coup, si toi, tu sais qu'il y a un moyen d'avoir les données de Maps, j' imagine que c'est payant, non?

[16:26] Client B : De ce que j'ai vu, Google, ils sont quand même bien.

[16:28] Philémon (Azuro AI) : Il n'y a pas tout qui est payant.

[16:30] Philémon (Azuro AI) : Je n'ai pas le pricing exhaustif.

[16:31] Philémon (Azuro AI) : Par contre, je t'encourage aussi à regarder pas que l'API officielle de Maps, mais aussi Apify.

[16:37] Philémon (Azuro AI) : T'as des agents, je peux l'écrire là.

[16:40] Philémon (Azuro AI) : Là-dessus, t'as des...

[16:42] Philémon (Azuro AI) : C'est un répertoire de scrapers, on va dire.

[16:45] Philémon (Azuro AI) : Et il y en a qui concernent Google Maps.

[16:47] Philémon (Azuro AI) : Scrapers?

[16:49] Philémon (Azuro AI) : Ouais.

[16:50] Philémon (Azuro AI) : Tu peux récupérer...

[16:51] Philémon (Azuro AI) : Enfin, c'est des scrapers et explorateurs, on va dire.

[16:54] Philémon (Azuro AI) : Pas que des scrapers durs.

[16:56] Client B : C'est quoi, un scraper?

[16:58] Philémon (Azuro AI) : C'est un...

[16:59] Philémon (Azuro AI) : Un morceau de code qui explore des informations qui sont disponibles sur des pages internet.

[17:05] Philémon (Azuro AI) : Donc potentiellement, tu peux...

[17:08] Philémon (Azuro AI) : Voir s'il y a un agent qui correspond.

[17:10] Philémon (Azuro AI) : En fait, Apify, ce n'est pas l'outil qui va te permettre de répondre à ça, c'est juste une banque d'outils.

[17:17] Philémon (Azuro AI) : Donc là-dedans, je te conseille de demander directement à l'AIOS de faire ça, mais tu peux lui dire, j'ai ce problème, regarde s'il y a un agent Apify qui peut répondre à cette problématique-là, sachant que ça a un coût, donc c'est à comparer avec, en général, qui est très faible.

[17:33] Philémon (Azuro AI) : C'est pour ça que je te conseille de regarder aussi ça.

[17:35] Philémon (Azuro AI) : Tu peux comparer ça avec la résolution de ton problème via l'API de Google Maps directement.

[17:45] Philémon (Azuro AI) : le directeur des opérations, tu m'as envoyé un truc.

[17:49] Philémon (Azuro AI) : Ah oui, tu as levé la main.

[17:50] Client B : Oui, j'ai levé la main.

[17:52] Client B : Deux choses, est-ce que le fait d'avoir le pointeur Google Maps suffit?

[17:58] Client B : Parce que ça dit où il l'adresse, mais ça ne dit pas quels sont les bâtiments concernés.

[18:02] Client B : Et deuxième chose, je revendique sur ce que disait le dirigeant à l'instant, l'éco-pro, si.

[18:06] Philémon (Azuro AI) : On se dit que ce n'est pas prioritaire, est-ce que tu as rencontré ce.

[18:07] Client B : Problème sur d'autres sites qui n'étaient pas.

[18:10] Philémon (Azuro AI) : D'éco-pro pour le coup?

[18:13] Client B : Pour l'instant non mais là il n'y a que 8 dossiers et les autres c'est plutôt des gros dossiers mais par contre en gros il m'a quand même dit qu'en fait pour les petites PME comme ça des fois il n'y a pas le propriétaire je lui ai demandé de faire le test par contre sur un autre site étudié par exemple qui est du coup à côté là il a trouvé direct le propriétaire c'est référencé Souvent, on voit le propriétaire qui s'affiche sur chaque parcelle.

[18:43] Client B : Par exemple, propriétaire non répertorié, donc il ne sait pas.

[18:47] Client B : Il y a peut-être des chances que.

[18:55] Client B : Les copros ne soient pas répertoriés.

[18:58] Client B : Ça se trouve, ça correspond au cas où il y a des copros.

[19:05] Client B : Maps, pour le coup, c'est une solution parce que là, tu tapes le site en copropriété sur Maps, il pointe sur ce bâtiment-là même précisément.

[19:14] Philémon (Azuro AI) : Par exemple, est-ce que le bâtiment en.

[19:18] Client B : Face, c'est aussi le site en copropriété ou pas?

[19:19] Philémon (Azuro AI) : Ce n'est pas hyper clair.

[19:21] Client B : Justement, il pointe là.

[19:23] Client B : Il pointe là, mais du coup, tu sais que l'entreprise est dans cette parcelle et pas dans celle d'en face.

[19:30] Client B : Après, l'entreprise n'est peut-être pas la seule dans cette parcelle.

[19:34] Client B : Oui, ça, on ne sait pas.

[19:36] Client B : Mais on sait que cette entreprise, on peut considérer que Maps est plus fiable sur la localisation de l'entreprise dans sa parcelle.

[19:44] Client B : Qu'elle soit locataire, propriétaire ou n'importe quoi.

[19:47] Client B : Ou co-propriétaire.

[19:48] Client B : Sachant que ça se trouve, il y a aussi...

[19:50] Client B : Ça c'est les fiches Google Business, j'imagine.

[19:53] Client B : Ouais, c'est ça.

[19:53] Client B : Et sachant que ça se trouve, les autres entreprises à côté, elles sont réparties aussi.

[19:58] Client B : Ouais, de toute façon.

[19:59] Philémon (Azuro AI) : Mais par exemple, si tu prends le petit L qui est au nord de le site en copropriété, sur Google Maps, il n'y a rien marqué.

[20:05] Philémon (Azuro AI) : Celui qui est au sud c'est un commerce voisin, celui qui est en face c'est une entreprise voisine.

[20:09] Client B : Mais au nord il y a un.

[20:10] Philémon (Azuro AI) : Petit bout de toit gris là.

[20:12] Client B : Je ne sais pas si ça fait.

[20:13] Philémon (Azuro AI) : Partie du bâtiment ou pas.

[20:14] Client B : Ça fait partie du le site en copropriété.

[20:16] Client B : Bah nous on le sait parce que.

[20:18] Client B : C'est le...

[20:19] Client B : Bon en tout cas c'est quand même des données beaucoup plus fiables.

[20:22] Client B : Oui c'est bien.

[20:24] Philémon (Azuro AI) : Qu'est-ce qui est plus fiable tu dis?

[20:27] Client B : Bah les données de maps.

[20:29] Philémon (Azuro AI) : Ouais.

[20:30] Philémon (Azuro AI) : En fait, moi je considère que là on a un...

[20:34] Philémon (Azuro AI) : Problème il y a trois sources d'informations différentes en fait il y aurait Pappers, Maps et éventuellement le cadastre.

[20:40] Philémon (Azuro AI) : Ce que vous pouvez faire c'est brancher les trois sources d'informations en cascade c'est à dire par exemple une logique ça peut être de faire la première source d'information qui va couvrir 80% des cas avec un coût faible on va dire que c'est Pappers par exemple j'ai pas le détail des coûts mais dans la logique et ensuite si ça ne se trouve pas, on fall back sur maps et sur le cadastre en troisième et éventuellement sur les cas limites où il y a un arbitrage à faire à la main, il peut le signaler directement.

[21:11] Philémon (Azuro AI) : Donc ça on a quelque chose qui cherche à automatiser au maximum avec plusieurs sources d'informations et qui signale quand même les cas limites.

[21:18] Client B : Oui, il le signale et du coup il dit il faut aller voir.

[21:22] Client B : Oui,.

[21:25] Client B : Il y a un truc qui marque vérification à la mano requis.

[21:30] Philémon (Azuro AI) : Voilà c'est ça, c'est à dire si il a regardé les trois sources d'informations et que soit il n'a pas trouvé l'info soit il y a des infos discordantes il peut le signaler en arbitrage humain mais d'ailleurs je sais pas comment vous allez arbitrer vous même en fait parce qu'il n'y a pas l'info mais.

[21:45] Client B : Au moins il dit qu'il a des informations discordantes ou des vérifications à la.

[21:50] Philémon (Azuro AI) : Main requis il pourrait l'afficher en jaune par exemple vous voyez de quoi il se dit.

[21:57] Client B : Pour l'instant, je fais déjà la vérification en cascade entre votre base de données et Pappers.

[22:05] Client B : Effectivement, je pourrais rajouter ma...

[22:06] Client B : Parce que, par exemple, sur ce dossier-là, l'adresse, c'est [adresse].

[22:12] Client B : Donc, en gros, [adresse], ça pointait ici.

[22:14] Client B : Et du coup, il ne savait pas quelle parcelle choisir.

[22:16] Client B : Et du coup, là, j'ai réussi à donner des indications qui fait qu'il arrive à repérer que le une enseigne de grande distribution Enfin que c'est pas juste [adresse], que c'est l'enseigne, et que l'enseigne il est ici, et ensuite il arrive à voir que c'est toujours le même propriétaire là, qui est la société propriétaire.

[22:31] Client B : Et donc du coup t'as toutes ces parcelles-là.

[22:35] Client B : Après, typiquement ici, ça c'est un autre propriétaire, donc c'est une enclave dans le site.

[22:40] Client B : Est-ce que nous on a envie de l'étudier?

[22:41] Client B : Je pense que oui.

[22:42] Client B : Et du coup là tu les recoches en vert, comme ça ça fait l'étude de tout le site.

[22:48] Client B : Enfin ça après c'est à voir en...

[22:50] Client B : Par dossier mais voilà.

[22:52] Client B : Mais du coup il y a ce petit cas là aussi des fois où ça arrive que des entreprises n'aient pas de numéros, ça arrive souvent ça, quand.

[22:58] Client B : On étudie des boîtes où c'est juste.

[23:00] Client B : Rue machin, route de machin, chemin de machin.

[23:03] Client B : Et au début là, quand j'ai fait le test sur celui-là, il me sélectionnait les parcelles qui étaient là, bref c'était pas le bon.

[23:10] Client B : Alors que là du coup c'est bon, ça marche.

[23:12] Client B : Donc voilà donc pour ça c'est je pense c'est encore un peu à peaufiner mais c'est quand même cool ça marche.

[23:18] Client B : Plutôt bien on rachète une cascade avec.

[23:20] Client B : Maps je vais essayer de voir et.

[23:23] Philémon (Azuro AI) : Ça d'une manière générale quand c'est de on va dire pas une science exacte entre guillemets c'est à dire qu'il peut pas faire un sans faute du premier coup ce qui est ce qui arrive la plupart du temps sur des problèmes plus complexes comme ça vous aurez une grosse V1 qui couvre 90% des cas et ensuite en gros vous surveillez ce qu'il fait et vous faites des petites vérifications à la main de temps en temps sur les deux premières semaines on va dire et vous cherchez à corriger toujours mettre l'effort sur ce qui nuit au plus de cas on va dire donc par exemple admettons qu'on répond à 90% des cas peut-être qu'il reste un problème qui rajoute encore 5% etc.

[24:01] Philémon (Azuro AI) : Et voilà, au bout de peut-être un mois, vous aurez corrigé 99% des problèmes et le reste vous faites en sorte qu'ils le signalent comme étant un cas limite, on va dire, parce qu'il y aura probablement des cas où il n'y a juste pas accès à l'info.

[24:15] Client B : Aujourd'hui il me dit que c'est à.

[24:19] Client B : Peu près sûr à 95% au début c'était 80 et justement je l'ai entraîné déjà sur des dossiers qu'on avait déjà existant et ça a permis de rehausser le truc parce qu'il réajuste le code en fonction donc là aujourd'hui c'est à peu près 95% des cas où ce sera toujours bon.

[24:34] Philémon (Azuro AI) : Vous utilisez fab cette semaine?

[24:42] Philémon (Azuro AI) : Parce que Anthropic a décidé de repousser le passage en payant de Fab d'une semaine donc normalement ça se termine demain et j'ai l'impression qu'ils ont pris l'habitude de repousser d'une semaine toutes les semaines donc profitez-en.

[24:55] Client B : Bon ça du coup c'est, faut peut-être qu'on aille, j'enchaîne un petit peu, ça c'est juste pour la saisie de l'adresse etc et après j'ai aussi avancé dans l'objectif d'avoir un scénario zéro assisté un peu Pour l'instant, j'ai bien avancé sur le truc, mais je n'ai pas encore lancé l'analyse du cheminement de l'eau, parce que vu que la sélection des parcelles n'était pas exacte, je n'avais pas encore lancé le cheminement de l'eau automatique.

[25:25] Client B : Mais ce que j'ai avancé, c'est encore le périmètre manuel, mais c'est juste pour vous montrer sur le scénario 0.

[25:34] Client B : Donc là, dans l'idée, il a détecté lui-même les parcelles.

[25:37] Client B : Tu sélectionnes en vert celles que tu veux étudier, etc.

[25:40] Client B : Et après, il faudra que je fasse un bouton lancer d'analyse.

[25:45] Client B : Et donc là, j'ai ajouté un petit guide.

[25:49] Client B : Avec un petit guide là à gauche pour les gens qui font des études en interne, ceux Client B, où l'objectif, je ne sais pas si vous vous souvenez, mais ce qu'on s'était dit, c'était le chargé de projet trace les noues et les jardins de pluie, donc les

aménagements d'méthode d'infiltration maison qu'on fait sur un site, et ça détecte automatiquement les surfaces de collecte.

[26:14] Client B : Donc là, pour l'instant, c'est ce que ça fait automatiquement et de manière plutôt pas mal.

[26:20] Client B : Encore à ajuster, mais là, en gros, il fait ça.

[26:24] Client B : Après, du coup, il faut que je lui dise...

[26:28] Client B : Enfin, il faut qu'on ait la main dessus, nous, parce qu'il faut qu'on puisse modifier les angles, etc., parce qu'il sera pas exactement comme ça, là, la surface de collecte.

[26:37] Client B : Mais globalement, ça marche bien.

[26:38] Client B : Et là, est-ce que, par exemple, je sais pas ce que t'en penses, je me remarque, ce serait pas mal qu'on puisse tirer des profils altimétriques pour vérifier.

[26:46] Client B : Par exemple, d'un angle, tu vois, si on tire un profil altimétrique de là à là, et on vérifie qu'effectivement le truc ne nous dit pas de conneries.

[26:58] Client B : Mais là, en fait, c'est déjà...

[27:00] Client B : Là, c'est une multitude, une infinie de profils altimétriques tirés sur toute la parcelle, en gros.

[27:05] Client B : Non, mais je comprends bien, mais...

[27:09] Client B : Et les trucs qui paraissent, tu vois, de savoir que ça, ça fait partie de la zone, et à un moment donné, il faut avoir les moyens d'affiner la zone.

[27:17] Client B : Ça rejoint ce que tu disais.

[27:18] Client B : Donc comment on fait pour affiner la zone?

[27:20] Client B : Parce que j'ai un peu de doute que ça, ça va ruisseler d'ici à ici, mais c'est peut-être vrai, et tu peux avoir un peu des doutes.

[27:29] Client B : Donc comment on fait pour affiner?

[27:31] Client B : Une fois que tu as quelque chose qui t'a en macro, où il t'a dit c'est à peu près ça que je vais chercher, Comment tu fais pour détourer, tu vois ce que je veux dire?

[27:42] Client B : Typiquement, si on avait une reprise en main à faire, on prendrait ça et on l'amènerait là, tu vois, pour faire un trait.

[27:53] Client B : Nous, on fait un trait comme ça.

[27:55] Client B : De toute façon, on le dessine à la main.

[27:57] Client B : Parallèle à la voirie.

[27:59] Client B : Si tu tiens un profil algimétrique?

[28:01] Client B : Non, si tu voulais changer la forme, on l'appuierait sur le bord de la voirie.

[28:07] Philémon (Azuro AI) : Vous pouvez faire en sorte de pouvoir attraper les points et les bouger?

[28:16] Client B : Oui, carrément.

[28:18] Client B : En tout cas, ce qui est assez génial, c'est que ça c'est une donnée qui est importante parce que c'est la donnée sur laquelle l'agence de l'eau va baser son calcul de chauve-enfant.

[28:28] Client B : Et nous, ça va nous permettre de vérifier que le stockage d'eau dans l'anneau d'infiltration est bien supérieur ou égal à 15 mm de pluie sur la surface de collecte.

[28:41] Client B : Toi, tu es à la surface de collecte, tu fais 15 mm, ça donne un volume, et tu regardes si ce volume est géré dans l'anneau.

[28:48] Client B : Dans quel cas c'est subventionnable.

[28:51] Client B : Donc ça donne des très très bonnes indications.

[28:53] Client B : Vas-y le directeur des opérations.

[28:55] Client B : J'avais deux questions, tu as répondu à la deuxième.

[29:00] Client B : La deuxième c'était, en fait cette surface elle est effectivement indicative pour calculer le volume de flotte qui va permettre à l'infiltration et à l'agence de l'eau, mais à quel point est-ce qu'on a besoin d'être précis sur ce truc là, parce que le client lui il n'en a rien à tirer, je pense que ça.

[29:15] Client B : Soit joli avec des beaux angles, donc.

[29:18] Client B : À quel point est-ce qu'il y a besoin d'être précis, donc ça c'est plutôt.

[29:20] Client B : La question pour toi.

[29:22] Client B : Et la deuxième remarque c'est sur le fait de le contrôler à la main étant donné que le profil c'est un truc 3D j'ai du mal à voir comment est-ce qu'on peut être meilleur qu'un truc qui va déjà récupérer des informations point par point.

[29:35] Client B : Parce qu'après il y a la réalité du terrain.

[29:38] Client B : Non en fait la seule chose qui intéresse la surface de collecte c'est que ça permet de savoir, en fait la surface de collecte c'est le bassin versant qui est concerné par la noue qu'on a dessinée.

[29:56] Client B : C'est en gros toute la surface du parking où le pluie va par ruissellement naturel provenir vers la noue.

[30:03] Client B : D'accord?

[30:04] Client B : Donc comme on a le bassin versant, là on sait que c'est 3000, je ne sais pas combien de mètres carrés, on va pouvoir, en fonction des hypothèses de pluie, savoir combien de mètres cubes d'eau va se tramer là-dedans et on va regarder si notre noue permet de stocker ce bon nombre de mètres cubes.

[30:21] Client B : Et donc on va pouvoir prouver grâce à ça, donc ça répond à une partie de ta question le directeur des opérations, c'est que ça c'est un document que va regarder précisément l'agence de l'eau, d'accord?

[30:31] Client B : Et l'agence de l'eau elle va se poser des questions que se sont posées le dirigeant, en disant mais est-ce qu'ils n'ont pas agrandi artificiellement la surface de collègues par le petit carré qui est au-dessus, etc.

[30:41] Client B : Je pense qu'on n'est pas bon là dans notre raisonnement.

[30:44] Client B : Ça rejoint ce que dit le directeur des opérations, à ce stade là, si on est sur un scénario zéro, simplifié, finalement, mais moi aussi je suis con.

[30:54] Client B : Ça te rassure?

[30:56] Client B : Oui, non.

[30:57] Client B : Ça ne rassure pas les autres.

[30:58] Client B : Oui je sais.

[31:01] Client B : Mais en fait finalement, ce qu'on veut, c'est en trois clics, on veut avoir un truc, les combos, zone d'infiltration, zone de collecte.

[31:11] Client B : Et là, on les a.

[31:13] Client B : Et du coup, l'opérateur sur site, il.

[31:19] Client B : A pour mission déjà de vérifier que les combos sont à peu près bons.

[31:25] Philémon (Azuro AI) : Si vous voulez pousser plus loin automatiquement la reconnaissance d'images par exemple là le cas c'est adapté à la forme géométrique à la voirie si j'ai bien compris ça c'est quelque chose qui peut être fait automatiquement l'analyse d'images.

[31:47] Client B : Il y a.

[31:47] Philémon (Azuro AI) : Peut-être un compromis qui résout tous vos problèmes, c'est de le faire automatiquement et bien.

[31:52] Client B : Non mais nous, ce qui est intéressant, si tu veux, là-dedans, ce qui est intéressant là-dedans, c'est la remarque de le dirigeant, c'est comme on est en étude de préligibilité, Nous, ce qu'on peut dire, c'est qu'il existe des solutions qui captent un maximum de flottes.

[32:08] Client B : On sent qu'on va très facilement atteindre les 50% de la surface de collecte par rapport à la surface totale, parce que la loi dit ça, il faut impliquer 50% de l'eau de pluie qui tombe sur le parking.

[32:21] Client B : Donc là, tu te dis, et c'est d'ailleurs, je le dis pour vous, les autres, pas tellement Philémon parce que c'est notre principale, mais dans l'indice d'infiltration du monde économique, la facilité va être liée à quel est le rapport entre la surface de collègue qu'on peut facilement intercepter par rapport à la surface totale du parking.

[32:44] Client B : Là, on va arriver à 80%.

[32:45] Client B : Si on rajoute d'autres nous, on arrive à 80% du parking va pouvoir être infiltré.

[32:50] Client B : Donc, ça va être très facile d'arriver à 50% parce que juste comme ça, on arrive déjà à 80%.

[32:56] Client B : Moi j'ai une question là dessus parce que en termes d'analyse d'image l'AIOS il est fort?

[33:07] Philémon (Azuro AI) : Ah oui oui tu peux faire de la reconnaissance, par exemple là il pourrait te faire le tracé des routes précis,.

[33:14] Client B : Les places de parking et les comtés?

[33:19] Philémon (Azuro AI) : Oui il peut le faire Après c'est un problème qui est moins arithmétique on va dire donc c'est pareil, il va te faire une V1 où tu vas constater qu'il y a des erreurs dans 10% des cas et au fur et à mesure que tu traites un peu plus les cas limites tu peux arriver à une version qui est exploitable en quelques jours, slash deux semaines.

[33:41] Client B : Là il peut repérer les voiries, que là en fait c'est un espace réservé où justement par exemple il ne faut pas aménager le pont de l'la méthode maison parce que là les voitures elles circulent et tout ça c'est faisable.

[33:53] Philémon (Azuro AI) : Tout à fait, il faut le faire juste en deux étapes, commence par faire un modèle qui détecte uniquement les features visuelles que tu veux détecter, donc là par exemple c'est les voiries si on reste dans ce cas là, je ne sais pas s'il y a d'autres features qui t'intéressent, et fais un modèle précis sur ça, n'oublie pas de lui demander éventuellement, parce que souvent c'est un peu l'erreur de l'AIOs, de repartir from scratch alors qu'il y a des choses qui existent.

[34:19] Philémon (Azuro AI) : Il y a d'autres dépôts publics en public, il y a des développeurs qui travaillent sur la planète, partout, qui peut-être ont déjà fait un outil pour détecter des routes à partir d'images.

[34:27] Philémon (Azuro AI) : Tu vois, ça peut déjà exister.

[34:28] Philémon (Azuro AI) : Donc n'hésite pas à lui dire, avant de commencer, de faire des recherches sur ce qui existe déjà.

[34:32] Philémon (Azuro AI) : Mais sinon, même from scratch, il peut faire un outil qui voit ça.

[34:37] Philémon (Azuro AI) : Donc fais cet outil-là et ensuite, sur la base de cet outil-là, tu peux lui dire d'adapter la forme géométrique à ce qu'il voit sans problème.

[34:45] Philémon (Azuro AI) : Ça ne te prendra pas beaucoup de temps et peut-être dans votre cas ce serait le mieux pour avoir un résultat qui est à la fois satisfaisant et automatique plutôt que de le faire en deux temps.

[34:54] Client B : Et il peut planter des arbres ou pas?

[34:59] Philémon (Azuro AI) : Physiquement tu veux dire?

[35:02] Client B : Nous, il y a deux choses qui.

[35:08] Client B : Nous intéressent là-dessus, c'est qu'il faudrait qu'on puisse neutraliser des zones d'implantation de nous parce que c'est des zones circulées.

[35:16] Client B : D'accord?

[35:17] Client B : Donc nous, on a...

[35:18] Philémon (Azuro AI) : Les zones de...

[35:18] Philémon (Azuro AI) : Attends, j'ai pas compris.

[35:19] Philémon (Azuro AI) : D'implantation, nous?

[35:21] Client B : Les noues d'infiltration.

[35:22] Client B : Les noues, on va arracher l'enrobé, on va planter des arbres.

[35:25] Client B : Donc on pourrait neutraliser automatiquement les zones de circulation, parce qu'on va pas arracher une zone de circulation pour planter des arbres, parce que ça ferait l'appartement.

[35:37] Client B : Et nous, voilà, donc on pourrait sacraliser ça.

[35:40] Client B : Et donc c'est des zones où on ne peut pas...

[35:44] Client B : Et puis la deuxième chose, c'est le calcul du nombre de places.

[35:48] Client B : Parce que nous, c'est une donnée, c'est le truc hyper chiant à faire, c'est compter le nombre de places.

[35:53] Client B : C'est compter le nombre de places et même en fait, si tu sais où sont les places et si tu sais où sont les voiries, tu as les pentes, tu sais où sont positionnées les anneaux.

[36:02] Client B : Je veux dire, s'il est capable de déterminer que ça, c'est de la voirie, que ça, c'est de la voirie, que dans le code, on lui dit tu.

[36:06] Client B : Ne plantes pas, dans le code il.

[36:08] Client B : Est capable de voir les places de parking et qu'on lui dit que généralement on fait les noues entre deux rangées de places de parking.

