



À quoi sert ce kit

Vous avez vu ce qu'Opti' peut faire. Ce kit sert à transformer cette conviction en **décision de votre organisation**.

Un principe à garder en tête : **vous, vous avez été convaincu par l'outil** (la génération de questionnaire en quelques minutes, l'analyse automatique...). Mais votre direction, elle, ne se décide pas sur des fonctionnalités. Elle se décide sur **le temps, l'argent, le risque et la conformité**. Ce kit parle cette langue à votre place — pour que vous n'ayez pas à « vendre un outil IA », mais à présenter une décision rationnelle.

Tout est conçu pour que **vous ayez l'air pertinent** en le transmettant : c'est court, professionnel, et prêt pour un décideur.

Comment l'utiliser en 4 étapes

1. **Envoyez le one-pager (section 1) + un email court (section 3)** à votre responsable.
 2. **Proposez une démo de 30 minutes**. Le fondateur peut la mener lui-même, sur un cas concret de votre organisation.
 3. **Rendez-le concret avec le calculateur de ROI (section 2)** : remplissez les chiffres de votre organisation, montrez l'économie estimée.
 4. **Gardez la FAQ (section 5) sous la main** pour répondre aux objections de votre direction.
-

1. Le one-pager décideur

À transmettre tel quel à votre responsable.

2. Le calculateur de ROI

Un fichier Excel accompagne ce kit (**Opti-Calculateur-ROI.xlsx**). Il permet de chiffrer, pour **votre** organisation, l'économie réelle qu'Opti' représente.

Comment l'utiliser : remplissez les cellules en bleu avec les données de votre structure (coût journalier d'un agent MEAL, tarif d'un consultant externe, nombre de missions par an, temps

actuel par tâche...). Le fichier calcule automatiquement l'économie annuelle et le retour sur investissement.

L'argument à porter, en une phrase : « *Pour notre organisation, Opti' représente une économie nette estimée de [montant] € par an, soit un retour sur investissement de [X] fois son coût.* »

Quelques repères pour le raisonnement (à adapter à votre réalité) :

- Une journée de consultant en évaluation coûte souvent entre 400 et 800 €.
Réinternaliser ne serait-ce qu'une partie de ce qui est externalisé représente une économie immédiate.
- Une analyse d'enquête qui prend 3 jours, un rapport qui prend une semaine, un questionnaire qui prend 2 jours : multipliez le temps économisé par le nombre de missions annuelles, puis par le coût journalier de votre personnel MEAL.
- Le calcul reste **conservateur** : il ne valorise même pas les bénéfices indirects (rapports bailleur plus rapides, réduction du risque de conformité, qualité accrue des données).

3. Les emails (prêts à copier-coller)

Adaptez le ton à votre organisation (plus direct dans une structure horizontale, plus formel dans une structure hiérarchique).

Email 1 — Première sollicitation (à votre responsable)

Objet : Un outil qui pourrait nous faire gagner un temps considérable sur le MEAL

Bonjour [Prénom],

Je teste depuis quelque temps une plateforme MEAL, Opti', et je voulais t'en parler parce que je pense qu'elle pourrait nous être très utile au-delà de mon usage personnel.

Concrètement, elle me permet de générer un questionnaire complet en quelques minutes et de produire une analyse et un rapport en quelques heures — des tâches qui me prennent habituellement plusieurs jours. Elle est compatible avec nos outils actuels (Excel, Kobo), donc pas de migration ni de bouleversement.

Au-delà du gain de temps, je vois trois bénéfices pour nous : des rapports bailleur plus rapides et mieux structurés, une standardisation de nos pratiques MEAL, et la possibilité de réinternaliser une partie de ce qu'on externalise aujourd'hui. Elle est conçue par un praticien MEAL de terrain, conforme RGPD, et démarre à un coût très accessible (moins qu'une journée de consultant).

Est-ce qu'on pourrait prévoir une démo de 30 minutes ? Le fondateur peut nous la faire sur un cas concret de [organisation]. Je joins une présentation d'une page.