[36:13] Client B : L'idéal c'est ça.

[36:14] Client B : En cinq secondes tu as le scénario.

[36:16] Client B : Aménagé avec l'efficacité du scénario.

[36:22] Client B : C'est ça qu'il faut faire.

[36:24] Client B : Le premier...

[36:28] Client B : Moi, ce que je proposerais, c'est qu'on y aille quand même étape par étape.

[36:32] Client B : Oui.

[36:33] Philémon (Azuro AI) : Par contre, avec ça, soyez quand même rigoureux, parce que la technologie d'analyse d'image, comme je l'ai dit, ce n'est pas une science exacte.

[36:39] Philémon (Azuro AI) : Donc, ça dépend aussi de la qualité des images, etc.

[36:42] Philémon (Azuro AI) : Donc, allez-y doucement et rigoureusement, mais c'est totalement faisable.

[36:47] Philémon (Azuro AI) : Moi, j'ai déjà des projets sur ça, notamment de la détection de parcelles de fermes, etc.

[36:54] Philémon (Azuro AI) : À partir d'images, c'est totalement faisable.

[36:57] Philémon (Azuro AI) : Juste là, dans le cas d'espèces, peut-être que les...

[37:02] Client B : Les qualités n'étaient pas assez bonnes.

[37:04] Philémon (Azuro AI) : Ouais, c'est ça.

[37:04] Philémon (Azuro AI) : Donc, sous réserve de la qualité.

[37:06] Philémon (Azuro AI) : Après, j'ai l'impression que ça peut quand même aller, mais c'est sous réserve de tester quand même.

[37:10] Philémon (Azuro AI) : En tout cas, finalement, il n'y a pas d'obstacles.

[37:12] Philémon (Azuro AI) : Il faut juste essayer, en fait.

[37:14] Client B : C'est pour ça que je réfléchissais aussi là en fait, je regardais le coût des API de Google, parce que pour le coup, quand tu vas sur Google Maps ou Google Earth, la qualité photo, elle est beaucoup plus supérieure à ici, surtout quand tu zooms, là tu vois très bien les places de parking.

[37:31] Client B : Donc je crois que c'est un petit coût, mais même là, je lui ai demandé en fait, et il m'estimait à zéro notre coût en fonction du nombre de dossiers qu'on faisait, etc., actuellement.

[37:40] Client B : Et qu'après, en gros, ça pourrait être basculé à [montant retiré] par mois, Eventuellement,.

[37:46] Philémon (Azuro AI) : Tu peux te baser sur plusieurs technologies.

[37:48] Philémon (Azuro AI) : Par exemple, faire appel à des cartes de bonne qualité uniquement là où tu en as besoin.

[37:52] Philémon (Azuro AI) : Par exemple, là, on pourrait dire que à cette étape-là, cet outil-là donne une forme géométrique large, on va dire, par exemple, la taille de ton écran et qu'il demande ça à Google Maps ou autre qui a une qualité qui est supérieure.

[38:09] Philémon (Azuro AI) : Et ensuite on analyse ces images là donc on se servirait des cartes share uniquement là où on en a besoin.

[38:15] Philémon (Azuro AI) : Après lui il sort des coordonnées et des coordonnées on peut en déduire, tout ça c'est fait par l'AIOS donc c'est compliqué en théorie mais simple en pratique en fait.

[38:28] Philémon (Azuro AI) : Et ouais les coordonnées elles pourraient venir modifier la forme géométrique en live.

[38:33] Philémon (Azuro AI) : En tout cas, je vous conseille, si vous vous lancez dans ça, de commencer par regarder ce qui se fait déjà en termes d'analyse de la voirie et des places de parking.

[38:42] Philémon (Azuro AI) : Honnêtement, je suis assez confiant sur le fait qu'on ne serait pas les premiers à travailler sur ça.

[38:48] Philémon (Azuro AI) : Donc, il y a peut-être des outils qui existent déjà, qui seraient en open source ou autre, et ça pourrait être intéressant.

[38:55] Philémon (Azuro AI) : Et sinon, même s'il n'y a rien, vous pouvez essayer de le faire avec la AIOS sans problème.

[38:59] Client B : Et pour rejoindre un petit peu ce que tu dis, ce que je voulais dire avant que tu me coupes la parole, c'est que...

[39:07] Philémon (Azuro AI) : C'est le délai toujours, je mets ça sur le compte du délai alors que c'est mon impolitesse.

[39:12] Client B : Non mais en fait, ce qu'on va mettre en place avec le directeur des opérations et le développeur à partir de lundi prochain, c'est qu'on va poser un backlog on va faire nos sprints tous les 15 jours, comme ça, ça se cale aussi sur les réunions bimensuelles qu'on fait avec toi.

[39:30] Client B : À terme, le directeur des opérations et le développeur, ils se.

[39:33] Client B : Débrouilleront avec le backlog, mais on va mettre dans le backlog...

[39:36] Client B : Nos priorités, ce que je veux dire, c'est que...

[39:38] Client B : Le backlog, c'est, en gros, t'as une feuille de route, t'as une roadmap de développement, et tu déclines ta roadmap dans une espèce de...

[39:49] Client B : C'est quasiment un fichier Excel, tu mets tous tes cas d'usage que tu veux développer.

[39:52] Client B : Et tu les priorises.

[39:54] Client B : Et tous les 15 jours, on voit ce qu'on a fait.

[39:56] Client B : Donc il y aura des sessions en interne parce que vous allez avoir des tests à faire par exemple sur ce dossier-là, sur cette partie du dossier avec le chargé d'études.

[40:03] Client B : Et on va revoir les priorités en fonction de ce qu'on a réussi à avancer.

[40:08] Client B : L'écueil qu'il faut éviter, c'est de s'enfoncer en vertical comme des dingues sur le truc super automatisé qui te fait le café sur l'analyse du parking, pendant que sur CRM et AppliMétier, on n'avance pas.

[40:26] Client B : Parce qu'après derrière, plus on va avancer en profondeur dans un sujet, plus ça va s'épaissir en termes de temps.

[40:35] Client B : Le délai, j'imagine, mais peut-être que je me trompe, le développeur, très vite, l'a réussi à faire ça, qui déjà rend énormément service à le chargé d'études, qui nous permet d'accélérer déjà.

[40:45] Client B : Non, il ne l'a pas encore vu.

[40:48] Client B : Mais tu vois, il faut le tester, il faut le manipuler, il faut voir comment ça fait.

[40:51] Client B : Et après, on va dans le deuxième step où on approfondit parce que les délais de traitement, etc., ça va mobiliser du temps de le développeur sur un peu plus loin.

[41:00] Client B : La bonne nouvelle c'est qu'on reçoit plein d'adresses de nos opérateurs.

[41:08] Client B : Donc ça veut dire qu'en parallèle il faut qu'on ait notre workflow de traitement des dossiers qui se structure Oui, donc du coup il faut qu'on construise un peu le pipe.

[41:25] Client B : Et ça c'est une bonne nouvelle parce que ça veut dire qu'on est en train de toucher le marché peut-être.

[41:32] Philémon (Azuro AI) : C'est ça, il faut quand même garder le sens des priorités parce qu'effectivement là peut-être que développer la technologie pour faire l'analyse de

voir ça prendra autant de temps que tout ce qui a été fait depuis le début pour gagner en fait 20% alors que 80% a déjà été fait dans la première semaine.

[41:52] Client B : Alors en tout cas, sachant que...

[41:55] Client B : Si tu veux, là...

[41:56] Client B : J'ai bossé un tiers du temps là-dessus.

[41:57] Client B : Là, d'ailleurs, il faudra trouver des bons mots.

[42:01] Client B : Je sais que tu veux revisiter un peu les mots parce qu'on a préligibilité, légibilité, étude de principe.

[42:08] Client B : Toi, il faudra peut-être voir si c'est les bons mots parce qu'est-ce qu'on se représente bien, ce que c'est, ou pas suffisamment, etc.

[42:13] Client B : Aujourd'hui, ça s'appelle pré-éligibilité.

[42:17] Client B : On n'a pas besoin de connaître le nombre de places.

[42:19] Client B : On a exactement besoin de ça.

[42:23] Client B : C'est génial, bien sûr.

[42:25] Client B : Oui, c'est ça.

[42:26] Client B : Là, on va voir le mec.

[42:30] Client B : Il a passé une demi-journée là-dessus.

[42:35] Client B : Et là, tu traces tes noms entre les parkings et tu as globalement, même si c'est pas exactement ça, il faut juste lui dire d'aligner avec ça.

[42:41] Client B : C'est génial.

[42:42] Client B : Mais globalement, tu as...

[42:43] Client B : Alors après, ce qui pourrait être l'idéal, c'est que, et ça c'est le développement avec l'image, c'est que tu lui files un parking, il repère les racks de stationnement, les peignes de stationnement au centre, là, où tu as mis ta noue verte.

[42:58] Client B : Et comme il sait qu'il y a un truc comme ça, il va tester la noue, donc il te dessine automatiquement la noue entre les nez des bagnoles et il te calcule le bassin versant.

[43:10] Client B : Et tu vois si ça marche ou ça marche pas.

[43:11] Client B : Ça va tout à fait dans le sens de ce que je disais.

[43:14] Client B : Et le directeur des opérations, tu veux toujours dire un truc ou t'as oublié de dire quelque chose?

[43:19] Client B : Ouais, ouais, c'est pas grave, j'ai patience.

[43:21] Client B : Patient le directeur des opérations, il est patient.

[43:24] Client B : Du coup les deux trucs à dire, pour rebondir sur ce que dit le président,.

[43:31] Client B : À ce stade de préligibilité on a quand même un document commercial à présenter aux clients, enfin l'opérateur territorial qui a un truc à montrer.

[43:38] Client B : Donc il faut aussi s'assurer que ce.

[43:41] Client B : Que fait l'outil permet à minima quand.

[43:44] Client B : Même de présenter un truc un peu propre quand même.

[43:47] Client B : Et la question que j'avais pour Philémon, c'est dans ce que tu nous as.

[43:52] Client B : Présenté de l'AIOS, il y avait aussi cette dimension à apprendre sur la base un peu de comment on fonctionne, etc.

[44:00] Client B : Et donc la question que je voulais.

[44:01] Client B : Te poser, c'est Est-ce que tu vois.

[44:03] Client B : Si par exemple à force de repositionner.

[44:05] Client B : Des trucs qui sont mal faits automatiquement.

[44:07] Client B : Ou je ne sais pas, la AIOS.

[44:10] Client B : Aurait moyen de corriger un peu le code derrière ou pas du tout?

[44:14] Client B : Je ne sais pas si je suis clair dans ma question.

[44:16] Client B : Avant.

[44:21] Client B : Qu'on passe à la deuxième question, je voudrais revenir sur le premier commentaire d'le directeur des opérations en face de préliminité au scénario zéro.

[44:31] Client B : Il ne me semble pas qu'on ait un document commercial à présenter au prospect.

[44:34] Client B : On envoie l'opérateur territorial en visite sur site.

[44:38] Client B : Et il imprime ça et on montre ça au client.

[44:42] Client B : Donc le mec, il a une concrétisation.

[44:44] Client B : Oui, on lui montre un document de travail.

[44:47] Client B : Et du coup, celui-là, avec ses arêtes qui sortent, elle pose plus de questions que si c'était un peu plus propre.

[44:54] Client B : C'est ça que tu voulais dire, le directeur des opérations?

[44:57] Client B : Oui, après peut-être que les zones de collecte, lui, il n'en a rien à.

[45:00] Client B : Cirer, donc ça ne le concerne pas.

[45:01] Client B : Et on ne les fait pas figurer, mais c'est juste ce que je dis,.

[45:03] Client B : Il faut qu'on soit confiant sur le fait que ce qu'on présente au client est permis juste par cette analyse un.

[45:10] Client B : Peu dégueu qu'on fait au début.

[45:11] Client B : le directeur des opérations, dégueu, dégueu, je ne sais pas.

[45:14] Client B : Si je te permets de dire que c'est l'analyse.

[45:16] Philémon (Azuro AI) : Non, mais après c'est incroyable, franchement, bravo.

[passage sans rapport avec le logiciel retiré]

[46:30] Client B : Et après, du coup, Philémon, c'était sur.

[46:33] Philémon (Azuro AI) : Le...

[46:34] Philémon (Azuro AI) : Donc, sur la deuxième question, Je veux bien que tu distingues deux choses.

[46:40] Philémon (Azuro AI) : Dans le cœur de la promesse, il y a le fait que l'AIOS a comme vocation de mettre en place des process qui sont automatisés quasiment sans IA au final, donc des vraies applications, etc.

[46:51] Philémon (Azuro AI) : Et notamment dans la reconnaissance de structures visuelles, le process peut se découper en plein d'étapes qui ne font pas intervenir de l'IA, notamment tu peux reconnaître une feature visuelle en faisant par exemple un masque en binaire avec une forme en ayant un catalogue de templates de la forme que tu cherches à reconnaître et ensuite tu fais tourner un algorithme au dessus qui va faire matcher le visuel que tu cherches à analyser avec ta base de template par exemple et ça, ça fait pas intervenir d'IA donc quand tu vas lui dire attention dans la session d'aujourd'hui la route qui est ici elle a mal été détectée parce que cette forme géométrique elle empiète dessus, lui il va regarder ce qui s'est passé en détail dans les logs, il va dire ah ok c'est parce qu'en fait dans notre banque de template on a un template qui est mauvais par exemple ou alors on a un glyph qui est en négatif, il va corriger en fait et ensuite il va faire une vérification anti-régression qu'il a l'habitude de faire nativement c'est à dire qu'il va faire sa petite correction puis repasser tout ce qu'il a fait avant et qui a fonctionné dans le même algo pour vérifier qu'il n'a pas fait régresser le système.

[48:03] Philémon (Azuro AI) : C'est comme ça qu'il va pouvoir progresser et qu'une erreur que tu trouves va être la base d'une amélioration du process qui va fixer plein d'erreurs potentielles dans l'avenir.

[48:16] Philémon (Azuro AI) : Mais ça, c'est la manière dont les AIOS fonctionnent.

[48:19] Philémon (Azuro AI) : Ce n'est pas de l'apprentissage sur un modèle d'IA.

[48:23] Philémon (Azuro AI) : C'est-à-dire que là, la technologie qu'on va employer pour reconnaître un parking, on ne va pas entraîner un modèle d'IA dédié à la reconnaissance d'images de parking.

[48:32] Philémon (Azuro AI) : On ne fait pas appel à un réseau de neurones pour ça.

[48:35] Philémon (Azuro AI) : Donc pour que ce soit bien clair, il y a deux choses distinctes.

[48:38] Philémon (Azuro AI) : Donc l'apprentissage, il est là et il est réel, mais il passe par la modification des process.

[48:46] Client B : Mais c'est déjà le développeur, en fait, du coup, il dit tel truc n'a pas.

[48:49] Client B : Marché, puis il va se rebalayer l'ensemble,.

[48:51] Client B : Il va essayer de comprendre pourquoi.

[48:51] Philémon (Azuro AI) : Ouais, mais ça, par exemple, tu peux le faire automatiquement.

[48:54] Philémon (Azuro AI) : Tu peux dire une fois par semaine, tu prends toutes les corrections que j'ai dû faire à la main et t'appliques des fixes pour que ça s'auto améliore, par exemple, c'est quelque chose comme ça.

[49:04] Client B : Ah, OK, d'accord.

[49:06] Client B : Alors en l'occurrence, si à la fin, quand on a fait toutes les zones, on a cette espèce de créneau sur la voirie et on pourrait être intéressé pour s'aligner sur la voirie, mais c'est pas ça qu'il faut faire en fait, c'est qu'il faudrait s'aligner sur la ligne de crête.

[49:22] Client B : Parce que là on est dans la circulation de l'eau, donc la circulation de l'eau c'est un bassin versant intercepté par une eau.

[49:28] Client B : Et donc quelque part, si sur la voirie c'est un Z, tu vois c'est des créneaux parce que la ligne de crête elle fait comme ça, parce que tu sais nos voiries elles sont souvent en pointe de diamant.

[49:40] Client B : Donc tu prends la ligne de crête de voiries qui sont en pointe de diamant, qui convergent vers des grilles à valoir qu'il faudra chaque fois dans le format, ce serait une ligne de crête comme ça.

[49:48] Client B : Mais là, qu'est-ce que ça veut dire?

[49:49] Client B : Ça veut dire que le service instructeur de l'Agence de l'eau va dire, putain, ils sont vachement précis et donc leur calcul est juste et crédibilisant de notre méthode.

[49:59] Client B : C'est toujours dans l'amélioration après.

[50:02] Client B : Il y a d'autres sujets.

[50:10] Client B : Appuie-toi sur les lignes de crête.

[50:17] Client B : Si on est capable de les identifier.

[50:22] Client B : Juste après, c'était pour la partie prévisibilité, la partie production de Client B.

[50:30] Client B : L'idée globale, c'est d'avoir une application qui fait tout pour Client B.

[50:35] Client B : C'est l'application Client B.

[50:37] Client B : Il y aurait aussi le CRM.

[50:39] Client B : J'ai pu très facilement récupérer toutes les données qu'on avait dans Salesforce J'ai commencé à travailler sur un premier CRM, ce que je vois c'est que ça va être carrément beaucoup plus pratique que Salesforce.

[50:51] Client B : Pour l'instant c'est un truc assez classique, je lui ai dit comment nous on fonctionnait mais on se calait aussi sur le fonctionnement de Salesforce qui imposait pistes, opportunités, commandes, etc.

[51:04] Client B : Mais globalement, on a récupéré tous nos contacts, toutes nos pistes, toutes nos opportunités.

[51:13] Client B : Et j'ai commencé un peu à travailler sur des tableaux de bord, là par exemple sur notre levée de fond et après sur l'la méthode maison.

[51:20] Client B : Qui sont des tableaux de bord beaucoup mieux que nous ce qu'on a déjà dans Salesforce mais je sais que aussi dans les premières vidéos qu'on avait fait c'était un gros point fort de l'AIOs c'était aussi les CRM et nous en gros on connaît que Salesforce donc si jamais t'as des...

[51:37] Client B : Enfin on n'en a pas parlé ensemble.

[51:40] Philémon (Azuro AI) : Alors juste un sujet déjà sur la partie de migration D'un CRM à un autre, je sais que nous on a souvent des sujets de déduplication, il y a souvent des batchs de lead qui sont en double etc donc faites attention quand vous faites la migration.

[51:59] Philémon (Azuro AI) : Je ne sais pas si vous avez fait une petite vérification de ça, de croiser les contacts.

[52:03] Client B : Si, mais pour l'instant, oui.

[52:06] Client B : Oui, carrément.

[52:07] Client B : Bref, ça nous a permis de voir que dans Salesforce, il y a eu un gros bug qui fait que tous les membres de l'équipe de Client B étaient en doublon.

[52:15] Client B : Enfin, même pas en doublon, on était créés 114 fois chacun dans le setup.

[52:21] Philémon (Azuro AI) : Ah, ok.

[52:21] Philémon (Azuro AI) : Effectivement.

[52:23] Philémon (Azuro AI) : Donc voilà, ce genre de choses, de partir avec des leads qui sont de fois 114, c'est un peu excessif.

[52:28] Client B : Pour l'instant, c'est peut-être pas la priorité.

[52:33] Client B : La propreté des données dans le CRM, on s'en fout un peu.

[52:38] Client B : Il faut qu'on construise le fonctionnel.

[52:42] Client B : Là, il a été connecté aux API.

[52:45] Client B : Tout ce qui est dans Salesforce est en temps réel répercuté.

[52:49] Client B : On le fait une fois par jour.

[52:54] Client B : Juste, à un moment donné, on va stabiliser un premier périmètre fonctionnel.

[52:59] Client B : Là, on refera une migration et on s'intéressera à la propreté des contrats distribs.

[53:07] Client B : Du coup, c'est tout bon.

[53:09] Client B : Dans SharePoint, c'est tout bon.

[53:11] Client B : Merci.

[53:21] Philémon (Azuro AI) : Sur la manière de travailler sur un nouveau CRM, ce que je vous conseille, et pas que sur un CRM, d'ailleurs, il y a l'outil métier, on peut toujours faire mieux, on peut toujours aller plus loin dans le détail, etc.

[53:35] Philémon (Azuro AI) : Le plus important, c'est de rester attentif aux vrais besoins des utilisateurs finaux de votre CRM.

[53:40] Philémon (Azuro AI) : Je ne sais pas combien de membres d'équipe ont vocation à travailler dessus, mais en gros, prenez le temps, faites une plateforme dédiée ou un bouton où ils peuvent faire remonter les feedbacks.

[53:52] Philémon (Azuro AI) : Et vous, donc le directeur des opérations et le développeur, puisque c'est vous qui développez la plateforme, vous aurez la responsabilité d'identifier ce qui apporte le plus de plus-value en un minimum d'effort et vous les traitez dans cet ordre là.

[54:06] Philémon (Azuro AI) : C'est-à-dire quand vous voyez qu'il y a quelqu'un qui dit il manque cette feature et que quand vous imaginez le scénario où elle est là, effectivement ça résout un fail du groupe, vous commencez par implémenter ça et évidemment il y a plein de gens qui vous mettront des choses un peu plus secondaires reliées au second plan, c'est ça la méthode?

[54:26] Client B : Pour continuer sur la méthode agile, on va désigner des product owners en fonction des blocs fonctionnels et sur la partie métier, analyse de site, c'est le président et le chargé d'études qui joueront ce job.

[54:41] Client B : Et sur la partie CRM et appli, je vais le faire dans un premier temps.

[54:49] Client B : Sur la fonction filtre, je trouve que c'est une très bonne idée d'ouvrir le truc et de dire.

[54:58] Client B : Vous pouvez faire.

[55:00] Client B : Remonter tous vos sujets utilisateurs.

[55:03] Client B : C'est nickel.

[55:04] Client B : Après, on fera le filtre avec le directeur des opérations.

[55:09] Client B : Moi, je ferai le filtre.

[55:10] Client B : On verra comment on gère le truc.

[55:12] Client B : Petit à petit, on verra.

[55:14] Client B : Sur Salesforce, par exemple, quand on a ouvert Salesforce, Ça a été un bordel sans nom.

[55:19] Client B : Il y a une question qui va se poser assez vite parce que de mon retour de la région, moi j'ai fait trois rendez-vous commerciaux.

[55:30] Client B : C'est qui fait le compte rendu et où on le dépose.

[55:34] Client B : Parce que la représentante de l'opérateur territorial, qui est la commerciale qui va diffuser le truc dans son machin, elle a accès à SharePoint pour aller échanger des documents, elle n'a pas accès à Salesforce.

[55:48] Client B : Mais de toute façon, on leur a toujours dit que c'était SharePoint aujourd'hui.

[55:50] Client B : Oui, mais ce n'est pas une question vis-à-vis d'eux, c'est vis-à-vis de nous.

[55:55] Client B : Du coup, comme ce n'est pas eux qui le font, c'est moi qui vais devoir le faire.

[55:58] Client B : Parce que sinon on n'aura pas de traçabilité de ces contacts commerciaux qu'on a eus.

[56:03] Client B : Et pourquoi c'est eux qui le font?

[56:05] Client B : On en reparlera.

[56:06] Client B : Mais ça pourrait être qui?

[56:07] Client B : L'opérateur territorial, il sera tout seul à faire ses rendez-vous.

[56:10] Client B : Donc ça veut dire que dans les utilisateurs de cette appli, il faut bien penser assez vite, parce que quand on aura beaucoup de contacts et qu'il y aura plein de...

[56:18] Client B : Il y a une partie opérateur.

[56:20] Client B : Oui, mais parce qu'on disait qu'il faut prioriser ceux qui ont beaucoup de pain.

[56:24] Client B : Moi je vous dis j'ai juste, parce qu'il n'y a juste que le généraux coréen, à prioriser comme vous voudrez le prioriser.

[56:29] Client B : C'est qu'on va avoir beaucoup de contacts C'est les retours de visite.

[56:33] Client B : Il faut vite avoir un truc qui permet de le gérer.

[56:37] Client B : On fait la réunion avec le directeur des opérations et le développeur lundi à 8h.

[56:43] Client B : On va être dessus pour constituer les premières priorités du backlog.

[56:47] Client B : On va le mettre dedans.

[56:49] Client B : Il y a un espace opérateur.

[56:54] Client B : Je pense qu'on n'aura pas le temps de le montrer.

[56:59] Client B : Dans les trois minutes qui restent, on avait deux autres questions pour toi.

[57:03] Client B : La première, c'est quelle serait ta recommandation pour que tu travailles à plusieurs solo-teams?

[57:10] Client B : Parce qu'aujourd'hui, on n'a pas forcément trouvé comment faire.

[57:13] Client B : Et l'autre question, c'est pourquoi est-ce qu'il n'existe pas, comme dans la LLM traditionnelle, de manière de ranger les discussions en mode projet?

[57:24] Client B : Et pourquoi est-ce que tout est dans la même page?

[57:27] Client B : Je voudrais préciser la question d'le directeur des opérations.

[57:31] Client B : L'idée c'est pas d'avoir plusieurs comptes.

[57:34] Client B : L'idée c'est que le développeur et le directeur des opérations puissent se passer le relais.

[57:38] Client B : Tu me dis le directeur des opérations si on est ok avec cette précision?

[57:42] Client B : le directeur des opérations va monter progressivement en charge chez Client B.

[57:47] Client B : Donc il faut qu'on mette en place un fonctionnement de subsidiarité entre le directeur des opérations et le développeur.

[57:54] Client B : le développeur va peut-être faire 80% du taf, mais quand le directeur des opérations a de la dispo, il faut qu'il puisse prendre le relais, comme ça, ça libère du temps à

le développeur et ça permet à le directeur des opérations de s'immerger, parce qu'un jour, c'est le directeur des opérations qui va piloter l'ensemble du dossier.

[58:09] Client B : Parce que le développeur, il aura d'autres fonctions, je sais qu'il Client B.

[58:11] Philémon (Azuro AI) : Là, vous parlez dans le cadre de la manipulation de l'AIOS lui-même ou des outils?

[58:17] Philémon (Azuro AI) : Oui c'est ça oui sur les AIOS c'est censé être un produit qui est personnel entre guillemets donc quand on a besoin de faire du multi crew on équipe plusieurs personnes donc on dérive plusieurs AIOS ce qui est possible maintenant vous si c'est en gros si vous n'avez jamais besoin de travailler au même instant ensemble vous pouvez vous échanger les credentials sans problème Vous pouvez vous connecter sur le même compte depuis n'importe quel navigateur.

[58:46] Philémon (Azuro AI) : Vous pouvez avoir tous les deux l'application sur le téléphone, etc.

[58:49] Philémon (Azuro AI) : Sachant que...

[58:52] Philémon (Azuro AI) : Vous ne pouvez pas vraiment vous marcher dessus au même moment, parce que quand l'AIOS est en train de tourner, c'est indiqué clairement sur les applis, peu importe si c'est vous qui avez lancé le compte ou pas.

[59:01] Philémon (Azuro AI) : Mais par contre...

[59:04] Philémon (Azuro AI) : Moi, je vous recommanderais d'en prendre deux, évidemment.

[59:08] Philémon (Azuro AI) : C'est dans mon intérêt aussi.

[59:10] Philémon (Azuro AI) : Mais vous pouvez parfaitement fonctionner avec un et vous tournez dessus avec le même que vous avez j'imagine noté non je voulais que je vous les renvoyer non.

[59:21] Client B : Mais c'est bon là on a tous.

[59:24] Client B : Les deux accès là ok donc là.

[59:26] Philémon (Azuro AI) : C'est quoi le problème avec le fonctionnement actuel en fait c'est plus ce qu'on imaginait c'est qu'on va pour éviter de se marcher sur les pieds on va pas travailler sur les mêmes trucs pendant qu'on travaillait sur l'outil d'analyse des parcelles.

[59:42] Client B : Je vais pas rajouter une surcouche donc.

[59:43] Client B : Potentiellement je travaillerai sur le CRM mais.

[59:46] Client B : Ce que je trouve pas pratique c'est.

[59:47] Client B : Que quand t'as tout dans un même.

[59:49] Client B : Prompt, une succession de prompts pour retrouver des trucs c'est assez difficilement lisible quoi.

[59:55] Philémon (Azuro AI) : Ok, donc ça de notre côté c'est un choix de produit, la valeur qu'on délivre avec l'AIOS c'est une valeur de simplification maximale, donc en fait la partie où les sujets sont classés etc, la partie gestion de la mémoire, compaction du contexte etc, c'est entièrement automatisé derrière, donc le produit est pensé comme étant un

interlocuteur unique et que le l'utilisateur n'est même pas à réfléchir à comment organiser ses datas etc.

[60:26] Philémon (Azuro AI) : Donc ça c'est le postulat et effectivement c'est plutôt fait pour en avoir un par personne.

[60:31] Philémon (Azuro AI) : Si vous travaillez sur deux sujets différents et avoir deux conversations différentes malheureusement c'est pas possible dans l'état.

[60:38] Philémon (Azuro AI) : Donc il faudrait avoir deux AIOS distinctes mais par contre si vous faites des sessions tu pouvais enchaîner des sessions sur deux sujets différents sans aucun problème derrière la logique à les gérer.

[60:50] Client B : C'est beaucoup ce que j'ai fait.

[60:51] Client B : Il faut prendre une technique plus brûlée, c'est-à-dire qu'il faut faire de l'écart.

[60:55] Philémon (Azuro AI) : Oui, voilà, c'est ça.

[60:56] Client B : Il y a qui est nué et qui est du jour.

[61:00] Client B : C'est ce que j'allais dire, moi je.

[61:01] Philémon (Azuro AI) : Prends l'écart du jour.

[61:02] Philémon (Azuro AI) : C'est ça, il y a un peu un écart entre la manière dont le produit est pensé et l'usage que vous en faites, si vous êtes deux dessus sur deux sujets différents, ça n'a pas vraiment été réfléchi comme ça.

[61:21] Client B : Moi j'avais une question mais pareil on n'en avait pas parlé, c'est juste que du coup en travaillant sur le tout de tellement foncier etc aujourd'hui, je me suis rendu compte quand j'ai fait faire le test sur un autre site étudié qui détecte direct qu'un autre site étudié est propriétaire de sa propre parcelle et je me suis dit que c'était la cible idéale, du coup ça m'a fait penser un peu aux trucs de prospection, j'ai commencé à le lancer, il a détecté une centaine d'entreprises à une commune de la métropole qui sont propriétaires de leur site et tout, Du coup, ça m'a fait penser au fait que vous aviez un outil de prospection, mais après, je ne sais pas.

[61:53] Client B : Pareil, ce n'est peut-être pas la priorité maintenant.

[passage sans rapport avec le logiciel retiré]

[63:56] Philémon (Azuro AI) : Ça sur la partie livrable page web, dans la partie préligibilité, c'était un peu la dernière étape, vous avez pu avancer là-dessus ou pas du tout?

[64:07] Client B : Non.

[64:10] Philémon (Azuro AI) : Ok.

[64:11] Client B : Non parce que tu vois, juste pour revenir dans l'étape d'après...

[64:14] Client B : Enfin si, mais c'est pas dans l'appli encore.

[64:16] Client B : Toi t'as dessiné ton parking, t'es nous au milieu des places de stationnement, derrière on appuie sur un bouton et puis t'as tous les arbres qui apparaissent et tu jettes l'image comme ça, tu vois.

[64:24] Client B : Et le mec il voit son parking, tous ses arbres, il voit combien il y avait.

[64:27] Client B : Oui, oui, oui.

[64:28] Client B : Oui, oui, oui.

[64:28] Client B : Tu vois?

[64:28] Client B : Oui, oui, oui.

[passage sans rapport avec le logiciel retiré]

[64:40] Philémon (Azuro AI) : Qui en met plein la vue et qui est automatique en fait, qui prend pas beaucoup de temps pour nous.

[64:44] Client B : Est-ce que ça peut bosser avec cloud design et des trucs comme ça ou pas?

[64:49] Philémon (Azuro AI) : Que sur l'API malheureusement.

[64:52] Philémon (Azuro AI) : Mais c'est en train de changer en fait.

[64:56] Philémon (Azuro AI) : Je vais pas faire une réponse trop rapide parce que ça risque de changer assez rapidement.

[65:02] Client B : Ok,.

[65:05] Philémon (Azuro AI) : Donc pour la prochaine fois...

[passage sans rapport avec le logiciel retiré]

[65:54] Client B : Non mais en tout cas c'est bloquant, c'est super.

[65:56] Client B : Moi j'ai compris un truc que je n'avais pas compris jusqu'à présent, c'est qu'en fait on utilise l'IA pour se faire une véritable appli qui n'aura plus besoin de l'IA pour fonctionner.

[66:05] Philémon (Azuro AI) : Oui exactement.

[66:06] Client B : Et ça c'est important dans le discours commercial pour nous, parce que nous on est quand même des bobos écolo.

[66:13] Client B : Et on se fait taper en disant.

[66:17] Client B : Que vous utilisez de l'IA mais en fait ça neutralise vachement l'efficacité de votre truc parce que ça crame de l'eau, ça crame du machin...

[66:24] Client B : Ouais mais on.

[passage sans rapport avec le logiciel retiré]

[66:33] Philémon (Azuro AI) : Non mais oui c'est ça, en fait techniquement, paradoxalement, le système il a vocation à utiliser le moins d'IA possible en fait, il met en place des systèmes qui sont...

[66:42] Philémon (Azuro AI) : C'est un développeur en fait.

[passage sans rapport avec le logiciel retiré]

[69:56] Client B : Juste une dernière question que j'avais eue, c'est est-ce qu'on peut le mettre sur un nom de domaine [url]?

[70:07] Philémon (Azuro AI) : Oui, sans problème.

[70:09] Philémon (Azuro AI) : Il faut juste que vous achetiez le nom de domaine et que vous ayez accès aux entrées DNS.

[70:16] Client B : Mais en niveau sécurité, je veux dire,.

[70:18] Client B : Ça ne pose pas de problème.

[70:19] Philémon (Azuro AI) : Non, c'est la même chose.

[passage sans rapport avec le logiciel retiré]

[71:13] Philémon (Azuro AI) : Et comme je vous ai dit, si vous voulez déposer de la documentation, comme pour un autre client de l'accompagnement, en amont de notre rendez-vous sur vos avancées, etc.

[71:22] Philémon (Azuro AI) : Ça peut nous permettre d'avoir un regard critique sur ce que vous avez fait, éventuellement les points de blocage, s'il y en a qui apparaissent, qu'on vienne avec des solutions.

[71:28] Client B : On va caler nos sprints, nos ateliers de sprints internes en amont.

[71:33] Philémon (Azuro AI) : Ouais, ça marche.

[71:34] Client B : Des points qu'on fait avec toi, comme.

[71:35] Client B : Ça, on pourra documenter...

[71:36] Client B : Ouais, et après, peut-être la veille, je peux te mettre un récap de ce qui a été fait ces dernières semaines.

[71:42] Philémon (Azuro AI) : Ouais, ça serait parfait, comme ça, on rentabilise bien l'heure et on avance bien.

[passage sans rapport avec le logiciel retiré]

Session 3 : démonstration de bout en bout, chaîne devis et structuration de la base de données (juillet 2026, 64 min)

[passage sans rapport avec le logiciel retiré]

[00:52] Philémon (Azuro AI) : Ok, alors est-ce que vous avez pu avancer notamment sur la partie cascade de sources pour le télément foncier, c'est de ça qu'on avait parlé principalement?

[01:07] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Ça, c'est tout bon.

[01:08] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : C'est tout bon, effectivement, par rapport à ce qu'on s'était dit.

[01:13] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Moi, j'avais déjà deux sources et j'ai rajouté une troisième source.

[01:18] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Du coup, je suis passé par l'API Google Places parce que tu m'avais parlé d'Apify, je crois.

[01:29] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Du coup, il y a des trucs payants et en fait, Pour l'utilisation actuelle de l'application, l'API Google reste gratuite.

[01:45] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Je l'ai installée dans le sens où toute la carte qu'on utilise pour faire l'étude de nos sites, ça reste sur Mapbox.

[02:02] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Des tokens d'utilisation plus grands sur l'API.

[02:05] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Mais du coup, en gros, les quelques utilisations, c'est juste qu'il va chercher l'info sur Google Places.

[02:10] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Bref, en gros, c'est vraiment très faible comme utilisation de Google.

[02:14] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Du coup, ça tombe systématiquement bon.

[02:18] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Et aujourd'hui, là, tous les tenements fonciers sont OK.

[02:23] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Généralement, ça détecte une parcelle.

[02:26] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Et des fois, en fait, sur les sites, ou une entreprise à plusieurs parcelles, il faut les sélectionner manuellement pour être sûr que l'étude se fasse sur tout le site.

[02:42] Philémon (Azuro AI) : Donc là, c'est Google Places qui t'a permis de faire monter la fiabilité à ce niveau-là?

[02:49] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Oui c'est google place et l'api avec map tiles où en fait c'est la vision 2d 3d de google maps et google earth j'ai aussi ajouté en api dans Apparemment il y a des bugs sur l'application, je ne comprends pas qui est responsable de ça.

[03:33] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : J'utilise aussi MapTiles notamment pour avoir une vue Google qui est beaucoup plus précise et avec plus d'HD.

[03:43] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : C'est ce que je vais aussi utiliser pour la détection des parkings.

[03:49] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : C'est un chantier un peu annexe mais que j'ai commencé à faire et il commence à être bon.

[03:55] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Après sur le dossier, il est moins bon, mais juste en échange avec la AIOS, quand je lui donne une capture d'écran, il détecte, il met des points sur les places et il les détecte très bien.

[04:05] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Après sur la mise en pratique opérationnelle dans l'outil, c'est pas encore ça, mais de toute façon, c'était pas notre chantier prioritaire, mais voilà.

[04:12] Philémon (Azuro AI) : OK, excellent.

[04:13] Philémon (Azuro AI) : Et pour la détection des places de parking, vous servez des assets de Google ou c'est l'AIOS qui a créé le truc from scratch?

[04:20] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Pour la quoi, pardon?

[04:22] Philémon (Azuro AI) : Pour la détection des places de parking à partir des images?

[04:28] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : On sert des images Google qui sont plus précises que Mapbox, mais après non.

[04:33] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Là, j'ai fait ce que tu m'avais conseillé de faire, d'aller chercher des données existantes en open source.

[04:44] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Des codes existants en open source sur GitHub ou autre et qu'il a intégré à l'application.

[04:54] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Pour l'instant, j'ai déjà fait pas mal de correctifs parce qu'au début ça ne marchait pas.

[05:01] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Je mélange plusieurs codes différents parce que notamment il a trouvé des codes aux Etats-Unis sur des arbres qui sont différents de ceux en France.

[05:10] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Donc après je lui ai demandé d'aller chercher des trucs en France et il a trouvé.

[05:13] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Donc ça combine un peu tout ça et j'ai commencé un peu à l'améliorer.

[05:18] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Donc là pour l'instant ce n'est pas parfait mais ça commence à être bien et puis je n'ai pas beaucoup avancé là-dessus mais je sens que ça va être carrément canon.

[05:26] Philémon (Azuro AI) : OK, top.

[05:27] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Là, on a beaucoup d'études à faire et de propositions commerciales à faire.

[05:34] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : L'urgence, c'était surtout qu'ils puissent prendre en main l'application le plus vite possible pour vraiment faire des études.

[05:43] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Donc, on s'est focus là-dessus.

[05:46] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Et après, il y a eu plein de chantiers annexes qui se sont rajoutés.

[05:51] Philémon (Azuro AI) : Quand tu dis les études, ça veut dire jusqu'au livrable à vos opérateurs, c'est ça?

[05:56] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Ouais, jusqu'au scénario zéro qu'on envoie aux opérateurs.

[06:00] Philémon (Azuro AI) : OK.

[06:00] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Et on a pu avancer un petit peu plus loin.

[06:03] Philémon (Azuro AI) : OK.

[06:05] Philémon (Azuro AI) : Donc là-dessus, est-ce qu'il y avait des difficultés particulières?

[06:08] Philémon (Azuro AI) : Le scénario zéro, en fait, je crois que vous en étiez là quasiment, parce que les places de parking, je n'avais pas prévu que je le fasse directement.

[06:15] Philémon (Azuro AI) : Ouais.

[06:16] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Sur la partie manuelle du scénario 0 non il n'y a pas de difficultés là ce que j'essaie d'améliorer même sans la même sans la détection d'images ce dont tu m'avais parlé aussi c'est en fait notamment il y a des données OSM donc open street map qui répertorie sur la plupart des sites pas tous les allées et voiries d'un site mais même des parcelles privées Et donc, là, ce que je lui ai dit, c'est, en fait, notamment, en fait, il va détecter, s'il est capable de détecter où sont les allées sur un parking.

[06:51] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Moi, ce que je lui ai dit, c'est de mettre à peu près, enfin, de le mettre au milieu de ces allées-là, une noue, quand on suggère des noues.

[06:57] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Et du coup, quasi à chaque fois, il faut peut-être un petit peu la rebouger des fois, mais en fait, ça trace une noue entre deux rangées de parking.

[07:05] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Mais là-dessus, c'est pas encore...

[07:08] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Enfin, il y a des fois, ça fonctionne très bien, et des fois, ils suggèrent des nous, t'es en mode, ouh là là, qu'est-ce que t'as fait, là?

[07:15] Philémon (Azuro AI) : OK.

[07:15] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Et notamment quand il n'y a pas de données OpenStreetMap.

[passage sans rapport avec le logiciel retiré]

[07:34] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Notamment quand il n'y a pas de données OpenStreetMap, je vais commencer à intégrer la détection des rangées par images et ça fonctionne plus ou moins.

[07:48] Philémon (Azuro AI) : OpenStreetMap ne couvre pas tout le territoire?

[07:55] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Ça couvre tout le territoire, mais ils n'ont pas les données pour tous les sites.

[08:00] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Il y a des sites où il n'y a pas les allées de renseignement et les parkings de renseignement.

[08:06] Philémon (Azuro AI) : Donc en fait, tu vas faire un fallback sur l'analyse d'images en backup?

[08:12] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Oui, c'est ça.

[08:13] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Quand il y a les données OSM, il fait le truc, il n'a même pas besoin d'IA.

[08:16] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Et quand il n'y a pas les données OSM, là, j'intégrerai la détection par images.

[08:24] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Et ça fonctionnera bien.

[08:26] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Sur la partie manuelle, tout est OK.

[08:31] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Ce que j'ai eu beaucoup comme bug, c'était la gestion par dossier qui est assez compliqué quand ils commencent à utiliser l'application, notamment quand ils switchent assez rapidement d'un dossier à l'autre.

[08:54] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Parfois, ça retenait des nous qui étaient tracés sur un autre site.

[09:00] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Il faut être assez rigoureux là-dessus.

[09:04] Philémon (Azuro AI) : Alors là-dessus, je peux peut-être te donner accès à deux, trois commandes, on va dire avancées.

[09:11] Philémon (Azuro AI) : Si tu veux un peu plus de granularité, si tu as vraiment beaucoup de sujets ou que tu changes de sujet souvent.

[09:17] Philémon (Azuro AI) : Ce que tu peux faire, c'est taper des commandes directement à l'intérieur.

[09:21] Philémon (Azuro AI) : Donc ça, en gros, nous dans les AIOS, ce qu'on cherche à faire, c'est automatiser un maximum de choses qui normalement sont faites manuellement dans Claude Code ou autre.

[09:29] Philémon (Azuro AI) : Donc notamment la gestion du contexte.

[09:32] Philémon (Azuro AI) : Lui, il va compacter le contexte.

[09:34] Philémon (Azuro AI) : À des moments qui sont opportuns mais tu peux aussi le faire manuellement si tu veux donc il y a des commandes qui fonctionnent dans le code dans le texte ARIA là où tu tapes ton compte donc notamment si tu tapes ça, tu peux le faire maintenant ça, ça ne va rien faire à part te montrer de l'information si tu tapes slash contexte ça va te montrer où est-ce que tu en es de ta context window donc ça peut être utile d'avoir accès à cette info si tu fais des choses un peu complexes, je ne sais pas si tu l'as sous les yeux En gros au tout début t'as une jauge là qui te montre, je sais pas ce que tu vois exactement mais t'as une des premières 20 fois qui est au tout début.

[10:11] Philémon (Azuro AI) : Tu peux te situer dans ton contexte, si tu changes de sujet d'un coup en plein milieu d'une conversation mais que c'est quand même des sujets proches etc des trucs un peu des cas limites, tu peux lui taper cette commande là.

[10:27] Philémon (Azuro AI) : Compact et là ça va en gros le faire, c'est comme si tu ouvrais une nouvelle session on va dire.

[10:33] Philémon (Azuro AI) : C'est-à-dire tout ton contexte précédent il est compacté dans un format plus compact comme souvent on l'indique et après tu peux repartir sur autre chose.

[10:41] Philémon (Azuro AI) : Donc notamment si tu traites un dossier avec une noue et ensuite un autre dossier avec une noue, des trucs où il peut potentiellement se mélanger un peu les pinceaux, tu peux faire un slash compact entre les deux et repartir sur une bonne base.

[10:58] Philémon (Azuro AI) : En gros ce que ça fait c'est que cette commande là que je t'ai envoyé donc slash context ça te donne juste l'information de où est ce que tu en es dans ton contexte ok naturellement l'AIOS il peut compacter lui même son contexte c'est un peu le but Mais si tu sens qu'il y a des moments où il a trop de contexte d'avant, etc.

[11:15] Philémon (Azuro AI) : Parce que c'est ce que tu étais en train de dire, qu'il y a des moments où il se mélangeait un peu avec des sujets proches récents.

[11:22] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : C'était pas sur AIOS.

[11:26] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : En gros, c'est quand le chargé d'études et un chargé d'études sont sur l'application métier.

[11:32] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Et que quand je dis qu'ils switchent d'un dossier à un autre, c'est vraiment les études de sites qu'ils sont en train de faire.

[11:40] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Par exemple, ils sont en train d'étudier un site, ils finissent des trucs et puis après ils switchent directement sur l'étude d'un autre site et des fois ça retenait...

[11:49] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Ah oui, ok, ok.

[11:50] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : C'est vraiment au moins dans le code de l'application.

[11:52] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Ce n'est pas d'un dossier à un autre dans AIOS.

[11:56] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : C'est dans l'utilisation de l'application métier.

[12:00] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Et notamment, il y a le fait de switcher d'un dossier à un autre et le fait d'être dans un travail collaboratif parce que parfois, ils sont tous les deux en train de travailler sur le même dossier.

[12:12] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : C'est du quasi-simultané.

[12:14] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Du coup, je lui ai demandé d'identifier les bugs qu'il pouvait y avoir.

[12:18] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Ça n'arrive pas sur tous les dossiers, mais des fois, ça se mélange.

[12:21] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Donc, en fait, c'est la partie vraiment de l'utilisation d'une application en simultané entre plusieurs utilisateurs et entre plusieurs dossiers, voilà, où ça arrive qu'il y ait quelques bugs.

[12:35] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Et notamment, du coup, ça a pu engendrer la perte de données.

[12:39] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Donc, je pense que, tu vois, des fois, ça écrase.

[12:40] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : S'il y a un utilisateur qui arrive sur un site, ça peut écraser le travail qu'a fait un autre utilisateur.

[12:45] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Et donc, c'est pas dramatique, mais des fois, ils ont dû recommencer un travail qu'ils avaient fait, quoi.

[12:51] Philémon (Azuro AI) : Alors ça il faut que vous vous mettiez d'accord sur une règle de priorité en fait parce que qu'est ce qui doit se passer c'est une vraie question qu'est ce qui doit se passer quand deux utilisateurs interagissent avec le même ensemble de données on va dire en fait peu importe la forme que ça prend.

[13:09] Philémon (Azuro AI) : Est-ce que c'est le premier qui prend la main et l'autre on lui met un petit cadenas et c'est bloqué par exemple c'est une hypothèse.

[13:14] Philémon (Azuro AI) : Mais dans tous les cas, s'il y a deux personnes qui partent de la même base et qui travaillent et qui font des choses différentes, il y a un moment où il y aura de la perte de données.

[13:20] Philémon (Azuro AI) : Donc ça, il faut voir avec...

[13:21] Philémon (Azuro AI) : C'est une décision d'architecture en fait.

[13:24] Philémon (Azuro AI) : Je vois que tu utilises Fab 5, c'est très bien pour faire ce genre de choses un peu structurantes sur les projets.

[passage sans rapport avec le logiciel retiré]

[15:07] Philémon (Azuro AI) : Bref, pour vos prio, juste là qu'on ne s'égare pas trop sur ce qui vous fait gagner du temps surtout, moi je m'étais noté les grands chantiers, c'était le livrable en 1, donc ça tu me dis que c'est bon a priori?

[15:24] Client B : C'est quoi que t'appelles livrable?

[15:27] Philémon (Azuro AI) : Le scénario zéro pour les opérateurs.

[15:31] Philémon (Azuro AI) : Et après, la gestion des sources en cascade pour le tellement foncé, on en a parlé aussi.

[15:36] Philémon (Azuro AI) : Donc après, là, sur quoi il faut travailler pour vous faire gagner un maximum de temps à partir de là?

[15:42] Dirigeant (Client B) : Après, nous, dans les chantiers, il y a toujours nos différentes strats, c'est-à-dire qu'on va avancer en vertical sur trois niveaux.

[15:50] Dirigeant (Client B) : C'est celui qu'on vient d'évoquer.

[15:52] Dirigeant (Client B) : Après si on remonte, il y a toute la partie appli métier qui va de l'endroit de l'adresse de l'opérateur jusqu'à la première proposition commerciale.

[16:00] Dirigeant (Client B) : C'est une étude.

[16:03] Dirigeant (Client B) : Et après en haut, tu as la partie dashboard.

[16:07] Philémon (Azuro AI) : le dirigeant, ce que tu appelles études, c'est le scénario zéro?

[16:13] Dirigeant (Client B) : Non, le scénario zéro, c'est un document, c'est un livran qu'on livre, qu'on donne à l'opérateur territorial pour qu'il fasse une première visite.

[16:20] Philémon (Azuro AI) : Et l'objectif de la visite sur site,.

[16:23] Dirigeant (Client B) : C'est de vendre une étude d'opportunité.

[16:26] Dirigeant (Client B) : Donc là, on a fait le template de la proposition étude d'opportunité.

[16:32] Dirigeant (Client B) : Et dans notre premier segment, on veut aller jusqu'à la réalisation de l'étude d'opportunité vendue facturée.