Merci, [Nom]

Email 2 — Relance (si pas de réponse sous une semaine)

Objet : Re: Un outil qui pourrait nous faire gagner du temps sur le MEAL

Bonjour [Prénom],

Je reviens vers toi au sujet d'Opti'. Je sais que le calendrier est chargé — la démo ne prend que 30 minutes et je pense vraiment que le gain de temps pour l'équipe MEAL justifie qu'on y jette un œil. Veux-tu que je propose un créneau ?

[Nom]

Version courte (Slack / WhatsApp interne)

Hello [Prénom] — je teste un outil MEAL (Opti') qui me fait gagner un temps fou sur les questionnaires, analyses et rapports, compatible Excel + Kobo. Je pense que ça vaut le coup pour l'équipe. On peut caler 30 min de démo ? Je t'envoie un doc d'une page.

4. Le support de démo (slide par slide)

Trame pour une démo de 20 à 30 minutes. Utilisable par vous, ou par le fondateur s'il mène la présentation. Chaque slide est accompagné d'une note d'intention.

Slide 1 — Titre. *Vos livrables MEAL en jours, pas en semaines. → Note : ouvrir sur la promesse de résultat, jamais sur « un outil IA ».*

Slide 2 — Le coût du statu quo. Ce que coûtent réellement les tâches MEAL répétitives : un questionnaire (≈ 2 j), une analyse (≈ 3 j), un rapport (≈ 1 semaine), sans compter les consultants externes. → *Note : faire reconnaître la douleur avant de présenter la solution. Idéalement, demander au décideur ses propres chiffres et délais.*

Slide 3 — Qui a construit Opti'. Huit ans de terrain, de MEAL Officer à Coordinateur, dans 7 pays. L'outil construit par un praticien, pas par un éditeur de logiciel. → *Note : c'est le slide qui désamorce « encore un gadget IA ». Mettre le parcours et le visage du fondateur.*

Slide 4 — Ce qu'Opti' fait. Le cycle complet : projet → mission → TDR → questionnaire → collecte → analyse → rapport → formation. Compatible Excel et Kobo. → *Note : rester bref. Enchaîner immédiatement sur la démo live.*

Slide 5 — DÉMONSTRATION EN DIRECT. Générer un questionnaire complet en direct, ou montrer l'analyse automatique d'une base. → *Note : c'est le cœur émotionnel de la démo. Montrer, ne pas raconter. Faire en 5 minutes ce qui prendrait 2 jours.*

Slide 6 — Les bénéfices pour l'organisation. Temps & coût, conformité bailleur, standardisation, sécurité des données, renforcement de capacités. → *Note : parler la langue du décideur, relier chaque point à SES enjeux.*

Slide 7 — Sécurité & données. RGPD, hébergement Europe, chiffrement, OptIA (IA privée). Données exportables, aucun verrouillage. → *Note : slide de dérisquage. Anticiper la question sur la protection des bénéficiaires.*

Slide 8 — Tarification. Démarre à 699 €/an, packs de tokens selon l'usage, pas de mise initiale lourde. Mobile money disponible pour les structures africaines. → *Note : positionner contre l'entreprise cher. Le message : « commencez petit ».*

Slide 9 — Preuve & prochaine étape. Témoignage ou étude de cas, puis un prochain pas concret : pilote, essai accompagné, ou candidature au concours. → *Note : toujours terminer sur une action concrète et engageante.*

5. Répondre aux objections (FAQ champion)

Votre antisèche pour la réunion. Chaque réponse change de registre : on ne défend pas l'IA, on parle temps, argent, risque et preuve.

« **C'est encore un gadget IA.** » Ce que vous achetez n'est pas l'IA, c'est du temps, de l'argent et de la conformité. Opti' est conçu par un praticien MEAL de huit ans de terrain, validé par Microsoft (AppSource) et conforme RGPD. Et surtout, les chiffres parlent : [l'ONG X a réduit son temps de rapportage de Y % — voir étude de cas].

« **Mes équipes ont toujours fait comme ça, et ça marche.** » Oui, et ça coûte cher : trois jours par analyse, une semaine par TDR, des consultants externes. Opti' ne remplace pas le jugement de vos équipes — il supprime la corvée technique pour qu'elles passent plus de temps sur l'analyse et la décision.

« **Et la protection des données des bénéficiaires ?** » Données chiffrées, hébergement en Europe, conformité RGPD. Pour les données les plus sensibles (VBG, médical, protection), OptIA traite tout en mémoire vive, sans stockage et sans aucun prestataire tiers. C'est plus protecteur que la plupart des IA grand public.

« **On a déjà Kobo et Excel.** » Parfait — Opti' ne les remplace pas, il s'y branche. Il ajoute ce que Kobo et Excel ne font pas : génération de TDR et de questionnaires, analyse assistée, rapports narratifs, cadre méthodologique. Vous gardez vos outils, vous gagnez les couches manquantes.

« **C'est cher / on n'a pas le budget.** » 699 €/an, c'est moins qu'une journée de consultant. On démarre petit et on monte selon l'usage réel. Et la formation des équipes via Opti Academy est souvent finançable sur les budgets projet, en ligne renforcement de capacités.

« **Qui est derrière ? Est-ce fiable et pérenne ?** » Thomas LEQUEUX Consulting, structure fondée par un praticien MEAL avec huit ans de terrain. Add-in validé par Microsoft AppSource, plateforme conforme RGPD, et une communauté active de plusieurs centaines d'utilisateurs.

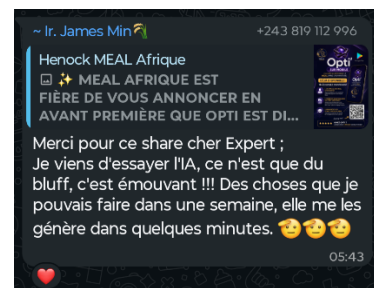
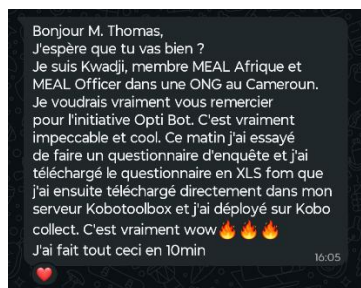
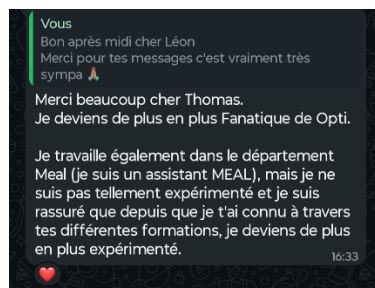
« **Et si on devient dépendants de l'outil ?** » Tout est exportable : questionnaires au format XLSForm, bases de données en Excel. Vos données restent les vôtres, vous pouvez partir quand vous voulez. Aucun verrouillage.

« **L'IA ne risque-t-elle pas de produire des analyses fausses ?** » L'IA propose, l'humain valide. Opti' accélère et structure ; vos équipes MEAL relisent et valident chaque livrable avant diffusion. C'est un assistant, pas un décideur.

6. Les témoignages

[Section à compléter avant diffusion.] Rassemblez vos retours utilisateurs réels (messages reçus, retours de formation), demandez l'autorisation de citer, et formatez-les ainsi :

Format :



Annexe — L'antisèche (à garder sous les yeux)

La promesse : des livrables MEAL produits en jours, pas en semaines.

Les 5 bénéfices décideur :

1. Temps & coût (forfait < 1 jour de consultant)
2. Conformité & redevabilité bailleur
3. Standardisation des pratiques
4. Sécurité des données (RGPD, OptIA, Europe)
5. Renforcement de capacités (finançable)

La phrase anti-gadget : « Ce n'est pas un outil de tech, c'est l'outil qu'un MEAL Officer a construit après huit ans de terrain. »

La phrase prix : « Démarrez à 699 €/an, montez selon vos besoins. Pas de mise initiale lourde. »

La phrase compatibilité : « Sur vos outils actuels — Excel, Kobo. Pas de migration, vos données restent les vôtres. »

Le prochain pas : une démo de 30 minutes sur un cas concret de votre organisation.