[16:45] Dirigeant (Client B) : Et sur ce segment-là, on travaille trois niveaux.

[16:52] Dirigeant (Client B) : Le niveau que vous venez d'évoquer avec le développeur sur ce qu'il peut faire gagner de temps pour faire l'analyse de la parcelle très vite et faire le scénario zéro qui permet d'aller en visite.

[17:02] Dirigeant (Client B) : Mais il y a plein, donc ça c'est vraiment le petit module très métier d'analyse de la parcelle.

[17:09] Dirigeant (Client B) : Après au-dessus tu as le workflow qui est constitué de toutes les itérations entre l'opérateur territorial et l'équipe.

[17:20] Dirigeant (Client B) : Donc ça c'est ce que j'appelle l'appli en fait, l'appli métier.

[17:23] Dirigeant (Client B) : Qui fait qu'on intermédie entre l'opérateur territorial et l'équipe interne pour se partager les infos, etc.

[17:30] Dirigeant (Client B) : Et faire avancer notre process jusqu'à la réalisation de l'étude d'opportunité.

[17:37] Dirigeant (Client B) : Donc il y a des données qui doivent passer entre l'opérateur territorial et nous là-dessus.

[17:42] Dirigeant (Client B) : Donc ça c'est l'interface machine.

[17:45] Philémon (Azuro AI) : Et ça, l'opérateur il fait une visite sur place avec le scénario zéro?

[17:52] Dirigeant (Client B) : C'est pas mal de rappeler parce qu'on a changé de process.

[17:55] Dirigeant (Client B) : Il fait une visite sur place avec le scénario zéro et une checklist qu'il va collecter sur site.

[18:05] Dirigeant (Client B) : Avec ça, derrière, on génère une proposition commerciale qui est un template qui a très peu de variables.

[18:14] Dirigeant (Client B) : Il y a très peu de variables, c'est le nom du client, l'adresse du client, trois pétouilles.

[18:21] Dirigeant (Client B) : Donc ça c'est assez systématique.

[18:23] Dirigeant (Client B) : Quand on a le gros du client, du prospect, on doit être en mesure de réaliser très vite cette étude parce qu'elle est vendue à [montant retiré] ou [montant retiré] en fonction des cas de figure.

[18:37] Dirigeant (Client B) : Donc il faut qu'on passe peu de temps et c'est justement la fiabilité des infos qu'on a récupérées au moment de la visite sur site qui fait qu'on peut générer très rapidement l'étude d'opportunité.

[18:48] Dirigeant (Client B) : Voilà, et donc dans ce segment-là, on va du début, c'est-à-dire qu'on va même, je ne sais pas où on est, le développeur, parce qu'en termes de méthode, on n'a pas encore le temps de faire le point avant de te voir, donc on fait d'une pierre deux coups.

[19:07] Dirigeant (Client B) : Mais en gros, on a qualifié comment on crée les comptes opérateurs, parce qu'un compte opérateur, je ne rentre pas dans le détail, mais il peut y avoir le groupe, les agences et à l'intérieur les contacts technico-commerciaux, etc.

[19:22] Dirigeant (Client B) : Donc il faut que tout ce petit monde soit identifié dans la base.

[19:27] Dirigeant (Client B) : Le compte opérateur, il aura des développements plus tard pour pouvoir être collecté et consigner un certain nombre de documents.

[19:34] Dirigeant (Client B) : Et puis après de la création du compte, jusqu'à la communication de l'adresse, jusqu'à la réception du scénario zéro, jusqu'à la collecte des infos, etc.

[19:42] Dirigeant (Client B) : Il faut qu'on déroule tout ça avec l'interface opérateur et l'interface équipe interne.

[19:47] Dirigeant (Client B) : Et puis après, ça c'est une strat, et après il y a une autre strat par-dessus qui est le pilotage de tout ça.

[19:54] Dirigeant (Client B) : Ce qu'on appelle la partie dashboard, BI, CRM.

[19:57] Dirigeant (Client B) : Et notre premier segment de travail, c'est ça.

[20:02] Dirigeant (Client B) : Pour qu'on puisse proposer très vite, à la fin de l'été, à nos opérateurs de créer leur compte et puis déjà d'avoir ce...

[20:10] Dirigeant (Client B) : C'est hyper structurant pour l'animation du réseau d'avoir ce premier segment qui est développé.

[20:16] Dirigeant (Client B) : Et comme on sait qu'on va vite, on ouvre ce premier segment puis on travaille sur l'autre.

[20:19] Philémon (Azuro AI) : Donc le segment en question, si on part du concept que...

[20:24] Philémon (Azuro AI) : Tout est prêt pour faire la visite de l'opérateur, il part du moment où l'opérateur quitte les lieux jusqu'à la livraison de l'étude d'opportunité?

[20:31] Dirigeant (Client B) : Il remonte en amont au segment.

[20:33] Dirigeant (Client B) : Le segment sur lequel on bosse c'est de la création du compte, l'utilisateur, l'opérateur, jusqu'à la communication au prospect de l'étude d'opportunité.

[20:46] Dirigeant (Client B) : Donc c'est le premier segment de prospection en fait.

[20:50] Philémon (Azuro AI) : OK.

[20:51] Dirigeant (Client B) : Mais il faut qu'on intègre dans ce segment le fait que nos opérateurs vont découvrir l'outil, donc il faut qu'ils s'inscrivent dessus, qu'on crée leur compte, etc.

[20:59] Dirigeant (Client B) : Qu'ils soient rattachés, que les technico-commerciaux, les entreprises de paysage, nos opérateurs puissent se rattacher à un compte entreprise pour qu'on sache qui nous fait quoi, etc.

[21:12] Dirigeant (Client B) : Pour qu'on sache que un technico-commercial est rattaché à...

[21:15] Philémon (Azuro AI) : Mais parce que vos opérateurs, ils ont...

[21:20] Philémon (Azuro AI) : Il y a du turnover.

[21:22] Philémon (Azuro AI) : Je le voyais quasiment comme un corps de métier internalisé.

[21:26] Philémon (Azuro AI) : Je pense que j'avais la mauvaise vision.

[21:27] Dirigeant (Client B) : Non, c'est comme un distributeur.

[21:30] Philémon (Azuro AI) : Donc, vous en avez régulièrement qui doivent s'inscrire sur [nom retiré] Développement?

[21:38] Dirigeant (Client B) : Non, ça ne va pas être très émouvant, mais par contre, à l'intérieur de l'entreprise, on a des utilisateurs qui sont des technico-commerciaux, des individus.

[21:47] Dirigeant (Client B) : Qui eux appartiennent à notre distributeur ou notre franchisé, appelons-le comme on veut, et c'est lui qui est notre interdicteur opérationnel sur la prospection, sur la vente, après le suite des dossiers.

[22:00] Dirigeant (Client B) : Donc il faut qu'on ait des comptes entreprises franchisées qui en plus parfois est constitué en filiales avec un groupe au-dessus, parce qu'on peut avoir ça comme structure, et à l'intérieur de chaque filiale, on a des individus qui créent leur compte.

[22:18] Dirigeant (Client B) : Parce qu'ils sont salariés de cette figure et que ce sont nos interlocuteurs.

[22:22] Dirigeant (Client B) : Et c'est avec ces gens-là qu'on interagit au quotidien.

[22:26] Philémon (Azuro AI) : Ok, et donc là-dessus, pour l'instant...

[22:29] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Je ne sais pas du tout comment on va avancer là-dessus.

[22:31] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Là-dessus...

[22:34] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Là-dessus...

[22:36] Philémon (Azuro AI) : Déjà, il y avait du lovable avant de commencer ou pas?

[22:41] Philémon (Azuro AI) : Il n'y avait rien sur ce sujet-là?

[22:42] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Du lovable, c'est-à-dire?

[22:44] Philémon (Azuro AI) : Aujourd'hui.

[22:49] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Il y a une interface opérateur qui existe. Juste pour l'instant, on ne met pas l'application en main des opérateurs tout de suite, tant que ce n'est pas opérationnel.

[23:05] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : En gros, il y a une interface pour les opérateurs et aujourd'hui, on va jusqu'à la proposition commerciale pour vendre l'étude.

[23:17] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Et ça, c'est tout calé.

[23:20] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Alors après, il faut qu'on revoie ensemble, mais effectivement, il n'y a pas beaucoup de variables.

[23:22] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Donc, en fait, on a fait un template d'une proposition commerciale.

[23:25] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Il y a quelques variables.

[23:26] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Ça va être de rajouter le logo du client, rajouter une capture d'écran du site du client, etc.

[23:31] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Et donc, aujourd'hui, vu que les opérateurs n'ont pas accès à l'app, en gros, on peut générer les propositions commerciales avec un lien et on l'envoie aux opérateurs qui l'envoient à leurs clients.

[23:45] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Mais l'idée après, c'est que tout ça soit fait dans l'application.

[23:49] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : C'est-à-dire qu'une fois qu'il y a la proposition...

[23:51] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : C'est-à-dire que t'as développé tout l'interface?

[23:52] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Oui.

[23:54] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Pour l'opérateur?

[23:55] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Aussi pour l'équipe interne?

[23:56] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Oui.

[23:58] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Tout s'est profilé encore.

[24:02] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Oui, oui, en gros, jusqu'au...

[24:06] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : En gros, je peux vous montrer.

[24:07] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Oui, c'est ce que tu veux amener au cours.

[24:09] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Oui.

[24:11] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Parce que là, il faut qu'on le challenge, ça.

[24:13] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Non, c'est tout parfait, on connaît.

[24:16] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : En gros, aujourd'hui, sur un dossier, il y a, par exemple, juste petite question avant, tu planes un peu le module création de compte, tu l'as fait ou pas?

[24:27] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Le module création de compte des opérateurs?

[24:30] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Non, ce n'est pas la prio pour l'instant.

[24:34] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Si c'est la prio, comment veux-tu...

[24:36] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Non, parce qu'on ne va pas leur donner l'app tout de suite.

[24:39] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Moi, je comptais d'abord finir de construire leur interface.

[24:42] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Le module de création de compte, ça prend deux secondes.

[24:47] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : C'est déjà une logique d'utilisateur?

[24:59] Philémon (Azuro AI) : Est-ce qu'il y a déjà la logique des utilisateurs?

[25:02] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Ce que j'ai fait, pour l'instant, il n'y a pas les filiales.

[25:10] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Il y a 16 opérateurs par groupe.

[25:12] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Ce n'est pas vraiment un compte.

[25:14] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Je les ai mis dans l'application, mais ils n'ont pas accès.

[25:19] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Il n'y a personne dans l'équipe.

[25:21] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Donc après, effectivement, il faut qu'on voit comment la création de compte se fait.

[25:24] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Mais en gros, là, pour l'instant, il y a les opérateurs.

[25:27] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Et après, ici, on peut gérer les utilisateurs et les droits.

[25:33] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Donc là, pour l'instant, il n'y a que l'équipe interne.

[25:35] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Ça, c'est des opérateurs test.

[25:37] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Et ici, pour l'instant, je ne peux gérer que les droits des utilisateurs internes.

[25:44] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Mais en gros, tu peux...

[25:44] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Ça, j'ai fait un plan avec...

[25:48] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Avec un autre utilisateur de l'AIOS qui est pas mauvais et qui m'a conseillé de faire tout ce paramétrage de l'application où l'objectif c'est de pouvoir tout paramétrer directement depuis l'appui.

[26:00] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Notamment les draps, les droits, mais tout le reste.

[26:04] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Et donc...

[26:06] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Voilà, rapidement, mais...

[26:08] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Voilà, et qu'est-ce que...

[26:11] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Ah oui, après je voulais vous montrer sur un dossier.

[26:13] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Aujourd'hui, Là, on a la vue d'ensemble.

[26:16] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Je suis en train de me demander si c'est intéressant ou pas d'avoir cette vue d'ensemble d'un dossier ou pas.

[26:20] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Mais en gros, l'idée, ce qui est construit aujourd'hui sur l'application, il y a la partie site et scénario.

[26:27] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Donc ça, c'est étape 1, c'est tout ce qu'on a fait.

[26:30] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Bon, là, on est sur un dossier où ils ont déjà identifié et enregistré le site.

[26:34] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Mais en gros, ici, c'est là où on pouvait identifier tout le tenement, sélectionner les bonnes parcelles, etc.

[26:38] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Ensuite, ils font, ils tracent sur la carte leur scénario 0.

[26:43] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Ici, ils font les deux captures d'écran qu'on a décidé de mettre dans le scénario 0.

[26:49] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Peut-être que je vais essayer de trouver un dossier où le chargé d'études a fait ça.

[27:00] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Voilà, en gros, ici, le chargé d'études fait les captures d'écran.

[27:03] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : D'abord, il y a une première capture d'écran qui est juste l'analyse du site sélectionné avec l'écoulement naturel de l'eau.

[27:10] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Et la deuxième capture d'écran, c'est le scénario qu'on propose avec les nous tracés et les surfaces de collecte.

[27:16] Philémon (Azuro AI) : Ça c'est le scénario zéro.

[27:19] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Donc là en fait il fait des captures et il met ici les deux captures d'écran.

[27:24] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Ici il peut rajouter des petites notes qui sont en en-tête du scénario zéro.

[27:28] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Et là il l'a fait, ça génère le scénario zéro en livrable web.

[27:37] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Pour l'instant, ça, il faudra qu'on le challenge parce qu'il y a encore l'étude des principes.

[27:41] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Là, on peut transmettre le scénario zéro.

[27:46] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Une fois que c'est fait, dans l'application...

[27:51] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Pour l'instant, il n'a pas mis de checklist.

[27:54] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : C'est des sites test, mais ça apparaîtra.

[27:57] Philémon (Azuro AI) : Dans le livrable aussi.

[27:58] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Là, ici, tu rajoutes la checklist.

[28:02] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Avec des documents, etc.

[28:03] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Et même, on a rajouté, on s'est dit ça ce matin avec le chargé d'études, c'est des petits mémos pour l'opérateur de ce qu'il doit dire lors de visite.

[28:12] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Donc pour le guider dans l'entretien, on lui a rappelé que son objectif c'est de vendre l'étude, donc parler de propositions à [montant retiré], aux [montant retiré], etc.

[28:22] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : En gros c'est ça, et dans l'idée après, automatiquement, ce lien est transmis à l'opérateur qui a accès au scénario zéro, et après il va faire la visite sur site.

[28:33] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Une fois qu'il a fait la visite sur site, il a réussi à vendre son étude au Prospect et on envoie une proposition commerciale.

[28:42] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Pour envoyer la proposition commerciale, il n'en sait pas dans l'onglet visite, pour l'instant c'est dans l'onglet livrable.

[28:50] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Où ici on a la génération, il choisit du coup selon nos deux offres si c'est une offre standard à [montant retiré]€ ou une offre d'affranchissement des panneaux photovoltaïques à [montant retiré]€ et il clique sur générer le devis Axonaut.

[29:04] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Donc là ça génère automatiquement un devis dans Axonaut.

[29:09] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Et ensuite, ils génèrent la proposition commerciale.

[29:15] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Donc la proposition commerciale, les variables, c'est quel est l'opérateur.

[29:20] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Comme ça, ça ajoute le logo cobrandé de l'opérateur avec le logo de Client B.

[29:25] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Donc par exemple, voilà, c'est un opérateur paysagiste.

[29:28] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Ensuite, c'est la personne de contact client, donc la personne à qui on envoie la proposition commerciale.

[29:34] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Donc, je compte pas mal.

[29:37] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Le chargé devrait normalement déjà y être quand l'opérateur renseigne.

[29:42] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Voilà, parce qu'il aura fourni la personne de contact.

[29:46] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Donc ça, ce sera fait automatiquement.

[29:48] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Là, pour l'instant, c'est un contact client parce que c'est le seul qu'on a dans notre CRM cet opérateur, mais voilà.

[29:53] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Ça sera automatiquement intégré.

[29:56] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Oui.

[29:57] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Ensuite, c'est le mec qui a créé le projet, en fait.

[30:00] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Oui.

[30:01] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Oui, c'est ça.

[30:04] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Après, on rajoute le logo du client, la vue aérienne du site.

[30:08] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Là, on ne va pas le faire.

[30:09] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : On précise l'agence de l'eau parce qu'il y a une variable du montant des subventions selon les six agences de l'eau en France dans la proposition commerciale.

[30:20] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Et après, on dit générer, publier la page.

[30:22] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Et là, ça génère la proposition commerciale.

[30:26] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Donc avec le truc commandé.

[30:29] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Bon après ça vous connaissez, c'est le template qu'on a travaillé.

[30:33] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Là on ne le voit pas mais en arrivant avant ça, il y a une visite, il y a une photo du site.

[30:40] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Là je ne l'ai pas mise mais voilà.

[30:42] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Et en haut à droite, il y a le logo du client.

[30:45] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Et après, vu qu'on a bien généré le devis Axonaut en amont, l'opérateur aura envoyé ce lien au client, le client dit je commande mon étude d'opportunité et ça ne marche pas, ça fait un mail tout.

[31:04] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Pourquoi il n'a pas rattaché automatiquement le devis?

[31:07] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Ah mais parce que je n'ai pas cliqué sur générer le devis.

[31:10] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Oui, non mais ça marche.

[31:13] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : C'est juste que du coup, je n'ai pas cliqué sur général levier.

[31:16] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Donc là, on fait republier.

[31:21] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Tac.

[31:22] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Et là, le client fait je commande mon étude.

[31:26] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Et ça ne marche toujours pas.

[31:28] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Bon, normalement, ça marche.

[31:30] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Mais en gros, il a accès directement à...

[31:34] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Ça l’emmène directement sur la signature du levier avec ce nôtre.

[31:36] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Il peut signer en ligne.

[31:38] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Je ne sais pas pourquoi...

[31:41] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Il faut que je clique sur enregistrer comme ça il met à jour c’est pas très bien ça marche quand même voilà Ok donc il faut bien penser à enregistrer mais là du coup ça a généré automatiquement le devis dans Axonaut et il peut signer en ligne.

[32:13] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Alors moi au début j’avais commencé à faire un truc de signature en ligne sans avoir besoin de passer par Axonaut puisqu’en gros il facture 1€ par signature.

[32:22] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Mais j’ai discuté avec un autre utilisateur de l’AIOS qui m’a déconseillé de faire ça parce que j’avais développé notre système de signature à nous.

[32:31] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Il m’a déconseillé de faire ça parce qu’on n’a pas les certificats forcément nécessaires, etc.

[32:36] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Donc bon, autant passer par Axonaut qui est avec YouSign qui délivre tous les certificats en cas de litige.

[32:43] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : En gros, c’est plus safe.

[32:45] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Ça pourrait passer parce que dans la plupart des cas, il n’y a pas de problème.

[32:48] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Mais en cas de problème, autant faire ça.

[32:52] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Donc ça, du coup, jusqu’à la livraison de la proposition commerciale, c’est opérationnel.

[32:58] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Juste là, on a direct switché sur livrable, mais en fait, avant, il y a la partie visite où ici, l’opérateur nous aura...

[33:09] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : En fait, ici, on pourra voir les retours faits par l’opérateur de sa visite.

[33:13] Philémon (Azuro AI) : Donc...

[33:15] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Voilà, en gros, il pourra nous mettre un compte rendu de visite, sa checklist qu’il a bien vérifiée, potentiellement des photos, et tout ça, ça se trouvera ici, la plan et photos, etc.

[33:24] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Et du coup, ça, parce que là, on est dans l’interface équipe interne, et les interfaces opérateurs, elles sont faites ou pas?

[33:32] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Oui.

[33:33] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Donc l’interface opérateur, on peut y aller On peut y aller.

[33:40] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Je vais y aller par là.

[33:41] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Ça, on a fait aussi une petite partie de formation pour le président quand il va former les opérateurs.

[33:48] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Et du coup, là on a le petit tour de l'application métier.

[33:52] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Donc ici, ça c'est la vue pour un opérateur.

[33:58] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : La même, c'est la vue du patron de la boîte.

[34:02] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Donc il y a trois onglets pour l'instant dans l'interface.

[34:05] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : On a fait un truc très simple.

[34:07] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Il y a la partie accueil où il pourra voir les impacts de tous les sites où il aura fait des travaux.

[34:13] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Donc le nombre d'implantés, le nombre de mètres cubes d'eau, réinfiltré, etc.

[34:17] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Ici, il a une vue où il pourra retrouver tous ses dossiers.

[34:22] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Ici, il y a l'onglet suivi de projet, où là, il peut...

[34:27] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Et c'est là que c'est pas encore à jour, c'est encore sur l'ancien truc de prospections, ventes, réalisations, etc.

[34:31] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Mais en gros, il pourra gérer tous ses dossiers, donc c'est là qu'il peut nous transmettre l'adresse d'un site, le nom du client, la personne de contact du client, son mail, son téléphone, et nous, ensuite, on reçoit, on fait l'étude, etc.

[34:43] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Après, il y a la partie de mon organisation, c'est le patron qui a accès.

[34:50] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : C'est la partie administration pour que nous puissions recevoir des documents administratifs, l'attestation RC, l'extrait KBIS, etc.

[34:59] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Le patron peut ici aussi C'est lui qui peut gérer son équipe et qui a accès dans son équipe à l'application.

[35:11] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Il pourra supprimer les utilisateurs.

[35:13] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Je pense que c'est pas mal de lui donner les droits au patron.

[35:15] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Mais c'est des choix.

[35:17] Client B : On peut aussi dire que c'est nous qui gérons le tout.

[35:20] Dirigeant (Client B) : J'ai une question par rapport à l'unit.

[35:30] Dirigeant (Client B) : Est-ce qu'on peut brainstormer avec AIOS pour améliorer les interfaces?

[35:35] Philémon (Azuro AI) : Oui tout à fait, là encore une.

[35:38] Dirigeant (Client B) : Fois...

[35:39] Dirigeant (Client B) : Sur la base d'un existant qui est fait comme ça par soi dans un premier jeu, est-ce qu'il peut nous aider à améliorer?

[35:45] Philémon (Azuro AI) : Plusieurs choses, déjà si tu parles juste de l'identité visuelle, il peut brainstormer...

[35:51] Dirigeant (Client B) : Je ne parle pas d'identité visuelle, je parle de UX.

[35:55] Philémon (Azuro AI) : Sur l'UX, moi je vous conseille de passer par PostHog pour avoir de la data sur laquelle brainstormer, donc en gros PostHog c'est gratuit, vous pouvez le mettre en place sur le site, vous aurez accès carrément au replay des sessions de vos utilisateurs, donc vous vous connectez, vous pouvez regarder qui fait quoi, à quel moment exactement, donc où est-ce que la personne a son qui sont trackers de souris etc donc à partir de ça vous pouvez détecter où est-ce qu'il y a de la friction et ça ça peut être analysé régulièrement par les AIOS par exemple qui peut faire une veille toutes les semaines et vous proposer des améliorations donc ça notez bien PostHog c'est vraiment vital que si vous voulez faire quelque chose qui est clean en ce sens là autre chose là donc quand je vous ai demandé les prochaines priorités Vous m'avez dit le process que le développeur a déjà fait jusqu'à la vente de l'étude d'opportunité.

[36:55] Philémon (Azuro AI) : Donc en fait, ce qu'il reste à faire, si j'ai bien compris, c'est...

[36:58] Philémon (Azuro AI) : Comment?

[37:00] Dirigeant (Client B) : Ah bon, vas-y.

[37:02] Philémon (Azuro AI) : Qu'est-ce qui vous bloque à part le fait de mettre en position les opérateurs de créer leurs propres comptes directement de manière autonome?

[37:10] Dirigeant (Client B) : Rien.

[37:10] Dirigeant (Client B) : Pour moi c'est du brainstorming de notre part.

[37:15] Dirigeant (Client B) : En termes de méthode, il faut qu'on se refasse tous les parcours.

[37:22] Dirigeant (Client B) : C'est pour ça que je posais la question sur Wix, c'est que je vois surtout un enjeu de la cinétique des enchaînements d'actions entre côté utilisateur, côté technico-commercial et côté opérateur interne pour fluidifier les interactions, les interfaces.

[37:45] Dirigeant (Client B) : Ce n'est pas de la cosmétique, c'est vraiment de l'ergonomie de l'outil.

[37:51] Dirigeant (Client B) : Ça c'est une couche qu'il faut qu'on fasse.

[37:54] Dirigeant (Client B) : C'est sur l'erreur, parce que quand on.

[37:55] Philémon (Azuro AI) : Remonte ça, il n'y a pas de...

[37:56] Dirigeant (Client B) : Bien sûr, et pour qu'on ait une première version à peu près acceptable, c'est déjà très bien, mais qu'on essaye d'aller avec notre petit cerveau, de faire un truc un peu plus léché, mais je pense qu'on n'est pas loin du tout.

[38:09] Dirigeant (Client B) : Et après, fonctionnellement, il faut qu'en même temps, on vérifie qu'on n'a pas oublié les trucs en haut.

[38:18] Dirigeant (Client B) : Sur les prochaines.

[38:28] Philémon (Azuro AI) : Étapes, si vous en êtes là avec une V1 plutôt aboutie, je vous mets dans le chat les prochaines étapes, ça va être un de brancher Resend, je vous ai mis une documentation dans le dossier partagé, ça ça sert à faire tout ce qui est création de compte à partir d'une adresse mail, mot de passe oublié etc, ça vous le donnez à l'AiOS, il saura le faire avec la doc très facilement, le Sentry, pareil c'est gratuit, tout ce que je vous donne là c'est gratuit, Sentry c'est pour la détection de bug, donc ça fait une veille permanente de tous les problèmes techniques qu'il peut y avoir et ça vous les fait remonter, donc ça les fera remonter à l'AiOS et il peut faire de l'autocorrection par exemple, je vous laisserai discuter dans un process avec lui, mais dites à l'AiOS que vous voulez mettre en place Sentry, il va vous guider.

[39:21] Philémon (Azuro AI) : Et 3 PostHog, donc ça je vous l'ai dit tout à l'heure, ça, ça sert vraiment à améliorer l'UX et avoir de la vraie data sur où est la friction pour les utilisateurs.

[39:30] Philémon (Azuro AI) : Parce qu'on ne peut pas vraiment skipper en étant seul face à l'interface.

[39:35] Philémon (Azuro AI) : Donc, si vous avez en gros une grosse V1, vous dites à l'AiOS, OK, on va passer à création de compte, tracking des bugs et amélioration de l'UX avec ces 3 services-là.

[39:46] Philémon (Azuro AI) : Dans tous les cas, même si vous ne lui dites pas, c'est ça qu'il va vous conseiller, je pense.

[39:50] Philémon (Azuro AI) : Et vous mettez ça en place, c'est l'affaire de peut-être une heure maxi pour tout paramétrer, c'est vraiment très rapide et simple.

[39:58] Philémon (Azuro AI) : Une fois que vous avez ça, vous êtes pas mal pour avoir une V1 qui peut être mise en contact avec de la clientèle réelle, on va dire, enfin des utilisateurs réels.

[40:07] Philémon (Azuro AI) : Ouais.

[40:08] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : OK.

[40:09] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Et avant, il faut qu'on fasse la passe UX, plus vérifier que fonctionnellement on a tout périmétré.

[40:16] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Oui, pour l'instant, on a jusqu'à la proposition commerciale, mais la livraison de l'étude d'opportunité n'est pas en place.

[40:24] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Mais ça, pour moi, c'est de notre côté, on a tous les éléments, il faut juste le faire.

[40:29] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Moi, quasi, là où j'avais peut-être un peu plus de questions, c'est entre la gestion des dossiers et le CRM.

[40:40] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Dans le sens, le CRM, c'est là où on retrouve des interactions avec les clients, etc.

[40:46] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Là, en gros, l'onglet de dossier, c'est plus l'onglet de production.

[40:50] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : En gros, ils font l'étude de site, on fait avancer chaque dossier, etc.

[40:54] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Et comment c'est mis à jour?

[40:56] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Avec le CRM, parce qu'il y a forcément des endroits, c'est pas la même chose, mais comment dire.

[41:07] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Par exemple, quand on dit qu'on a envoyé le scénario zéro dans le dossier, que ça fasse automatiquement, ça passe telle ou telle étape dans le CRM, pour moi, il y a un peu des trucs à gérer là-dessus, et je ne sais pas si tu as des suggestions.

[41:20] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : En fait, en plus, le truc, relation client et production, normalement.

[41:31] Philémon (Azuro AI) : La base d'une application c'est la base de données et après c'est l'interface c'est pour ça que je demandais si vous aviez déjà réfléchi à la logique des utilisateurs c'est vraiment à faire le plus tôt possible c'est à dire connaître toutes les variables de tous les champs à tous les endroits de l'application rapidement le plus vite possible et après les relations entre elles c'est important Au plus tu fais des changements tard à ce niveau là, au plus ça prend de l'énergie et des efforts et donc des tokens et du temps là concrètement.

[42:02] Philémon (Azuro AI) : Donc par exemple là quand tu dis que s'il y a un changement sur le dossier ça implique un changement dans le CRM automatique, ça veut dire concrètement que ta partie côté UX sur le côté CRM et ta partie dossier, elles prennent la variable du même endroit de la base de données en fait concrètement.

[42:21] Philémon (Azuro AI) : Ou alors qu'il y a une rétroaction mais c'est moins...

[42:24] Philémon (Azuro AI) : Donc ça c'est des choses qu'il faut vraiment anticiper, parce qu'en fait l'application c'est ça, c'est pas les menus, comment on s'est organisé dans l'interface et tout, c'est vraiment la base de données.

[42:36] Philémon (Azuro AI) : Donc ça, s'il y a un sujet à plier le plus vite possible, c'est quelles informations, à quels endroits et quelles sont les relations.

[42:43] Dirigeant (Client B) : Parce que là, ça c'est le sujet clé, et du coup, justement, ça fonctionne comment?

[42:51] Dirigeant (Client B) : C'est-à-dire que là, en fait, il y a le développeur qui prend génère des interfaces qui génèrent...

[42:58] Dirigeant (Client B) : Donc il y a des...

[42:58] Philémon (Azuro AI) : Là il y a un Supabase, si je dis pas de bêtises, c'est Supabase.

[43:01] Dirigeant (Client B) : Qui...

[43:01] Dirigeant (Client B) : Non, maintenant on n'a plus Supabase.

[43:04] Philémon (Azuro AI) : Non.

[43:04] Dirigeant (Client B) : C'est séparé de Supabase.

[43:06] Philémon (Azuro AI) : OK.

[43:06] Dirigeant (Client B) : Sur le serveur.

[43:08] Philémon (Azuro AI) : Ouais mais c'est Supabase qui a été réinstallé, non, depuis...

[43:12] Philémon (Azuro AI) : Je crois que c'était ça qu'on avait fait la dernière fois.

[43:15] Philémon (Azuro AI) : Mais peu importe, en fait, c'est une architecture d'une base de données qui est sur le serveur.

[43:19] Philémon (Azuro AI) : Donc ça veut dire que lui, il a accès, il peut modifier la base de données, mais juste...

[43:23] Dirigeant (Client B) : En fait, ce n'est pas tout à fait ma question.

[43:26] Dirigeant (Client B) : Ma question, ce n'est pas qu'il y a une base de données, il y a forcément une base de données quelque part.

[43:32] Dirigeant (Client B) : Ma question, c'est comment ce structure, comment l'AIOS pilote la structuration de la base de données puisque c'est toute l'architecture technique de l'appli qui est derrière et justement après, c'est toute la facilité avec laquelle on fait de la BI, du CRM, du machin, tout le pilotage.

[43:51] Dirigeant (Client B) : C'est exactement ce que tu viens d'évoquer.

[43:53] Dirigeant (Client B) : Donc en fait ça marche comment ça?

[43:55] Dirigeant (Client B) : Ça fonctionne comment?

[43:56] Dirigeant (Client B) : Parce que nous on fait, j'imagine que le développeur il fait des comptes qui ne portent que sur les user case, les interfaces et machin, je ne sais pas si je veux ça.

[44:05] Dirigeant (Client B) : Et il ne commande pas l'AIOS, il ne donne pas des consignes sur la structuration de la base.

[44:10] Dirigeant (Client B) : Or la structuration de la base c'est la pérennité et la fiabilité et la performance même.

[44:15] Philémon (Azuro AI) : Alors lui ce qu'il fait concrètement, c'est que quand on va lui dire il nous faut une base d'utilisateur avec un nom, une adresse mail, etc.

[44:23] Philémon (Azuro AI) : Il commence par faire la base de données avant de faire la partie interface.

[44:28] Philémon (Azuro AI) : Et à chaque fois qu'on lui demande une modification, il enrichit la base de données en premier.

[44:33] Philémon (Azuro AI) : Parce que là on est parti un.

[44:34] Client B : Peu en sens inverse en fait.

[44:35] Philémon (Azuro AI) : Oui mais c'est fait pour ça en fait.

[44:37] Client B : C'est juste qu'il essaie de comprendre comment on avance avec ça.

[44:42] Philémon (Azuro AI) : Oui, c'est logique, mais il n'y a pas de soucis.

[44:45] Philémon (Azuro AI) : C'est un peu le but de l'AIOS, de retourner la logique, de ne pas partir du technique et partir du besoin.

[44:53] Philémon (Azuro AI) : C'est lui qui gère la technique, c'est tout l'avantage.

[44:57] Philémon (Azuro AI) : Dans tous les cas, il a des skills dédiés qui ont été créés par nous, qui font qu'il sait comment fonctionne l'application.

[45:05] Philémon (Azuro AI) : Ce que je vous donne, c'est des conseils d'une manière générale, mais lui, c'est déjà ce qu'il applique derrière.

[45:11] Philémon (Azuro AI) : Donc c'est pas grave si vous faites des interventions sur la base de données plus tard, c'est juste que c'est une bonne pratique de réfléchir en amont sur l'intégralité des informations desquelles vous allez avoir besoin et les relations entre elles.

[45:25] Philémon (Azuro AI) : Et surtout ce que je veux dire c'est, et ça pareil il a tendance à le faire automatiquement, mais il vaut mieux que l'information soit changée dans la base de données pour les systèmes qui utilisent la même donnée, donc par exemple les dossiers et le CRM, il vaut mieux qu'ils aient une même source d'information plutôt que de faire une rétroaction, c'est-à-dire changer quelque chose dans un dossier puis mettre en place une veille qui surveille ce qui se passe dans le dossier et changer dans le CRM.

[45:55] Client B : Et comment on fait ça alors?

[45:57] Philémon (Azuro AI) : Littéralement lui dire ça texto, en langage naturel ça suffit.

[46:03] Philémon (Azuro AI) : Mais a priori, si vous utilisez fable 5 au quotidien il n'y aura même pas ce type de problème juste si à un moment donné vous avez l'impression que lui c'est ce qu'il est en train de faire c'est qu'il y a quelque chose qui va pas et juste le remettre sur le brochement ça va suffire mais là pour moi...

[46:21] Philémon (Azuro AI) : le développeur peut.

[46:21] Client B : S'en rendre compte que le LLM c'est ça?

[46:26] Philémon (Azuro AI) : Par exemple si il y a des choses qui sont pas faites automatiquement alors qu'elles devraient l'être c'est un bon indice en fait la base de données elle doit être cross système donc peut-être De temps en temps, ce qui est pertinent de faire, c'est par exemple de faire un slash compact, c'est-à-dire la commande que j'ai envoyée là tout à l'heure.

[46:44] Philémon (Azuro AI) : Donc pour repartir un peu à zéro, lui vider un peu la tête et lui dire, fais un audit et cherche des absurdités dans la base de données.

[46:53] Philémon (Azuro AI) : Faire ça une fois de temps en temps, ça garantit que vous avancez sainement.

[46:58] Philémon (Azuro AI) : Après, vous pouvez aussi corriger les symptômes, ça fonctionne très bien.

[47:05] Philémon (Azuro AI) : Il n'y a pas un grand danger que tout expose.

[47:08] Philémon (Azuro AI) : Ça va tenir debout à la fin.

[47:10] Dirigeant (Client B) : Juste là, parce que comme on n'a pas...

[47:12] Dirigeant (Client B) : C'est pour ça que j'étais sur les droits, les utilisateurs, la suppression, etc.

[47:18] Dirigeant (Client B) : Est-ce qu'on a un intérêt à un moment donné à le briefer sur la façon dont tout ça s'architecture en gros, en macro?

[47:31] Dirigeant (Client B) : Même si après ça va évoluer puisqu'on va se rendre compte qu'il y a des trucs comme n'importe quelle base de données en fait.

[47:37] Dirigeant (Client B) : Mais on a peut-être intérêt quand même à partir d'un brief comme ça avant de partir sur les interfaces non?

[47:42] Philémon (Azuro AI) : Oui, idéalement il faudrait faire du fondamental avant d'aller vers le plus précieux.

[47:48] Philémon (Azuro AI) : C'est le plus logique.

[47:50] Dirigeant (Client B) : Et il y a d'autres groupes de données sur lesquels c'est un peu sensible comme ça et où il faut qu'on fasse un peu attention ou pas?

[47:55] Dirigeant (Client B) : Par rapport à ce que tu vois de notre API là.

[47:59] Philémon (Azuro AI) : En fait, vous, le coeur de votre appli, ça va être les utilisateurs, en fait.

[48:05] Philémon (Azuro AI) : Ça va être ça, l'entité principale.

[48:08] Dirigeant (Client B) : Carrément, on fait de l'intermédiation.

[48:10] Dirigeant (Client B) : Il va y avoir beaucoup d'utilisateurs.

[48:12] Philémon (Azuro AI) : C'est important que ça soit très...

[48:15] Dirigeant (Client B) : La donnée centrale, c'est les gens, c'est les entreprises, c'est les clients, c'est les prospects, c'est ça.

[48:19] Dirigeant (Client B) : C'est notre donnée principale.

[48:22] Dirigeant (Client B) : Après, on va avoir des datas, beaucoup de datas qui vont être rattachées à nos différents dossiers sur des données d'impact.

[48:36] Dirigeant (Client B) : On va associer à tous les dossiers qui sont ici, on va associer des mètres cubes d'eau préservés, l'indice de canopée, peut-être d'autres éléments progressivement qu'on va enrichir sur les différentiels de température obtenue, sur je ne sais pas quoi, ça va s'enrichir en permanence et ça, ça sera souvent associé aux dossiers à chaque site, parce que chaque site est un générateur d'impact environnemental positif.

[49:09] Dirigeant (Client B) : Donc ça, pour l'instant, on est très peu capable de le spécifier, ou alors de façon très simple, sur les deux, trois premiers KPI qu'on va associer à chaque dossier.

[49:22] Dirigeant (Client B) : Ça, c'est ce que gère à peu près l'administrateur.

[49:27] Dirigeant (Client B) : L'administrateur et l'opérateur territorial, il aura un petit tableau comme ça aussi.

[49:31] Dirigeant (Client B) : Avec son équipe.

[49:32] Client B : J'ai commencé aussi à faire un truc de documentation aide, où je pense que c'est des trucs qui sont pas mal quand t'as une appli, même sur Salesforce t'as toujours des trucs comme ça.

[49:50] Client B : Il faut qu'ils aient un espèce de service client, je sais pas comment dire, mais si jamais ils ont une question sur comment faire tel ou tel truc, il faut que tout soit un peu documenté quelque part je pense.

[50:01] Client B : Comme aujourd'hui quand tu utilises à peu près n'importe quel logiciel.

[50:05] Client B : Je ne sais pas si c'est une bonne idée, si ça se fait encore.

[50:09] Client B : Ça c'est ce qu'on a fait aussi chez un autre client de l'accompagnement.

[50:12] Client B : D'abord, il faut qu'on ait la documentation fonctionnelle de tout l'application.

[50:17] Client B : Et ensuite, il faut qu'on ait effectivement le guide utilisateur consultable Qu'est-ce.

[50:38] Philémon (Azuro AI) : Que ça.

[50:39] Client B : T'inspire lorsqu'on te disait sur les datas associées au dossier?

[50:43] Client B : Ça me paraît moins structurant que ce que c'est des datas périphériques qu'on va ajouter après au fur et à mesure ça me paraît moins structurant Il faut.

[50:51] Philémon (Azuro AI) : Vraiment se concentrer sur ce qui est clé et ensuite repartir du besoin.

[50:56] Philémon (Azuro AI) : Là, c'est juste un check-up rapide de est-ce que la base de données est saine?

[51:01] Philémon (Azuro AI) : Parce qu'en fait, ça n'a jamais été vraiment vérifié depuis le début.

[51:05] Philémon (Azuro AI) : Donc, je vous mets là dans le chat ce que je vois comme prochaines étapes.

[51:11] Philémon (Azuro AI) : Donc, c'est auditer la base de données.

[51:13] Philémon (Azuro AI) : Mais encore une fois, juste le cœur de la base, ça suffit.

[51:15] Philémon (Azuro AI) : Après, c'est un peu la mission de l'AIOS de rendre la chose accessible.

[51:20] Philémon (Azuro AI) : Donc faire un slash context pour bien vider et qu'il reparte avec cet objectif slash compact.

[51:27] Philémon (Azuro AI) : Slash compact, c'est compact du contexte complet.

[51:37] Philémon (Azuro AI) : Et ensuite, en gros, le briefer.

[51:39] Philémon (Azuro AI) : Par exemple, là, ce qu'on vient de se dire, ça peut être un bon brief macro.

[51:42] Philémon (Azuro AI) : Comme d'habitude, je vous mettrai le transcript de la session dans le dossier partagé.

[51:47] Philémon (Azuro AI) : Et juste lui expliquer pourrait mal se passer en termes de relations dans la base donnée et comment vous voyez ça en langage naturel je veux dire, et lui demander si c'est cohérent en termes techniques et ensuite implémenter les trois logiciels dont je vous ai parlé, c'est-à-dire Resend, Sentry et PostHog pour avoir le package complet.

[52:12] Philémon (Azuro AI) : Entre temps, essayer de finir la dernière brique de fonctionnalité qui manque avant d'implémenter les trois logiciels je pense que c'est plus cohérent.

[52:22] Dirigeant (Client B) : On finit notre première séquence, côté opérateur, côté interface.

[52:35] Dirigeant (Client B) : Après, on briefe avec l'AIOS sur comment on voit la structuration de la base de données, notamment sur tous les utilisateurs aujourd'hui tels qu'on les imagine dans notre plateforme d'intermédiation, parce qu'il y a plein de langage courant, donc on décrit toutes les parties prenantes qu'aujourd'hui on peut avoir dans notre base de données, et d'ailleurs elles sont dans cette force d'une certaine manière.

[53:06] Dirigeant (Client B) : AIOS et ensuite on audite et ensuite on implante les trois logiciels, comment on fait?

[53:15] Philémon (Azuro AI) : C'est ça, le rapport d'audit vous pouvez le mettre dans le dossier partagé, je vous jetterai un oeil aussi pour vérifier que tout est ok et pour les trois logiciels encore une fois c'est une session d'une heure c'est juste la fin, c'est vraiment la fin donc résolvez d'abord les fonctionnalités du logiciel et ensuite une fois que c'est fait vous ajoutez la création de compte donc ne cherchez pas à coder vous même from scratch, on va lui expliquer ce qu'on fait, on part sur Resend c'est un service qui fait ça très bien il y aura juste à créer un compte et le connecter à l'AIOS tout simplement Sentry, ça sert à faire un rapport sur les bugs.

[54:01] Philémon (Azuro AI) : Dans tous les cas, au moment où le logiciel va être mis en production, il y aura des bugs, c'est sûr et certain.

[54:05] Philémon (Azuro AI) : Donc, l'important, c'est de les gérer correctement.

[54:07] Philémon (Azuro AI) : Et PostHog, comme je l'ai dit, ça sert à détecter les points de friction, donc à avoir un logiciel qui est vraiment clean au bout d'un mois, une fois qu'il y a un peu de data.

[54:14] Dirigeant (Client B) : Justement, juste le truc dont on a besoin, mais à la rigueur, si tu peux nous le mettre dans la conversation, comme ça, on ne l'oubliera pas.

[54:21] Dirigeant (Client B) : C'est juste le séquençement des opérations, pour qu'on fasse les choses dans le bon ordre.

[54:25] Dirigeant (Client B) : C'est juste ça.

[54:26] Philémon (Azuro AI) : Ok, donc c'est 1.

[54:31] Dirigeant (Client B) : Ça on l'aura dans le transcript au pire, mais bon.

[54:34] Philémon (Azuro AI) : Ouais, je vais le mettre dans le transcript, mais en gros ce sera d'autant plus clair dans le transcript si je le mets comme ça.

[54:38] Philémon (Azuro AI) : Donc terminé, en fait on commence par l'audit.

[54:43] Dirigeant (Client B) : J'aime bien, j'ai plus un souci à ma mémoire et au cerveau.

[54:47] Dirigeant (Client B) : Audit de...

[54:49] Dirigeant (Client B) : Oui, mais vu qu'on a terminé...

[54:51] Dirigeant (Client B) : Parlons-en.

[54:53] Dirigeant (Client B) : Ça m'impressionne.

[54:58] Dirigeant (Client B) : Si tu veux ces éléments de méthode, ça nous sert aussi.

[55:01] Dirigeant (Client B) : Ça m'amène à des questions sur le V2.

[55:05] Dirigeant (Client B) : Une fois que tu sors une V1, tu mets les utilisateurs qui ont commencé à utiliser l'application, quelles sont les bonnes pratiques, tu as fait toute cette audite de bugs, etc.

[55:14] Dirigeant (Client B) : Après, tu modifies encore, tu améliores encore l'application et quand est-ce que tu refais?

[55:20] Philémon (Azuro AI) : La manière de développer avec la AIOS est très cool parce qu'on peut faire des boucles de rétroaction qui sont automatiques donc lui il a accès à la data avec les logiciels que je vous ai dit donc ce soit au niveau bug et au niveau de l'UX donc ça veut dire qu'il peut lui même venir adapter et corriger régulièrement évidemment on prompt souvent d'une manière où quand il a un doute il le laisse sur le côté et on regarde ce qui se passe mais n'empêche qu'on appelle ça le self healing c'est à dire que c'est l'auto médication on va dire il détecte un bug et lui même quand il lit la ligne sur Sentry dans tous les cas ce que vous auriez fait c'est mettre la ligne Sentry dans les AIOS donc en fait c'est autant raccourcir la boucle et lui faire ingérer directement donc il peut se réveiller quand il y a un bug et le corriger immédiatement et après faire un rapport.

[56:15] Client B : Excuse-moi, je reviens sur ton séquence membre.

[56:17] Philémon (Azuro AI) : Ouais.

[56:18] Philémon (Azuro AI) : Je l'ai mis dans le chat, le...

[56:20] Client B : Ouais, et je l'ai regardé, et du coup, le brief, on le fait quand?

[56:24] Client B : Parce que t'as mis Audit, c'est le brief sur comment on voit les relations entre les différents...

[56:29] Client B : Ouais, c'est ça.

[56:30] Philémon (Azuro AI) : C'est plus clair peut-être sur le message juste avant, mais en fait, moi, dans Audit, pour moi, c'est l'étape 1 que j'ai mis avant, donc c'est auditer la base donnée.

[56:41] Philémon (Azuro AI) : Donc faire un stage contexte, puis un brief macro.

[56:44] Philémon (Azuro AI) : C'est dans le mot.

[56:46] Client B : J'ai déjà tout anticipé.

[56:48] Client B : J'ai tout fait.

[56:49] Client B : On avait déjà dans le chat le process.

[56:52] Client B : On avait déjà dans le chat.

[56:55] Philémon (Azuro AI) : Donc voilà un peu les grandes étapes que je verrais.

[57:02] Philémon (Azuro AI) : Et une fois que vous avez ça, on se reverra, je pense, d'ici là, d'ici le self-healing.

[57:07] Philémon (Azuro AI) : Mais l'objectif, c'est d'avoir quelque chose qui, au maximum, s'auto-améliore.

[57:11] Philémon (Azuro AI) : Et une fois que c'est fait, on se concentre que sur les points qui relèvent d'une vraie décision.

[57:17] Philémon (Azuro AI) : C'est là où c'est intéressant.

[57:20] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Et j'ai mis un journal d'activité aussi dans l'app, pour savoir quand quelqu'un fait un truc dans l'app, peu importe ce que c'est, tracez-nous, etc.

[57:29] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Parce que justement, vu qu'aujourd'hui, il y a eu des soucis d'écrasement de données, etc., je me suis dit que ça permettait de pouvoir de pouvoir revenir s'il y a des bugs sur l'appli, sur des sites étudiés, etc.

[57:45] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Qu'on puisse avoir un peu un traçage de ce qui a été fait et du coup potentiellement ils puissent retrouver plus facilement comment il y a eu des bugs, comment telle donnée a été écrasée, etc.

[57:57] Philémon (Azuro AI) : Tout à fait et ça me fait penser aussi que vous devriez faire un système de backup automatique tous les jours par exemple pour ne rien perdre et ça je vous conseille de passer par le github qui est largement suffisant.

[58:11] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Oui oui ok non c'est pas automatique mais moi je le fais automatiquement pour mettre l'ajout pour que ça rebasculer un moment et continuer d'utiliser l'appli qui était sur Lovable pendant que moi je construisais celle-là.

[58:29] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Là du coup, ça y est, j'ai tout basculé.

[58:31] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : C'est pour ça qu'il y a peut-être eu aussi un peu des bugs, mais du coup, ils n'utilisent plus l'application qui était sur Lovable.

[58:35] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Mais justement, l'interface entre Lovable et Stapyllas, c'était GitHub.

[58:38] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Et je lui ai demandé effectivement de faire un truc automatique Alors il y.

[58:43] Philémon (Azuro AI) : A deux choses différentes parce que là de ce que tu dis j'ai l'impression que c'est plus l'état de l'application on va dire.

[58:49] Philémon (Azuro AI) : L'application c'est un projet donc un projet Github.

[58:52] Philémon (Azuro AI) : Github c'est fait pour ça, c'est pour héberger des projets.

[58:55] Philémon (Azuro AI) : Donc là si tu modifies tes menus, tes machins, ça modifie le projet et ça le stocke sur Github.

[59:00] Philémon (Azuro AI) : Et moi je parle vraiment de la base donnée.

[59:02] Philémon (Azuro AI) : A la limite l'application peu importe, même si vous la perdez, il faut la reconstruire from scratch assez rapidement.

[59:08] Philémon (Azuro AI) : Mais ce qui a de la valeur en fait c'est la base donnée.

[59:11] Philémon (Azuro AI) : Et ça, c'est pas mal de la pousser régulièrement dans un repo GitHub dédié, ou alors de la laisser sur le VPS.

[59:21] Philémon (Azuro AI) : Nous, par exemple, dans le cadre de l'AIOS, on fait les deux.

[59:23] Philémon (Azuro AI) : Dans tous les cas, vous avez une sauvegarde automatique chez nous, mais c'est une bonne pratique aussi de le faire chez vous.

[59:29] Philémon (Azuro AI) : Et quand je dis on fait les deux, c'est-à-dire que l'AIOS lui-même, il est sauvegardé régulièrement, mais toutes les données qui sont dans le VPS, elles sont sauvegardées une fois par jour, et on garde des sauvegardes des 7 derniers jours de mémoire et donc ça supprime au fur et à mesure parce que sinon c'est une masse de données qui est immense en fait mais ça supprime, ça garde 7 jours glissants, ça veut dire que si on a un problème on a 7 jours pour se réveiller et on peut revenir à la version de la veille ça c'est vraiment une bonne pratique surtout là ça a l'air vraiment d'être le coeur de l'activité je vous encourage à le mettre en place, donc je vous l'ai mis aussi dans la liste.

[60:07] Client B : Poussez sur Github aussi, moi je ne pousse que le code en fait.

[60:12] Philémon (Azuro AI) : Disons que c'est une bonne pratique, ça ne va pas vous empêcher de fonctionner, mais c'est plus prudent on va dire.

[60:22] Philémon (Azuro AI) : Donc voilà, quoi d'autre?

[60:26] Philémon (Azuro AI) : Je vais vous mettre une fiche qui résume un peu ce qu'on s'est dit d'une manière synthétique en plus du transcript dans la session, comme ça vous avez des trucs actionnables immédiatement.

[60:34] Philémon (Azuro AI) : Je pense que c'est pas mal.

[60:35] Client B : Génial.

[60:37] Philémon (Azuro AI) : Est-ce qu'il y avait d'autres questions quand on arrive au bout du temps, sinon on dirait la prochaine sélection.

[60:43] Client B : On démarre trop haut, donc le mieux c'est de se caler la date, la prochaine date va monter peut-être.

[60:48] Client B : Non, non, non, c'est bon.

[60:49] Philémon (Azuro AI) : Ouais, ça marche.

[passage sans rapport avec le logiciel retiré]

[61:30] Philémon (Azuro AI) : Vous prévoyez une version sur téléphone d'ailleurs de l'appli?

[61:36] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Ouais, mais du coup j'ai déjà moi.

[61:39] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : En fait je me suis inspiré de ce que vous faites.

[61:43] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : De passer par safari et du coup j'essaie de tout construire en responsif.

[61:47] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Ouais c'est carrément utile parce qu'en fait les opérateurs ils auront une tablette ou un téléphone dans leur visite et du coup pendant la visite ils peuvent nous transmettre ou direct après ils pensent à nous transmettre directement toutes les photos comme ça ils n'oublient pas d'où on les a et voilà quoi.

[62:03] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Du coup c'est important d'avoir une version téléphone.

[62:05] Philémon (Azuro AI) : Ouais c'est carrément essentiel en fait ouais.

[62:07] Philémon (Azuro AI) : Ok bah parfait si tu le fais en même temps c'est niquel.

[62:09] Client B : Mais oui, oui, du coup, j'avoue que c'est assez satisfaisant.

[passage sans rapport avec le logiciel retiré]

Session 4 : application terrain, relevés géolocalisés et ouverture aux opérateurs (août 2026, 69 min)

[passage sans rapport avec le logiciel retiré]

[03:08] Philémon (Azuro AI) : Alors, sur la dernière session, on était resté à notamment la connexion de Resend, Sentry, PostHog, etc.

[03:16] Philémon (Azuro AI) : Avec les premiers utilisateurs qui étaient attendus.

[03:19] Philémon (Azuro AI) : C'était un contexte particulier de mois d'août, donc je vous laisse faire un petit point sur les avancées pendant ces dernières semaines.

[03:29] Dirigeant (Client B) : Les avancées, c'est surtout le directeur des opérations qui a bossé.

[03:35] Dirigeant (Client B) : Nous, on a travaillé avec le développeur sur l'évolution de l'interface opérateur et utilisateur.

[03:43] Dirigeant (Client B) : Mais en fait, on a fait des évolutions du X, de structure d'écran.

[03:51] Dirigeant (Client B) : Je pense que les sujets les plus techniques, c'est plutôt le directeur des opérations qui les a abordés, il me semble.

[03:56] Dirigeant (Client B) : Parce que nous, on n'a pas eu de difficultés particulières.

[04:00] Dirigeant (Client B) : Je dis nous, c'est surtout le développeur qui était à la manœuvre sur l'AIOS.

[04:06] Dirigeant (Client B) : Oui, sur la création des comptes, opérateurs, etc.

[04:13] Dirigeant (Client B) : C'est plutôt toi le directeur des opérations qui a bossé dessus.

[04:18] Directeur des opérations (Client B) : Oui, je n'ai pas forcément de retour particulier à faire là-dessus, c'est un fond clé.

[04:27] Philémon (Azuro AI) : Sur la partie analyse de la parcelle,.

[04:30] Client B : Sur tout ce que tu nous as montré ce matin, il y a eu des sujets, des questions, des points...

[04:36] Client B : Non,.

[04:36] Directeur des opérations (Client B) : En vrai, ça marche bien.

[04:40] Directeur des opérations (Client B) : Le seul truc, et on en avait discuté un peu avec le développeur, c'est que la AIOS prend parfois des libertés sans qu'on lui demande.

[04:49] Directeur des opérations (Client B) : Et souvent, c'est bien, en fait.

[04:52] Directeur des opérations (Client B) : Mais parfois c'est pas ce que tu veux et en fait tu t'en aperçois pas tout de suite et du coup tu te retrouves avec des rémanences où tu te demandes ce que vient foutre ce truc là et du coup on voulait un peu voir avec toi comment vous prenez en compte cette marge de liberté que vous lui donnez dans les réponses qu'il fait.

[05:12] Philémon (Azuro AI) : Alors là dessus, il y a un élément de réponse qui peut être intéressant, je pense que vous avez vu qu'on a mis Opus 5 disponible sur la AIOS mais on ne l'a pas mis en par défaut.

[05:24] Philémon (Azuro AI) : Il se trouve qu'on a beaucoup ses retours avec Opus 5, on a moins la capacité à le diriger facilement, et il prend un peu plus de libertés qui sont parfois surprenantes.

[05:34] Philémon (Azuro AI) : C'est pour ça que pour l'instant on a fait le choix de le laisser en 4.8 par défaut.

[05:38] Philémon (Azuro AI) : Donc si vous avez noté un changement sur ce sujet-là, c'est sûrement le modèle lui-même.

[05:43] Directeur des opérations (Client B) : Donc ça vient d'Opus 5, c'est Claude?

[05:48] Directeur des opérations (Client B) : Donc c'est Claude qui prend les libertés?

[05:51] Directeur des opérations (Client B) : C'est ça que tu es en train de dire?

[05:53] Philémon (Azuro AI) : Oui c'est ça.

[05:54] Philémon (Azuro AI) : C'est probudiste.

[05:56] Philémon (Azuro AI) : Je suis en train de dire que tout repose absolument sur le modèle et pas un petit peu sur l'architecture.

[06:02] Philémon (Azuro AI) : Mais en tout cas, la raison pour laquelle on n'a pas mis Opus 5 par défaut, c'est à cause de ces premiers retours qu'on a eu sur le bêta testing.

[06:11] Philémon (Azuro AI) : Donc effectivement, il y a un aspect un poil plus aléatoire à Opus 5 qui n'était pas entièrement satisfaisant pour nous.

[06:19] Philémon (Azuro AI) : Donc on l'a quand même mis pour les utilisateurs parce qu'il y en a qui sont quand même satisfaits.

[06:24] Philémon (Azuro AI) : Mais si vous constatez ça et que c'est gênant, moi je vous conseille de repasser sur 4.8 pour avoir les performances habituelles.

[06:32] Philémon (Azuro AI) : Donc il y a cet élément-là.

[06:33] Philémon (Azuro AI) : Après, sur l'architecture elle-même, qu'est-ce qu'on peut faire là-dessus?

[06:42] Philémon (Azuro AI) : En fait, pas grand-chose parce que c'est vrai que ça fait partie du package d'avoir un outil qui est aussi capable de prendre des initiatives.

[06:48] Philémon (Azuro AI) : Mais c'est une question de où est-ce qu'on place le curseur concrètement.

[06:56] Philémon (Azuro AI) : Je ne sais pas si, par exemple, si vous avez des tests qui sont un peu mesurables, vous pouvez le tester sur 4.8, sur Opus 5 et voir ce que ça donne.

[07:10] Philémon (Azuro AI) : Moi, par exemple, je ne suis jamais passé à Opus 5 on l'a quand même mis parce qu'on a des clients qui nous l'ont demandé mais le modèle par défaut c'est vraiment le modèle que nous on recommande à titre personnel.

[07:21] Client B : Et vous le développeur et le directeur des opérations vous avez travaillé sur Opus 5?

[07:26] Directeur des opérations (Client B) : Par défaut c'était même Fab je crois que tu avais mis [prénom retiré] Fab par.

[07:31] Philémon (Azuro AI) : Contre il est incroyable ça je vous le recommande à 100% Fab il est.

[07:36] Directeur des opérations (Client B) : Crédit super vite en fait.

[07:41] Client B : C'est Fable un nouveau modèle mais qui va en vrai il va juste surtout plus vite.

[07:47] Philémon (Azuro AI) : En fait Fable il a une très grande compétence notamment pour le brainstorming complexe et profond sur différents sujets donc la manière dont c'est recommandé par Anthropic eux-mêmes d'utiliser et c'est ce qu'on constate aussi chez nous c'est de faire les grandes sessions de brainstorm et la planification la documentation etc avec Fable et après de passer à l'exécution avec Opus 4.8 voire sonner si vraiment c'est juste du texte Fable en gros consomme les crédits à peu près deux fois plus vite qu'Opus 4.8 et vous avez droit dans votre abonnement à 50% de tokens à utiliser dans Fable donc concrètement ça veut dire que le ressenti c'est que ça se coupe quatre fois plus vite qu'un opus 4.8.

[passage sans rapport avec le logiciel retiré]

[08:57] Philémon (Azuro AI) : Et globalement, la politique, c'est qu'on ne peut pas utiliser 100% de son abonnement Pour vous donner une idée de nous comment on travaille, c'est Fab pour la structure et exécution par Opus 4.8 en général, sauf si c'est vraiment des tâches très complexes.

[09:17] Philémon (Azuro AI) : Il est significativement meilleur quand même que 4.8 sur tous les niveaux.

[09:21] Philémon (Azuro AI) : C'est quoi la structure?

[09:23] Philémon (Azuro AI) : C'est-à-dire la structure des travaux, donc par exemple si on veut créer une application de toute pièce.

[09:30] Philémon (Azuro AI) : On va commencer par brainstormer avec Fable, poser un vrai cahier des charges, aller faire de la mobilisation de compétences extérieures ou aller faire des recherches profondes sur des répos GitHub ou des outils qui existent déjà.

[09:42] Philémon (Azuro AI) : Et ensuite, on va lister le travail qui est à faire.

[09:45] Philémon (Azuro AI) : Et après, on va changer de modèle et on va dire, OK, Opus 4.8, tu prends les travaux préliminaires qui ont été faits par Fable et tu fais de la réalisation pure.

[09:55] Philémon (Azuro AI) : En général, on travaille comme ça.

[09:58] Directeur des opérations (Client B) : Mais du coup, là, vu le stade où on en est, est-ce que c'est vraiment nécessaire d'utiliser du Fable?

[10:04] Philémon (Azuro AI) : Non, je pense pas.

[10:05] Philémon (Azuro AI) : Vu où vous en êtes, je pense pas que ce soit pertinent.

[10:09] Philémon (Azuro AI) : Par contre, si vous repartez à zéro sur un projet qui nécessite de la réflexion poussée au début pour vous aider à aiguiller la réflexion, etc., là, c'est plutôt Fable.

[passage sans rapport avec le logiciel retiré]

[11:26] Philémon (Azuro AI) : Et voilà, effectivement, je vous confirme que vous n'êtes pas les premiers à nous faire ce retour de prise de liberté un peu étrange.

[11:34] Philémon (Azuro AI) : Moi, j'aime bien quand c'est...

[11:36] Philémon (Azuro AI) : Enfin, moi, à titre personnel, mais ça dépend de l'utilisation qu'on en fait, honnêtement, mais j'aime bien lâcher des très gros prompts très précis et que ça suive exactement ce que je dis.

[11:44] Philémon (Azuro AI) : Je sais que d'autres personnes font des prompts très courts et ils attendent de la liberté créatrice.

[11:48] Philémon (Azuro AI) : Donc là, au plus simple peut être plus pertinent, mais voilà.

[11:51] Philémon (Azuro AI) : Si vous avez constaté ce problème, En.

[11:54] Directeur des opérations (Client B) : Fait ce qui est super c'est que quand tu fais des prompts trop courtes avec des angles qui ne sont pas traités, ils te posent des questions qui vont bien en fait.

[12:04] Directeur des opérations (Client B) : Et ça c'est chouette parce que effectivement parfois tu oublies de spécifier des trucs et donc plutôt que de faire à sa guise, ils te demandent.

[12:10] Directeur des opérations (Client B) : Ça la plupart du temps c'est assez pertinent.

[12:13] Philémon (Azuro AI) : Ouais moi aussi j'aime beaucoup ça.

[12:17] Philémon (Azuro AI) : Est-ce qu'il y a eu des difficultés techniques, des points particuliers?

[12:23] Philémon (Azuro AI) : Je n'ai pas très bien compris au final où est-ce que vous en êtes de l'avancée du projet?

[12:27] Philémon (Azuro AI) : Est-ce qu'il y a les premiers utilisateurs, les premiers opérateurs qui seront déjà dessus?

[12:30] Client B : Non, on n'est pas encore prêt.

[12:32] Philémon (Azuro AI) : Moi, si je reprends le brief actionable que j'avais fait la dernière fois, on en était En gros, on était à pas grand chose, si j'ai bien compris, d'accueillir les premiers utilisateurs qu'on crée.

[12:45] Philémon (Azuro AI) : Et il manquait le fait qu'ils puissent créer un compte eux-mêmes, donc brancher Resend, faire de la détection de bug avec PostHog et voir comment on peut affiner l'expérience.

[12:54] Philémon (Azuro AI) : En gros...

[12:58] Client B : le directeur des opérations, tu n'as pas avancé sur la création des comptes?

[13:02] Directeur des opérations (Client B) : Ce qu'on avait dit, c'est que la création de compte devait impérativement passer par nous.

[13:07] Directeur des opérations (Client B) : Ils n'avaient pas l'opportunité de se loguer sur une page sans qu'on leur ait proposé de le faire.

[13:14] Philémon (Azuro AI) : Dans ce cas-là, c'est plus d'actualité le resend.

[13:24] Philémon (Azuro AI) : Donc en fait votre nouveau process ce serait qu'il vous faudrait plutôt un dashboard d'onboarding où c'est vous qui mettez les variables et ça crée le compte?

[13:32] Dirigeant (Client B) : En fait il y a un compte admin qui crée les comptes internes ou les comptes opérateurs.

[13:43] Dirigeant (Client B) : Et dans les comptes opérateurs on ouvre des droits à des opérateurs d'être admins pour leur propre structure.

[13:57] Dirigeant (Client B) : Pour qu'ils fassent créer par leurs salariés les comptes, c'est eux qui choisissent les salariés avec qui ils vont bosser sur ces lignes.

[14:09] Philémon (Azuro AI) : Et donc il y a nous, c'est.

[14:09] Dirigeant (Client B) : Par exemple le gérant de la boîte ou le chef d'agence ou n'importe quoi, il y a un profil admin qui lui permet d'inviter les salariés de son équipe.

[14:23] Philémon (Azuro AI) : C'est-à-dire qu'il y a quelqu'un qui crée un compte pour une boîte?

[14:29] Dirigeant (Client B) : Nous, on crée le compte pour la boîte, à la fois incorporé avec tous les éléments dont on a besoin, les opérateurs qui ont la maison mère et les filiales.

[14:38] Dirigeant (Client B) : On crée le compte initial avec la structure qui va bien, parce qu'on connaît la structure.

[14:49] Dirigeant (Client B) : C'est lui qui va créer les comptes admis.

[14:53] Dirigeant (Client B) : Il a un compte admis et c'est lui qui va inviter à sa main les gens qu'il va gérer.

[15:04] Dirigeant (Client B) : C'est lui qui gère.

[15:05] Dirigeant (Client B) : Il peut supprimer le compte si le gars part.

[15:09] Philémon (Azuro AI) : Ok donc il y a deux étages, il y a un étage d'utilisateur entreprise et un étage où c'est l'entreprise qui ajoute ses propres membres mais dans ce cadre là il faut quand même un système pour pouvoir envoyer les invitations par mail etc je pense pas que la personne...

[15:24] Philémon (Azuro AI) : Non, c'est pas toujours pareil.

[15:26] Philémon (Azuro AI) : Ouais donc en fait vous pouvez vous resservir de ce que je vous avais dit la dernière fois.

[15:31] Philémon (Azuro AI) : D'autres éléments sur l'avancée à part les comptes eux-mêmes sur l'outil ça avance?

[15:41] Directeur des opérations (Client B) : Oui ça marche bien.

[15:42] Directeur des opérations (Client B) : Après il y a plein de micro détails à régler.

[15:46] Directeur des opérations (Client B) : Là on a fait 80% du truc je pense, mais comme dans toute loi de Pareto, tu passes autant de temps à finir les 20% qui restent.

[16:00] Client B : Est-ce qu'il vaut mieux ne pas mettre l'application aux mains des opérateurs tant que les détails ne sont pas réglés?

[16:13] Client B : Leur donner l'appli et continuer de régler les détails, ce n'est pas forcément une bonne chose?

[16:20] Philémon (Azuro AI) : Ça dépend à quel point ce sont vraiment des détails.

[16:24] Philémon (Azuro AI) : Dans tous les cas, il y aura des patches à faire régulièrement.

[16:29] Philémon (Azuro AI) : Je ne peux pas vraiment savoir si l'application est efficace et fluide avant d'avoir une masse d'utilisateurs réels.

[16:35] Philémon (Azuro AI) : C'est pour ça que j'avais encouragé à mettre PostHog, qui permet d'avoir vraiment où est la friction précisément, sur quel endroit de la page, d'avoir même les sessions où tu vois la personne utiliser avec sa souris, etc.

[16:49] Directeur des opérations (Client B) : Tu peux redire, parce que je n'étais pas au point où tu as parlé de ça, c'est quoi PostHog?

[16:55] Philémon (Azuro AI) : Alors, tu l'as dans le dossier partagé, c'était sur l'AIOS.

[16:59] Philémon (Azuro AI) : J'ai tout déposé dans le dossier partagé avec vous.

[17:03] Philémon (Azuro AI) : Donc c'est un dossier qui s'appelle, qui est dans partagé, donc Azuro, Client B.

[17:08] Philémon (Azuro AI) : Là-dedans, il y a toutes les ressources que je mets entre chaque session.

[17:11] Philémon (Azuro AI) : Donc notamment, il y a le transcript complet si je crois que tu n'étais pas là.

[17:15] Philémon (Azuro AI) : Il y a tout là-dedans.

[17:17] Philémon (Azuro AI) : Il y a un brief actionnable avec le nom des outils, etc.

[17:19] Philémon (Azuro AI) : Qui est dedans.

[17:23] Philémon (Azuro AI) : Notamment ce que ça permet de faire c'est de l'optimisation une fois qu'il y a les premiers utilisateurs.

[17:28] Philémon (Azuro AI) : Donc ce que je vous conseille de faire c'est prendre des opérateurs qui sont peut-être les plus proches de vous au début, leur mettre en main et ensuite corriger les gros points noirs que ces personnes-là vont remonter consciemment ou inconsciemment via la détection post-hog et ensuite roll-out à tout le parc.

[17:45] Philémon (Azuro AI) : Mais dans tous les cas, comme dans toutes les applications, après ce sera un travail de veille pour corriger les petits points de friction, etc.

[17:54] Philémon (Azuro AI) : Mais il faut éviter d'essayer de faire quelque chose d'absolument parfait avant même la sortie.

[18:00] Philémon (Azuro AI) : Parce qu'en fait la perfection, entre guillemets, on s'en rapproche en ayant des vrais retours d'expérience dans la situation réelle d'utilisation.

[18:10] Philémon (Azuro AI) : Donc en gros voilà, si vous êtes à un stade avancé, moi je vous conseille de d'aller rapidement vers les premiers utilisateurs et de vous baser sur des vrais retours pour ensuite...

[18:21] Philémon (Azuro AI) : Oui, mais de.

[18:22] Dirigeant (Client B) : Toute façon, ce qu'on sait, le développeur, c'est que le critère qui va faire qu'on va mettre ça à la disposition des opérateurs, c'est qu'on a un premier périmètre fonctionnel qui est viable, ce qui n'est pas encore le cas pour l'instant, c'est le segment qu'on a défini.

[18:36] Dirigeant (Client B) : Effectivement, quand on aura ce segment, on ouvre et on va voir ce qui remonte.

[18:41] Dirigeant (Client B) : Mais il faut qu'on ait un segment cohérent sur le plan fonctionnel pour leur dire...

[18:47] Dirigeant (Client B) : Je dis quart de jour de façon bifométrique, mais...

[18:53] Dirigeant (Client B) : Le rythme d'avancement d'un directeur des opérations, de le développeur, et du fait qu'on a quand même toujours un petit peu des choses à définir, ça me paraît pas déconnant de dire 15 jours.

[19:10] Philémon (Azuro AI) : C'est-à-dire fin de province semaine de septembre?

[passage sans rapport avec le logiciel retiré]

[20:37] Philémon (Azuro AI) : Donc là, si on pose un peu une roadmap des prochaines étapes, ce serait un, boucler le périmètre fonctionnel, deux, avoir les premiers bêta testeurs, trois, rollout.

[20:49] Philémon (Azuro AI) : Sur le périmètre fonctionnel, est-ce qu'il y a des difficultés, des questions ou quoi que ce soit où je peux être utile avant la fin des travaux sur l'appli?

[21:01] Client B : Je pense que c'est peut-être que tu as beaucoup bossé sur ce que tu nous as montré ce matin.

[21:07] Client B : Est-ce que tu as des questionnements ou des retours particuliers?

[21:11] Client B : Est-ce que tu as commencé à développer sur l'interface de l'appli aussi?

[21:15] Client B : Par rapport au côté smartphone?

[21:17] Directeur des opérations (Client B) : Oui, je ne sais pas s'il y a possibilité aujourd'hui.

[21:22] Directeur des opérations (Client B) : Il y a une partie où les opérateurs devront être avec leur smartphone sur le terrain.

[21:26] Directeur des opérations (Client B) : Qu'est-ce que tu recommandes?

[21:31] Directeur des opérations (Client B) : On ne va pas mettre une appli sur l'App Store, mais aujourd'hui on a une URL et on fait ajouter, je.

[21:40] Philémon (Azuro AI) : Ne sais plus quel est le bouton.

[21:41] Directeur des opérations (Client B) : Exact, mais en gros transformer en appli et ça te met une petite icône.

[21:45] Directeur des opérations (Client B) : Je ne sais pas si c'est le mieux ou s'il y a des trucs plus pratiques que ça à faire.

[21:49] Philémon (Azuro AI) : Je pense qu'une PWA c'est bien parce qu'en fait notamment pour les iPhones c'est vraiment c'est un choix binaire en fait c'est une PWA donc ça c'est une appli mobile qui vient d'une URL c'est exactement le fonctionnement de l'AiOS d'ailleurs on n'a pas fait une appli sur l'App Store on a fait directement une PWA donc tu fais appuyer à l'écran d'accueil et ça l'ajoute Il faut juste faire en sorte que ce soit pris en compte dans le code.

[22:23] Philémon (Azuro AI) : Donc juste dites à l'AiOS que vous voulez faire une PWA, il va le faire.

[22:27] Philémon (Azuro AI) : Mais sinon, non, ça va être ça.

[22:30] Philémon (Azuro AI) : Sachant que vous pouvez quand même envoyer des notifications, etc.

[22:33] Philémon (Azuro AI) : Vous avez la même liberté d'action que sur une vraie app sur l'App Store, avec les vérifications au moins, donc c'est plutôt pratique pour ce genre de projet.

[22:44] Directeur des opérations (Client B) : Ouais.

[22:45] Client B : Et ça, c'est ce qu'on a déjà vu.

[22:47] Directeur des opérations (Client B) : Ok, c'est comme ça qu'on a fait.

[22:59] Directeur des opérations (Client B) : Et sinon, sur cette question, il y a des moments où il mouline de ouf sur des requêtes toutes simples.

[23:07] Directeur des opérations (Client B) : En fait, j'ai parfois l'impression qu'il passe autant de temps sur un truc assez complexe où tu peux être impressionné du résultat de ce qu'il a réussi à faire.

[23:15] Directeur des opérations (Client B) : Et puis, le coup d'après, tu lui demandes, enlève une lettre là et mouline pendant 20 minutes.

[23:20] Philémon (Azuro AI) : Alors ça, c'est sûrement dû au fait qu'en gros, la compaction de contexte, elle est automatique derrière.

[23:27] Philémon (Azuro AI) : Donc parfois t'arrives à un moment en gros lui il est fait pour compacter le contexte au bon moment donc souvent ça va être entre deux tâches etc où c'est invisible mais parfois si on est sur des tâches qui sont très longues où il n'y a pas vraiment de moment opportun pour couper et qu'on arrive quand même à la limite où le LLM peut commencer à être moins pertinent du fait qu'il y a un contexte trop rempli il va prendre le temps de compacter son contexte lui-même de faire une synthèse de ce qui a été fait etc

et de repartir sur une base où il a un plus petit contexte Et ça, ça prend du temps, ça peut prendre jusqu'à 5 minutes carrément, donc c'est vraiment significatif sur la durée.

[24:03] Philémon (Azuro AI) : Je pense que ce qu'on va faire dans une prochaine mise à jour, je crois que c'est sur la roadmap même, c'est au lieu de dire qu'il réfléchit, on va dire explicitement qu'il est en train de compacter, comme ça l'utilisateur aura un peu plus d'infos, parce que c'est vrai que parfois on lui demande quelque chose de simple et ça tombe pile au moment où lui il fait une tâche complexe qui est longue derrière, donc on perd un peu l'utilisateur.

[24:22] Philémon (Azuro AI) : Mais voilà, ça peut être un élément d'explication après, C'est le seul que je vois, donc après oui, ça doit être ça.

[passage sans rapport avec le logiciel retiré]

[25:57] Client B : Après t'as testé le directeur des opérations l'application de visite, le fait de prendre des photos etc ça marche bien?

[26:06] Directeur des opérations (Client B) : Moi ça marchait mais on n'est pas à l'abri de cas qui ne marchent pas.

[26:12] Directeur des opérations (Client B) : Je pense que c'est ce qu'on disait ce matin, il faut qu'on se fasse un test comme si on était un opérateur, qu'on fasse tout le process et qu'on voit si ça marche bien.

[26:21] Directeur des opérations (Client B) : Quand j'ai fait la photo, comme ça m'a géolocalisé chez moi, ça a un peu foutu la grouille parce que c'était pas du tout au même endroit que le site.

[26:28] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Donc là, j'entends l'idée, c'était qu'on a une carte de visite où l'opérateur peut pointer à des endroits, par exemple, pour dire s'il y a des arbres, etc.

[26:42] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : On s'y était dit aussi, ce qui était pas mal, c'est qu'il puisse prendre une photo sur site, et que ça enregistre sur la carte l'endroit où il a pris la photo et potentiellement même l'angle.

[26:54] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Et pour l'instant je pense que ça met juste un petit picto que la photo a été prise là.

[26:59] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Et je ne sais pas si il y a peut-être des répliques qui existent qui peuvent déterminer l'angle de ton téléphone, l'orientation peut-être par rapport à la boussole ou j'en sais rien pour dire en fait cette photo elle a été prise à cet endroit précis ici et avec le smartphone qui était dans cette direction plutôt que cette direction là et comme ça ça permet vraiment d'avoir une vue.

[27:22] Philémon (Azuro AI) : C'est hyper intéressant je pense j'ai jamais eu ce cas d'usage Mais je pense que c'est possible.

[27:29] Philémon (Azuro AI) : Après, peut-être qu'il faudra faire le même mouvement que sur la boussole pour que l'angle soit précis.

[27:35] Philémon (Azuro AI) : Je ne sais pas si vous voyez, mais parfois, quand on ouvre la boussole sur l'iPhone, on doit faire un 8 comme ça.

[27:40] Philémon (Azuro AI) : Ils demandent de faire ça pour calibrer la boussole.

[27:42] Philémon (Azuro AI) : Donc, peut-être qu'il y aura une action comme ça à faire.

[27:44] Philémon (Azuro AI) : En tout cas, ce qui est sûr, c'est que tous les smartphones ont des gyroscopes, donc on peut localiser précisément l'angle.

[27:51] Philémon (Azuro AI) : Ça peut être intéressant, effectivement.

[27:53] Philémon (Azuro AI) : Je ne vois pas de barrière technique a priori pour faire ça.

[27:56] Client B : T'as jamais bossé sur un truc comme ça?

[27:58] Philémon (Azuro AI) : Non, j'ai jamais utilisé des premiers, vous êtes dans l'innovation.

[28:01] Philémon (Azuro AI) : Qu'est-ce qu'on entend précisément?

[28:04] Client B : Très précisément.

[28:09] Philémon (Azuro AI) : J'ai jamais fait ça via les AIOS, mais j'ai des applications pour d'autres cas d'usage qui sont extrêmement précises de l'ordre du degré, notamment en termes de si on regarde sur une boussole etc ou pour pointer je sais pas si vous avez des applis aussi simple que pointer des cartes du ciel où on peut pointer une étoile je sais pas si vous voyez mais le degré de précision est vraiment très très précis donc je pense qu'il n'y aura pas de souci là dessus honnêtement.

[28:39] Client B : Juste une question, la prise de vue elle se fait directement depuis l'appli?

[28:45] Philémon (Azuro AI) : Sur les AIOS?

[28:46] Directeur des opérations (Client B) : Si je ne dis pas de conneries, tu as le bouton pour prendre une photo directement.

[28:57] Directeur des opérations (Client B) : Je crois que c'est ça.

[28:59] Client B : C'est un espèce d'alimente, je ne sais pas comment dire.

[29:01] Client B : On a juste une direction et je suis là et c'est à peu près...

[29:04] Philémon (Azuro AI) : Quand on voit une photo d'un angle avec des descentes de pierres, on repère la descente de l'angle.

[29:09] Client B : Mais déjà, même juste d'avoir le petit picot d'où c'est, tu peux déjà deviner un peu ce qu'il a pris en photo quand même, mais en plus, ta langue précise où ça a été fait, c'est du bonus.

[29:18] Philémon (Azuro AI) : Précise, précise, précis.

[29:20] Philémon (Azuro AI) : Ce degré, c'est bon, c'est très, très présent.

[29:24] Philémon (Azuro AI) : C'est quoi le use case exact pour cette fonctionnalité photo orientée?

[29:31] Client B : On sait exactement où le gars prend la photo et ça permet de se représenter, c'est comme un street view en fait, asynchrone.

[29:40] Philémon (Azuro AI) : C'est pour faire de la représentation dans l'espace potentiellement en 3D?

[29:45] Directeur des opérations (Client B) : Non, on peut aller jusque là, quand même pas.

[29:49] Client B : C'est vu que nous on n'est pas là où nous on la visite.

[29:54] Client B : On sait à quel endroit et comment était orienté le téléphone de l'opérateur quand il a pris sa photo.

[30:00] Client B : Et après, en fait, tout ça se colle sur...

[30:03] Client B : Quand tu mets un petit picto sur la map, et ça transmet toutes les informations qu'il va avoir sur sa ville.

[30:09] Client B : Et du coup, nous, qui sommes à distance, on reçoit le truc et on peut savoir pour telle ou telle photo, parce que des fois, en fait, aujourd'hui, il nous envoie 20 photos.

[30:17] Client B : On ne sait pas d'où elles ont été prises, etc., précisément sur la carte.

[30:20] Client B : Ça permet de...

[30:22] Client B : C'est comme un street view désynchronisé on voit où il a pris et qu'est ce qu'il regardait et du coup ça fait la dimension 3D pas au sens 3D relief mais comme les vues aériennes c'est que de la 2D et ben du coup tout d'un coup t'es en street view et tu vois ça c'est ça le complément.

[30:45] Philémon (Azuro AI) : Ok, donc c'est à destination de vos yeux humains entre guillemets.

[30:49] Philémon (Azuro AI) : Ce qui pourrait être intéressant par contre, au lieu de faire des photos, serait peut-être de faire des prises de vue panoramiques.

[30:57] Philémon (Azuro AI) : Pour cet usage là, ça me paraît pas mal parce que c'est assez serré quand même l'angle d'un smartphone.

[31:04] Philémon (Azuro AI) : Si vous voulez vous rendre compte d'un espace à distance à partir de photos, il n'y a rien de mieux qu'un scan.

[31:09] Client B : Surtout si vous développez le panorama et tu es quasi là que le street view est augmenté en fait.

[31:16] Philémon (Azuro AI) : Et ça vous pouvez le faire directement depuis une web app.

[31:21] Philémon (Azuro AI) : Donc par exemple on pourrait avoir un système où, un peu comme sur l'application photo il y a le panorama sur les iPhones, on pourrait avoir un truc où vous avez un angle minimum requis ou quelque chose comme ça, enfin un truc qui colle à votre besoin, mais où l'opérateur il commence ici et on lui dit il tourne l'écran à droite, il tourne, il tourne et après vous avez une vue plus large de ce que vous essayez de voir.

[31:42] Philémon (Azuro AI) : Parce que la représentation dans l'espace, avec un angle serré, c'est un peu compliqué.

[31:46] Philémon (Azuro AI) : Peut-être que vous êtes plus habitués que.

[31:48] Client B : Moi, mais...

[31:48] Client B : Et ça donne quoi comme rendu, ce que tu dis là, ce que tu décris?

[31:51] Client B : C'est un truc après dans lequel on peut se balader, une fois qu'il l'a fait, l'opérateur?

[31:55] Philémon (Azuro AI) : Ben justement, c'est pour ça que je posais la question du 3D.

[31:59] Philémon (Azuro AI) : Là, moi, je parlais d'un fonctionnement simple avec juste un panorama où on peut se mettre dedans.

[32:06] Philémon (Azuro AI) : Maintenant, je suis quasiment certain que vous pouvez trouver un repo GitHub d'une visite 3D, vous pouvez enregistrer une visite et ça vous fait de la représentation 3D derrière.

[32:21] Philémon (Azuro AI) : Saches où les pistes pour demain vont être intéressantes que peut-être pour demain.

[32:25] Client B : Je ne sais pas si c'est facile à faire encore.

[32:27] Philémon (Azuro AI) : Si c'est facile à faire, parce que derrière...

[32:29] Client B : Si c'est facile à faire, ça évite à le directeur des opérations de développer le petit plug, le blinchin, le truc.

[32:35] Client B : Le mec, il arrive, il fait ça systématiquement et nous on a...

[32:38] Client B : Il fait sur les quatre angles d'un parking, un parking rectangulaire, sur les quatre angles, il fait un scan 180 ou 90.

[32:46] Client B : Si le rendu est bon, le gars, il n'a pas à se poser de questions.

[32:49] Client B : Il ne faut pas qu'on le rende débile, mais...

[32:52] Philémon (Azuro AI) : Si on peut faire 4 photos et que c'est une modélisation automatique 3D, du coup, ça lève toutes nos questions parce qu'on voit tout.

[33:00] Philémon (Azuro AI) : Et derrière, ça permet aussi de faire les rendus en infographie directement.

[33:05] Client B : Oui, c'est ça aussi que je m'imagine.

[33:07] Client B : En fait, derrière, après, on pourra faire l'après-plantation et tu peux faire l'infographie de ton site avant et ton site après avec les arbres plantés.

[33:16] Client B : Ça fait des documents commerciaux qui éclatent vachement plus.

[33:20] Directeur des opérations (Client B) : Ok, donc ça serait dans cette optique là, parce que sinon j'avoue que je ne voyais pas très bien à quoi servir cette vue là, mais effectivement sur une vue commerciale ça peut être pas mal.

[33:27] Dirigeant (Client B) : D'un point de vue commercial, en fait ce qu'il veut le truc, c'est exactement ce qu'on me disait ce matin, il faut que l'appli et la visite sur site de l'opérateur nous aident à surtout éviter de multiplier les itérations.

[33:44] Dirigeant (Client B) : En fait, il faut qu'on fasse la chasse aux itérations.

[33:46] Dirigeant (Client B) : Les itérations vont nous flinguer.

[33:48] Dirigeant (Client B) : Donc en fait, si le jour de la visite sur site, même si on n'a pas bien fait les checklists pour faire le débat qu'on avait ce matin, même si on a pas tout pensé, si on a pas machin, etc.

[33:58] Dirigeant (Client B) : Si le mec, il prend la précaution, l'opérateur, de nous faire un scan à 360 du site, si on a un doute, on n'arrivera pas au truc parfait, mais on se dit tiens

putain, on n'a pas pensé à ça, tiens, on regarde et on voit que ça sécurise à mort les débats qu'on a eu ce matin par rapport soit à une situation d'urgence, soit à un outil qu'on a fait quand on a préparé la checklist, etc.

[34:24] Dirigeant (Client B) : Et du coup, ça réduit d'autant le nombre d'itérations qu'on pourrait avoir pour réaliser ensuite Ça sécurise la collecte d'infos sur le site.

[34:37] Dirigeant (Client B) : C'est un garde-fou hyper intéressant.

[34:39] Client B : Quand on fait des projets, des esquisses à distance, des projets de villes par exemple, de rues, il y a toujours un contrôle dans Street View.

[34:49] Client B : Donc nous, une fois qu'on pense avoir compris, etc., si on a un doute sur le plan sur un truc, on peut faire un street view.

[34:59] Client B : Le street view il est sur les routes quoi, il n'est pas sur le site.

[35:02] Client B : Donc la question c'est, est-ce qu'on est capable d'avoir un petit street view fait spécifiquement sur notre parcelle?

[35:11] Client B : On fait le cas, t'as toutes les.

[35:12] Philémon (Azuro AI) : Données d'un coup et le type, il se pose pas des questions et on peut pas lui dire, t'as une boutique et oubliez de prendre le détail qu'il je pense que c'est possible en fait c'est un c'est comme tous les sujets un peu technique c'est il faut que vous fassiez pas quelque chose qui est parfait et qui est de la science-fiction et qui va vous prendre des mois, mais que vous fassiez quelque chose qui fait 80% du travail avec 20% de l'effort.

[35:49] Philémon (Azuro AI) : Donc une première V1, ça pourrait être juste les sphères qu'il y a sur Google Maps.

[35:55] Philémon (Azuro AI) : Je pense que c'est ça que le dirigeant t'appelle Street View.

[35:57] Philémon (Azuro AI) : En fait, c'est pas de la 3D, c'est juste une image qui est en forme de sphère, tout simplement.

[36:02] Philémon (Azuro AI) : C'est des points fixes, donc on ne se déplace pas dedans, on n'y a rien.

[36:04] Philémon (Azuro AI) : Pas besoin de faire de la 3D dans un premier temps.

[36:06] Philémon (Azuro AI) : Vous regardez si cette preuve de concept apporte de la valeur, si ça vous permet de réduire les itérations, etc.

[36:14] Philémon (Azuro AI) : Et ensuite, moi je pense que c'est totalement faisable, j'étais en train de commencer à regarder, là j'ai déjà 2-3 repo GitHub qui peuvent être pertinents à vous envoyer.

[36:21] Client B : Tu m'étais arrêté pour trouver que tu mettais un peu de temps Philémon.

[36:23] Philémon (Azuro AI) : C'est ça.

[36:25] Philémon (Azuro AI) : Et voilà, donc après pour aller plus loin, je pense que c'est faisable de ce que je commence à voir, mais je suis vraiment pas expert de ce sujet par contre pour le coup.

[36:34] Philémon (Azuro AI) : Je vous conseille de demander à l'AIOS de faire une veille sur ce sujet là, mais faire de la vraie 3D d'un espace à partir de 5-6 photos prises aux angles du parking par exemple, si on prend ce cas là, ça me paraît aussi faisable.

[36:48] Philémon (Azuro AI) : Donc juste c'est un curseur à placer le truc parfait c'est vraiment l'espace 3D modélisé complètement mais si ça vous demande deux mois d'effort pour avoir une démo qui est faisable et qu'en plus il y a aussi ça, le temps que l'opérateur fasse les prises de vue va aussi augmenter, c'est pas comme juste prendre ton téléphone et faire ça, ça fait une sphère, c'est très simple et facile pour le traitement etc.

[37:13] Philémon (Azuro AI) : Donc moi, si j'étais vous, de ce que j'ai entendu là, Je commencerais par faire un fonctionnement Street View avec des points précis.

[37:22] Philémon (Azuro AI) : Donc juste faire quelque chose où il y a des indications sur le téléphone qui disent de faire un mouvement qui permet de faire une sphère visuelle autour de soi.

[37:32] Philémon (Azuro AI) : Vous vous récupérez exactement comme un Street View, donc quelque chose où vous pouvez orienter la caméra pour bien prendre conscience de l'espace.

[37:40] Philémon (Azuro AI) : Ça c'est une première V1, ça je pense que ça peut être fait en une journée ou deux facilement.

[37:46] Philémon (Azuro AI) : Et peut-être dans un second temps, la 3D, qui me paraît aussi faisable.

[37:51] Philémon (Azuro AI) : Le seul truc dont il faudra faire gaffe, c'est que c'est assez facile, à mon avis, à faire depuis les espaces libres vers le bâtiment.

[38:04] Philémon (Azuro AI) : Plus compliqué, du bâtiment vers les espaces libres.

[38:07] Philémon (Azuro AI) : Pourquoi?

[38:10] Philémon (Azuro AI) : Parce qu'à un moment donné, comme tu es à l'intérieur du site, tu ne verras pas la limite.

[38:15] Directeur des opérations (Client B) : Il y a un truc qui va être un peu compliqué à un moment donné.

[38:19] Philémon (Azuro AI) : Pour avoir la totalité du site, il faut que tu sois...

[38:22] Philémon (Azuro AI) : Non, mais si.

[38:22] Client B : Tu le fais de plusieurs angles, je pense que ça va.

[38:24] Philémon (Azuro AI) : Oui, mais c'est pour ça que je.

[38:26] Client B : Dis qu'il y a...

[38:27] Client B : On passe des tests là-dessus.

[38:28] Philémon (Azuro AI) : Peut-être qu'il faut se mettre...

[38:31] Philémon (Azuro AI) : Il faudra voir qu'au niveau de ces deux termes, peut-être qu'au niveau de chaque face, au milieu de chaque face du bâtiment, et puis faire un 360 sur chaque face du bâtiment pour qu'on ait à la fois la limite parcellaire et à la fois la façade du bâtiment.

[38:44] Philémon (Azuro AI) : Et qui recoupe tout ça, je ne sais pas comment ça marche.

[38:47] Philémon (Azuro AI) : Juste pour que je comprenne bien, vous ensuite, l'usage de cette information, vous avez reçu peu importe le format des images, vous avez une bonne représentation de l'espace, qu'est-ce que ça implique?

[39:00] Philémon (Azuro AI) : C'est quoi la différence pour vous entre une bonne représentation et une mauvaise représentation de l'espace suite à ces infos dans votre workflow?

[39:07] Dirigeant (Client B) : En fait, plus on a de détails sur le site vu que nous on ne va pas le visiter, moins il y a des sources d'erreurs dans les études qu'on va produire.

[39:16] Dirigeant (Client B) : Parce qu'en fait, la première visite que fait l'opérateur, ça nous sert à produire notre premier document commercial qu'on va vendre au client, tout ce qui est basé sur les données du site.

[39:25] Dirigeant (Client B) : Et nous, on a les données satellitaires.

[39:27] Dirigeant (Client B) : Et sachant que si c'est un site qui a été refait il y a deux ans et que les données satellitaires ne sont pas exactes, là on a toutes les données là.

[39:34] Dirigeant (Client B) : Donc plus, si l'opérateur nous envoie juste un mail en nous disant qu'il y a un arbre au milieu de telle place, là on a en gros le...

[39:44] Philémon (Azuro AI) : À trois pas, à l'effet.

[39:45] Dirigeant (Client B) : Et si on a une photo du site, c'est déjà mieux.

[39:48] Dirigeant (Client B) : Et si on a une vision globale avec quatre angles pris, qui fait qu'on a une vision globale de tout le site, on sait exactement où sont les nouveaux arbres plantés, où sont les grilles à valoir, etc.

[39:59] Dirigeant (Client B) : On voit un site de façon...

[40:03] Dirigeant (Client B) : Et du coup, dans la production de l'étude, on est plus précis et on est...

[40:08] Client B : Moi je suis toujours pas sûr de.

[40:14] Directeur des opérations (Client B) : Comprendre là dessus parce que admettons effectivement il voit un arbre qui n'est pas sur le plan, il prend en photo son arbre, il le positionne sur le plan, ça il peut déjà le faire aujourd'hui.

[40:27] Directeur des opérations (Client B) : Pourquoi est-ce qu'il y aurait besoin d'avoir...

[40:30] Directeur des opérations (Client B) : Alors hormis la partie commerciale que j'entends sur le reste, je suis toujours pas convaincu de l'utilité de faire des balayages.

[40:38] Client B : S'il voit qu'il lui manque deux arbres ou trois arbres, il peut faire un poteau.

[40:43] Client B : Alors que là, il fait le poteau et puis tout est monté en 3D et puis on a toutes les questions, toutes les réponses à toutes les questions que vous vous posez parce qu'on a une modélisation en 3D automatique de la situation exacte à l'instant T.

[40:58] Client B : On peut faire une différence avec les poteaux aériens qui étaient peut-être d'une génération d'avant.

[41:03] Client B : Peut-être que de temps en temps, il.

[41:03] Client B : Y a un décalage entre la poteau aérienne et la poteau 3D.

[41:11] Dirigeant (Client B) : Ici en back office et un opérateur qui va sur le site et on se partage des représentations.

[41:17] Dirigeant (Client B) : Et en fait dans ce partage des représentations, il faut qu'on soit le plus aligné possible et le plus proche possible parce que forcément entre quelqu'un qui va sur le site et quelqu'un qui n'y est pas allé, on va avoir des différences de représentation et même si on communie bien etc, on peut avoir des blancs dans l'histoire en fait.

[41:32] Dirigeant (Client B) : Et c'est ces zones blanches là qu'il faut essayer de réduire au maximum.

[41:35] Dirigeant (Client B) : Parce que c'est elles qui vont potentiellement générer de la chronophagie, soit d'oubli, soit d'erreur.

[41:42] Directeur des opérations (Client B) : Ce sont quoi les règles qu'on se donne sur l'endroit où on le demande de faire des photos?

[41:49] Directeur des opérations (Client B) : Tout à l'heure, on parlait des quatre coins, mais en fonction de la taille du parking, ça ne va pas rendre la même chose.

[41:55] Directeur des opérations (Client B) : Est-ce que c'est un peu à la libre appréciation?

[41:59] Client B : Je sais qu'il y avait les gens qui faisaient de l'illustration, c'est-à-dire des rendus de concours, ils nous demandaient des photos, ils arrivaient, ils avaient des logiciels pour aboutir les photos, redresser les perspectives et en faire une photo corrigée.

[42:16] Client B : Je sais que ça existait.

[42:17] Client B : Après, ils l'habillaient en fonction du projet.

[42:20] Client B : D'abord, ils faisaient un fond et je sais que, par exemple, notre partenaire, Ils montent en 3D à partir de photos, ils montent en 3d tout le site.

[42:34] Client B : A partir de photos.

[42:35] Client B : Oui,.

[42:37] Client B : C'est ce qu'il a fait.

[42:38] Client B : A partir de photos, s'il monte en 3D le site, si c'est à partir de photos là, on a toutes les précisions, c'est-à-dire qu'on fait le tour du bâtiment, comme c'est des photos des façades, on voit les descentes des gouttières.

[42:52] Client B : S'il y a des endroits où on ne sait pas garder place, quels sont tous les arbres, il y aura une 3D qui nous permettra d'avoir un angle de vue qui nous permettra de compter?

[43:01] Client B : Je pense que pour répondre à la question d'le directeur des opérations, c'est peut-être l'outil qui va déterminer la méthode de prise de vue.

[43:06] Client B : C'est l'outil qu'on va intégrer dans l'app qui va nous permettre de...

[43:11] Client B : Non, ce n'est pas ça?

[43:12] Client B : Moi, ce que je comprends, c'est qu'il y a une appli, il faut qu'on trouve une appli qui fait à partir d'une prise de vue, qu'on fait plusieurs prises de vue, qui reconstitue une vision un peu 360 du site.

[43:30] Client B : Donc moi je pense que c'est en fonction de l'outil qu'on va sélectionner, qu'on dira à l'opérateur, tu fasses comme ça systématiquement sur chaque site, tu prends N prise de vue, ou tu te mets au milieu et tu tournes, j'en sais.

[43:42] Philémon (Azuro AI) : Rien, tu fais un panorama, Effectivement, il va y avoir les contraintes techniques.

[43:47] Philémon (Azuro AI) : Si vous voulez faire de la 3D, ça va être un peu ce qui va dicter la pratique de l'opérateur.

[43:52] Client B : Je suis d'accord avec ta gradation.

[43:57] Client B : Au départ, on part sur un truc facile à faire en un jour ou deux.

[44:02] Client B : C'est déjà le Street View.

[44:03] Client B : Est-ce qu'il y a plusieurs points de vue?

[44:05] Client B : Ou est-ce qu'on en fait qu'un?

[44:07] Client B : Ça, c'est des consignes qu'on donne à l'opérateur.

[44:09] Client B : Je ne sais pas comment ça marche.

[44:11] Client B : Là, je parle sans savoir.

[44:13] Client B : Mais en gros, le truc de départ, c'est déjà de pouvoir jouer avec des prises de vue qui nous donnent l'impression qu'on est sur le coup, même si c'est encore très imperfect.

[44:22] Client B : Et on verra après comment on améliore l'outil.

[44:25] Philémon (Azuro AI) : En fait, en gros, sur les prises de vue elles-mêmes, il n'y aura pas de contraintes spéciales.

[44:29] Philémon (Azuro AI) : C'est plus s'il y a un traitement à faire derrière.

[44:32] Philémon (Azuro AI) : Et pour moi, en gros, l'étape traitement, c'est l'étape pour passer de la 2D à la 3D.

[44:36] Philémon (Azuro AI) : Mais si vous voulez juste faire des prises de vue et avoir des sphères dans lesquelles on peut mettre une caméra et regarder autour, comme c'est le cas sur Street View, ça c'est vous qui êtes libre à 100% de où est-ce que vous voulez placer les photos, en tant que personnalité à l'opérateur.

[44:54] Client B : L'outil mesure d'iphone il est un peu...

[44:57] Client B : C'est pas exactement la même chose mais je pense qu'on peut peut-être s'en inspirer un peu pour...

[45:03] Client B : Parce que je sais que sur l'outil sur l'outil mesure déjà tu as le truc de rotation comme ça comme ça donc là quand tu es perpendiculaire au sol tu es à 0° et après si tu es un peu penché etc...

[45:16] Client B : Alors après je pense que c'est plus pour les surfaces intérieures l'outil mesure mais en gros c'est ça.

[45:19] Philémon (Azuro AI) : Marche aussi dehors pour notamment pour faire de la mesure de périmètre ce qui est fort avec l'outil mesure de l'iphone ce qui est fort c'est qu'on peut placer des points dans l'espace en fait donc on peut arriver sur le sol cliquer sur placer un point ensuite on va à 15 mètres on fait placer un point et là lui il sait qu'il y a une droite de 15 mètres et après on va le faire pareil avec une forme fermée.

[45:44] Client B : Si on peut reproduire un espèce d'outil mesure dans l'application, Mais c'est juste que.

[45:55] Philémon (Azuro AI) : Moi j'ai l'impression que le cas d'usage il y en a plusieurs où il n'est pas très bien déterminé encore parce que là par exemple on a parlé de faire de la représentation de bâtiments, on a parlé de faire de la mesure de surface, on a parlé de détecter les différences entre le satellite et au niveau des arbres notamment, le satellite et les images plus récentes etc.

[46:16] Philémon (Azuro AI) : Tout ça c'est des choses différentes en fait.

[46:19] Client B : Je pense que le premier truc pour pas aller trop loin et pas délirer, c'est que l'on est sur une fonction et que le street view Sur le site, dans l'espacerie, déjà, si déjà on gagne ça.

[46:33] Client B : Après, tu vois, ça veut dire que notre petit bonhomme jaune de Google Maps, en fait, on peut le faire rentrer dans le site.

[46:41] Client B : Et peut-être qu'en fonction de la taille du site, il faudra donner des indications à l'opérateur pour lui dire, on fait un point ici, un point là, un point là.

[46:49] Client B : Et on aimerait pouvoir tourner autour de ce point pour voir un peu tout ce qu'il y a quand tu es là.

[46:58] Client B : Et je m'en tiens à ce moment là.

[47:00] Philémon (Azuro AI) : En feature actionnable rapidement ce que vous pouvez faire c'est quelque chose qui est très guidé pour l'opérateur donc par exemple c'est vous qui décidez où est-ce qu'il doit se placer donc vous prenez le plan vous placez quatre sphères par exemple pour faire le cas simple aux quatre coins d'un parking et lui dans l'application ça va lui dire ok aller vers cette zone une fois qu'il y est ça met un coche vert ok vous êtes dans la bonne zone maintenant prenez le tel et faites une sphère ok c'est fait on passe au point suivant etc donc lui il a juste à suivre les infos et vous vous récupérez automatiquement les sphères.

[47:39] Philémon (Azuro AI) : C'est une fonction des appareils photo?

[47:43] Philémon (Azuro AI) : C'est pas une fonction des appareils photo c'est un traitement logiciel d'une entrée de l'appareil photo et concrètement Je ne sais pas si, le président, tu vois comment ça se passe sur Google Earth notamment.

[47:56] Philémon (Azuro AI) : On peut avoir des points sur la carte quand on clique dessus.

[47:59] Philémon (Azuro AI) : On arrive et en fait, ce qu'on voit, ce n'est pas de la 3D à proprement parler, c'est littéralement, on est dans une image qui a une forme de sphère en fait.

[48:08] Philémon (Azuro AI) : Et nous, on est au milieu et on peut regarder tout autour.

[48:12] Client B : Street View, c'est juste une compilation d'images prises à un endroit fixe.

[48:17] Philémon (Azuro AI) : Oui, c'est ça.

[48:17] Philémon (Azuro AI) : Et en fait, quand on clique sur avancer, on passe juste à la sphère suivante, c'est des photos qui sont prises à 360° avec un intervalle de temps régulé.

[48:28] Philémon (Azuro AI) : Donc ça, ça se réplique, c'est pas compliqué.

[48:32] Philémon (Azuro AI) : Après, il faut qu'on voit si on...

[48:34] Directeur des opérations (Client B) : Comment dire, parce qu'il faut aussi que.

[48:36] Philémon (Azuro AI) : Le type, s'il s'est mis en parking, il y a eu beaucoup de piagés, que t'es au bon endroit, mais le mec, il est là, il va nettoyer les bagnoles, et finalement, t'as pas tellement d'informations.

[48:48] Client B : S'il y a plein de voitures qui cachent des infos?

[48:50] Philémon (Azuro AI) : Si le parking est plein, tu ne peux pas demander d'aller sur le toit de sa voiture.

[48:55] Client B : Non, mais alors ça, c'est dans tous les cas, on aura un problème.

[49:00] Client B : Même une photo sera quand même moins précise.

[49:07] Philémon (Azuro AI) : Parce qu'en fait, concrètement, si on fait la liste des infos qui vous intéresse pour ce use case-là, c'est quoi?

[49:13] Philémon (Azuro AI) : C'est le nombre de places de parking?

[49:14] Philémon (Azuro AI) : Si c'est ça, effectivement, c'est moins efficace qu'en satellite.

[49:19] Philémon (Azuro AI) : Non, c'est pas ça.

[49:21] Directeur des opérations (Client B) : Parce qu'il y a un nombre de places de parking, on n'a pas besoin de prendre une photo pour le savoir.

[49:25] Directeur des opérations (Client B) : Il suffit de lui demander.

[49:28] Client B : En fait, il y a des choses qu'on doit localiser sur place, notamment l'emplacement des grilles à valoir.

[49:36] Client B : Est-ce qu'il y a des arbres existants qu'on n'a pas repérés par satellite?

[49:42] Client B : Où sont les descentes de gouttières?

[49:45] Client B : Et du coup, par exemple, où sont les descentes de gouttières?

[49:48] Client B : Là, aujourd'hui, il nous envoie une compilation de photos des descentes de gouttières.

[49:56] Client B : Et en gros, on est obligé d'aller à la fois sur le site en vue satellite, et on se dit, attends, je pense qu'en gros, ce gouttière-là, il l'a pris de cet endroit-là, etc., aujourd'hui.

[50:05] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Et du coup, déjà, pour l'instant, ce qu'on a mis dans l'appli, c'est juste qu'il peut dire Il peut prendre une photo au moment où il est sur le site.

[50:12] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Du coup, ça géolocalise l'endroit où il a pris la photo.

[50:15] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Déjà juste, on sait qu'il a pris cette photo-là à cet endroit-là.

[50:18] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Là, ce qu'on se disait juste, c'est plutôt d'avoir une photo juste de la gouttière.

[50:21] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : C'est juste, en plus, il fait un petit tour et t'as une vue plus globale du site, quoi.

[50:26] Philémon (Azuro AI) : OK.

[50:27] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Donc, c'est ce genre de choses.

[50:30] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : C'est de savoir exactement...

[50:32] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Ouais, en fait, c'est de savoir comment est fait le site sur place.

[50:37] Philémon (Azuro AI) : Ça revient à mapper efficacement les vrais arbres et les vraies descentes de gouttières qu'il y a sur le plan.

[50:44] Client B : Et les grilles avaloir, c'est-à-dire, en fait, les grilles avaloir, elles sont sur des points bas parce que c'est là où l'eau, elle va.

[50:49] Client B : C'est là où les grilles avaloir ont été mises.

[50:52] Client B : Donc ça, c'est des informations qui sont utiles pour nous parce que c'est souvent des endroits où l'eau converge et donc nous...

[50:58] Client B : On peut déterminer un peu comment sont les plantes autour mais ça on peut les voir des fois par satellite mais des fois on ne peut pas les voir donc on a besoin que l'opérateur nous fournisse ces informations là.

[51:10] Philémon (Azuro AI) : Parce qu'après vous, si le livrable c'est juste un plan mis à jour entre guillemets, ça peut peut-être être plus simple que juste l'opérateur puisse ajouter des éléments sur le plan directement.

[51:24] Client B : C'est ce qu'il existe aujourd'hui.

[51:28] Philémon (Azuro AI) : Ok.

[51:30] Directeur des opérations (Client B) : C'est pour ça que moi j'ai toujours du mal à comprendre la vraie valeur ajoutée.

[51:34] Directeur des opérations (Client B) : Parce que le ratio complexité-valeur ajoutée me semble quand même assez important quoi.

[51:41] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Bah moi au début c'était juste avoir l'angle de la photo.

[51:45] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Mais en fait, moi, ce que je me dis, c'est que si par exemple, il prend une photo entre deux rangées de parking, aujourd'hui, tu as juste l'emplacement, il a pris, parce que par exemple, il y a un arbre sur une des rangées de parking.

[51:58] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Aujourd'hui, tu as juste le point, tu as une espèce de petite icône photo et tu as la photo, mais tu ne sais pas si par exemple, moi, je suis ici, j'ai une rangée de parking devant moi, une rangée de parking derrière moi.

[52:09] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : En gros, je ne sais pas s'il a pris la photo comme ça ou.

[52:12] Philémon (Azuro AI) : S'il l'a prise comme ça.

[52:13] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Pour avoir l'angle, c'est juste pour déterminer où est l'arbre.

[52:17] Directeur des opérations (Client B) : Non, mais le développeur, là, ce qui est prévu, c'est l'opérateur prend la photo, ça positionne l'arbre à l'endroit où il a pris la photo et ensuite, il peut bouger le truc pour le mettre au bon endroit.

[52:26] Directeur des opérations (Client B) : C'est quand même plus facile comme ça.

[52:29] Client B : Oui.

[52:33] Philémon (Azuro AI) : En fait, si la finalité, c'est de positionner des éléments sur un plan autant Peut-être autant le faire directement par l'opérateur sur place.

[52:43] Philémon (Azuro AI) : Par contre, si la finalité, c'est que vous, vous ayez une bonne représentation dans l'espace, dans ce cas, il faut...

[52:48] Client B : Je pense que ce sera toujours utile.

[52:53] Client B : C'est sûr que ce n'est peut-être pas le plus urgent, mais pour moi, ça peut être utile d'avoir une reconstitution de site pour faire des avant-après.

[53:05] Client B : Qui peuvent être quand même assez commercialement, c'est sympa pour le client d'avoir ça et même pour présenter plus tard des user case à nos futurs prospects, c'est pas mal.

[53:20] Directeur des opérations (Client B) : Du coup si on se dit que l'objectif premier c'est ça, c'est le commercial avant après, ça oriente très clairement les photos qu'il faut prendre, il faut se positionner à l'endroit où il y aura les nous et on lui dit tu prends la rangée de là où il y aura la nous et comme ça on pourra comparer.

[53:35] Philémon (Azuro AI) : En fait je pense que c'est juste cas d'usage différent, peut-être le cas d'usage technique vous pouvez vous contenter de positionner des éléments sur un plan et le cas d'usage commercial vous pouvez ajouter la prise de vue.

[53:51] Philémon (Azuro AI) : Oui, il y a vraiment deux trucs, mais après il faut voir quel est le rapport entre effort infronction pour l'intérêt réel.

[53:58] Client B : C'est vrai que plus on a une vision globale des choses, mais des photos de l'ensemble du site qui nous permet de ne pas détailler la question qu'on pose en amont, des réponses, si on est capable de faire ça, c'est intéressant.

[54:23] Client B : C'est intéressant pour nous parce que, finalement, ça nous dédouane de l'obligation de faire tout ce que tu avais prévu un peu, c'est-à-dire de faire du spécifique, parce que le mec, il prend globalement tout, parce qu'on a trouvé une façon simple de le faire.

[54:35] Client B : Si on n'a pas trouvé une façon simple de le faire, il faut qu'on termine avec ce qu'il a proposé.

[54:39] Client B : En fait, l'existant marche déjà très bien.

[54:42] Client B : C'est ce qu'on discutait de comment améliorer les améliorations.

[54:48] Client B : Après, il y a un vrai plus.

[54:50] Client B : Commercial, c'est si après le scénario zéro,.

[54:55] Client B : Dès l'étude d'opportunité, il y a une vue 3D qui se génère.

[54:59] Client B : Une vue 3D un peu photoréaliste avec le mec qui reconnaît son son enseigne et il voit son parking pourri avec plein d'arbres.

[55:07] Client B : Le mec, ça lui donne envie.

[55:09] Directeur des opérations (Client B) : C'est clair.

[55:11] Directeur des opérations (Client B) : Ok, mais du coup, ça, on pourrait intégrer dans la checklist, à voir si on le met en obligatoire ou en optionnel, mais d'aller prendre en photo l'endroit où il y aura les points d'infiltration pour pouvoir faire cet appel à la rentrée.

[passage sans rapport avec le logiciel retiré]

[55:57] Philémon (Azuro AI) : Comme on arrive un peu au bout du temps là, je vous propose qu'on retire un peu pour que moi je puisse vous apporter des éléments.

[56:08] Philémon (Azuro AI) : En gros, là, sur l'application, je pense que je vous ai apporté pas mal de choses la dernière fois qui n'ont pas encore été mises en pratique, donc je pense que les prochaines étapes, ça va être au moment de l'arrivée des premiers utilisateurs.

[56:26] Philémon (Azuro AI) : Est-ce que vous pouvez me donner une roadmap, une timeline plutôt, avec les temps, estimer les prochaines étapes?

[56:36] Philémon (Azuro AI) : Sur ça, et ensuite, est-ce qu'il y a d'autres sujets qu'on pourra voir ensemble peut-être sur l'acquisition, je sais que ça faisait partie des points qu'on devait voir au début quand on a fait la première séance, il y avait d'autres sujets, donc voilà, si vous pouvez me donner un peu de visibilité sur les prochaines sessions.

[56:58] Client B : La roadmap précise, on n'a pas forcément ok là sur les deux prochaines semaines après là le dirigeant il disait en gros l'idée ce serait quand même de tous les 15 jours d'ici 15 jours commencer à donner l'application aux opérateurs ok mais Et après sur l'acquisition, c'est la prospection, l'acquisition de nouveaux prospects.

[57:28] Client B : Ce n'est pas encore la priorité non plus parce que là on est plutôt en train d'avoir une masse de dossiers à traiter et le gros enjeu là des deux prochaines semaines

voire même du prochain mois et deux mois, ça va être de traiter les dossiers qu'on reçoit et déjà de gérer ce flux-là.

[57:49] Client B : C'est plutôt une bonne nouvelle d'avoir beaucoup de dossiers mais du coup là on n'est pas encore dans le truc de prospection.

[57:54] Philémon (Azuro AI) : Il n'y a pas de soucis, c'est plus pour identifier les prochains sujets.

[57:57] Philémon (Azuro AI) : Donc là, par exemple, si on est sur le traitement des dossiers, j'imagine qu'il y a pas mal de choses à dire là-dessus aussi.

[58:09] Client B : Après, sur le traitement des dossiers, c'est finaliser ce qu'on est en train de faire.

[58:17] Client B : le dirigeant, tu avais une roadmap en tête.

[58:21] Philémon (Azuro AI) : Des problèmes de semaine?

[58:25] Dirigeant (Client B) : On fait ce qu'on vient de se dire là, je pense que c'est pas mal.

[58:29] Dirigeant (Client B) : Par rapport à voir si on peut faire un test view d'espace privé.

[58:34] Dirigeant (Client B) : Il y a la création des comptes, il y a le module de création des compte qu'il faut faire.

[58:40] Dirigeant (Client B) : Et en fait on a aussi, et ça on n'est pas obligé de le faire tout de suite, mais ça va arriver assez vite.

[58:48] Dirigeant (Client B) : C'est qu'il faut qu'on puisse intégrer des comptes partenaires photovoltaïques.

[58:55] Dirigeant (Client B) : C'est-à-dire qu'en fait, pour réaliser les études, la plupart des solutions, c'est les solutions mixtes photovoltaïque, végétale.

[59:02] Dirigeant (Client B) : Et donc, ce matin, on était en rendez-vous avec un bureau d'études partenaire qui est un peu notre premier vrai partenaire carré sur le sujet, on va dire.

[59:11] Dirigeant (Client B) : Et en fait, c'est tellement imbriqué le travail d'études avant le machin qu'en fait, il faut créer aussi un profil spécifique partenaire photovoltaïque pour pouvoir co-construire les études ensemble.

[59:24] Dirigeant (Client B) : Donc c'est tripartite en fait.

[59:25] Dirigeant (Client B) : On ne va jamais faire très mal quoi.

[59:27] Dirigeant (Client B) : Mais si, et ce n'est pas d'une grande complexité, donc dès la semaine prochaine, lundi, début de semaine prochaine, on aura les spécifications, on aura, comment dire, la liste de ce que eux veulent avoir comme infos quand il y a une visite sur site parce qu'ils ont besoin aussi d'infos.

[59:47] Dirigeant (Client B) : Ils ont aussi leurs propres critères d'exclusion, etc.

[59:50] Dirigeant (Client B) : Donc, pour moi, si on veut avoir un segment fonctionnel à peu près cohérent, il faut qu'on ait l'interface opérateur équipe interne comme on l'a fait aujourd'hui.

[60:02] Dirigeant (Client B) : Il faut qu'on rajoute l'interface partenaire photovoltaïque qui, à mon avis, ne sera pas très différente. Il n'y a pas intérêt à ce qu'elle soit très différente, mais ça veut dire un troisième type de profit.

[60:16] Dirigeant (Client B) : C'est juste qu'on rajoute cette catégorie du type compteur et une fois qu'on a ça et qu'on a le module qui nous permet d'aller de l'ouverture du projet jusqu'à l'envoi de l'étude,.

[60:32] Directeur des opérations (Client B) : Ou même du devis.

[60:34] Dirigeant (Client B) : Peut-être qu'on peut s'arrêter au devis pour un premier temps.

[60:36] Dirigeant (Client B) : Le devis de l'étude, plus le module de création des comptes.

[60:42] Dirigeant (Client B) : Alors on peut se lancer.

[60:44] Dirigeant (Client B) : Et comme tu le dis, au départ avec des testeurs plutôt, et puis après...

[60:48] Dirigeant (Client B) : C'est pour ça que moi je voyais bien 15 jours.

[60:50] Dirigeant (Client B) : Voire trois semaines.

[passage sans rapport avec le logiciel retiré]

[61:04] Client B : Nous on n'a jamais le temps de faire ça.

[61:05] Client B : À mon avis, on a une deadline.

[61:07] Client B : Le pire, pour nous, c'est d'être prêt quand le chargé d'études revient.

[61:12] Client B : Donc c'est le 17.

[61:13] Client B : Je suis complètement d'accord.

[passage sans rapport avec le logiciel retiré]

[62:46] Client B : On peut faire une roadmap parce que finalement on a un peu une espèce de roadmap, une timeline, peut-être que ça peut être intéressant qu'on s'en fasse une nous, après même pour les versions de l'application qu'on sorte et tout comme ça, savoir quelle nouvelle fonctionnalité.

[63:03] Client B : La priorité c'est de produire ça d'ici le 17 septembre.

[63:07] Client B : Oui, mais avoir une timeline de recul.

[63:10] Philémon (Azuro AI) : Après, ce que je disais, ce n'est pas spécialement pour avoir 50 séances d'avance, c'est plus pour que moi, je puisse vous apporter des éléments à chaque séance et que je me projette un peu.

[63:20] Philémon (Azuro AI) : Par exemple, là, si vous m'aviez dit, OK, prochaine session, la priorité, c'est la prospection.

[63:26] Philémon (Azuro AI) : Pour moi, ce n'est pas pareil que si on continue sur le développement de l'option.

[63:30] Philémon (Azuro AI) : Oui, tout à fait.

[63:33] Philémon (Azuro AI) : OK.

[63:36] Philémon (Azuro AI) : Donc 17 septembre, ça nous amène, c'est un peu plus que deux semaines du coup.

[63:40] Philémon (Azuro AI) : Donc la prochaine fois qu'on se verra, probablement, il n'y aura pas encore les premiers utilisateurs, si j'ai bien compris.

[63:46] Client B : Peut-être qu'il y aura les bêta-testeurs.

[63:48] Directeur des opérations (Client B) : OK.

[63:48] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Parce que comment tu conseilles de faire pour les bêta testeurs?

[63:51] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : On leur sort une version fixe et nous, on continue à travailler sur une autre version si on rajoute des fonctionnalités?

[64:01] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : C'est-à-dire que l'AIOS modifie l'appli en direct à chaque compte, quoi.

[64:04] Philémon (Azuro AI) : Ouais.

[64:05] Philémon (Azuro AI) : Ça dépend quel rapport vous avez avec eux, est-ce que vous avez en physique régulièrement etc pour les retours?

[64:19] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Oui, mais ce que je demandais c'est qu'aujourd'hui l'AIOS lui fait un prompt qui le modifie directement dans l'appli.

[64:23] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Donc est-ce qu'on leur livre une version fixe sur un repo GitHub, ou je ne sais pas trop comment faire d'ailleurs, mais on leur livre une version fixe pendant que nous on continue à travailler sur une autre version qui est modifiée, ou est-ce qu'on leur livre la version qui est modifiée toutes les...

[64:38] Développeur / opérateur AIOS (Client B) : Non,.

[64:39] Directeur des opérations (Client B) : Non, non, il ne faut pas faire ça.

[64:41] Directeur des opérations (Client B) : Il faut mettre des cales.

[64:42] Directeur des opérations (Client B) : Tu leur fais une version à date.

[64:45] Directeur des opérations (Client B) : Après, nous, on peut continuer à travailler en parallèle, mais il ne faut pas qu'il y ait une version qui...

[64:49] Directeur des opérations (Client B) : Oui,.

[64:55] Philémon (Azuro AI) : le directeur des opérations a raison.

[64:58] Philémon (Azuro AI) : Il faut que la version soit fixe et vous prenez les retours en permanence et vous sortez une nouvelle version quand vous êtes prêts et après l'avoir testé à la même extension.

[65:08] Philémon (Azuro AI) : En gros, si c'est vraiment vos partenaires et que c'est un cas réel, c'est ça.

[65:13] Philémon (Azuro AI) : Après, en interne, tu peux faire une mise à jour directe, etc.

[65:16] Philémon (Azuro AI) : Mais ce n'est pas recommandé.

[65:19] Client B : En interne, on le fait déjà.

[65:21] Client B : le chargé d'études, il bosse sur l'appli pendant qu'on la modifie.

[65:23] Philémon (Azuro AI) : Mais en externe...

[65:25] Philémon (Azuro AI) : Non, avec des externes, tu peux lutter.

[65:27] Philémon (Azuro AI) : OK.

[65:31] Philémon (Azuro AI) : Donc, prochaine étape.

[65:33] Philémon (Azuro AI) : Vrai bêta testeur dans moins de deux semaines.

[65:37] Philémon (Azuro AI) : Juste pour la Street View, on regarde pendant une journée si on trouve un truc et sinon on regarde plus tard ou pas?

[65:46] Philémon (Azuro AI) : Qu'est-ce qu'on se dit là-dessus?

[65:48] Directeur des opérations (Client B) : Ouais, on peut faire ça, ouais.

[65:49] Directeur des opérations (Client B) : Moi je vais regarder ce qui est jouable.

[65:52] Directeur des opérations (Client B) : Tu conseilles d'utiliser Fab pour ce genre de trucs?

[65:57] Philémon (Azuro AI) : Par exemple, pour un use case comme ça, même là, on a parlé un quart d'heure, 20 minutes de ça, c'est pas encore très bien calé, ça dépend beaucoup de ce qu'on peut faire techniquement, lui faire un scan de tout ce qui est possible, juste en lui mettant le transcript de l'appel, par exemple, c'est des bons éléments parce que tout le monde a dit un peu ce qu'il pensait du sujet.

[66:17] Philémon (Azuro AI) : Et lui dire de nous poser ce qui est techniquement faisable, où est-ce que c'est trouvable, quel est l'effort, etc.

[66:22] Philémon (Azuro AI) : C'est Fab, c'est parfait pour ça, pour ce travail-là.

[66:25] Philémon (Azuro AI) : Et après, une fois que le cahier des charges précis est posé, après avoir brainstormé un peu avec Fab, là, vous pouvez repasser sur 4.8.

[66:33] Philémon (Azuro AI) : Et si c'est avant le 27, restez sur Fab parce que vous n'allez pas utiliser vos crédits, dans tous les cas, si vous êtes à 12% là, enfin, vos tokens.

[66:41] Philémon (Azuro AI) : Oui, il faut en profiter parce qu'on a beaucoup de crédits sur le trade rapide pour poser les questions.

[66:45] Client B : Oui, jusqu'au 31 août.

[66:47] Philémon (Azuro AI) : C'est bon?

[66:48] Philémon (Azuro AI) : OK, parfait.

[passage sans rapport avec le logiciel retiré]