Eigenflow

GUIDE

Avant de demander une appli à Claude

Les questions à poser au client, le prompt pour trier tes notes et nos trois vrais tests du 8 novembre 2026.

PAR

Abyane Nabeebaccus

INSTAGRAM

@abyane_nb

ÉDITION

novembre 2026

Tu as commenté CLIENT, voici le guide. Dans la vidéo, un gars demande à Claude « une appli à un million de dollars, zéro erreur ». Claude lui répond par une question : c'est pour qui ? On a envoyé cette phrase telle quelle à Claude le 8 novembre 2026. Sa première question numérotée portait sur la même chose : quel problème, et pour qui.

Le guide suit la vidéo dans l'ordre, avec ce qu'on a vraiment fait ce matin-là : trois tests avec Claude Opus 5.5, un seul essai chacun, sorties recopiées. Le paysagiste, ses notes, ses devis et ses prix sont inventés pour l'exemple. Aucun lien avec Y Combinator, CB Insights ni Qonto, dont on cite les pages.

À savoir avant de lire

- Les questions d'entretien viennent d'un cours d'Eric Migicovsky, fondateur de Pebble, publié par Y Combinator le 4 septembre 2019. On les donne en anglais et traduites.
- Le prompt de tri est celui de notre test, mot pour mot. Claude a rendu 11 faits, 4 suppositions et une étape à régler, en 17,6 secondes.
- La page de prix de l'exemple ajoute 20 % de TVA. C'est le bon taux pour tailler la haie d'un particulier. Un paysagiste en franchise en base, lui, ne facture pas de TVA.
- « Remboursé si aucun temps gagné » : écris ce que veut dire « temps gagné » avant de faire signer quoi que ce soit. Le détail est en partie 7.

---

1. Ce que dit la vidéo, vérifié phrase par phrase

Le dialogue sur le ponton est un sketch. Voici ce qui s'affiche à l'écran, dans l'ordre, avec notre verdict.

- « Il demande à Claude une appli à 1 million $, zéro erreur. Ce que Claude répond vraiment. » Juste : c'est notre test A, détaillé en partie 2, et les extraits sont mot pour mot. Une nuance : on est passés par Claude Code en ligne de commande, qui garde son cadre d'agent de code (il propose Next.js et un dépôt git). Dans l'appli Claude, la réponse peut changer.
- « C'est pour qui, frère ? », avec « 1. L'idée : quel problème l'appli résout-elle, et pour qui ? » encadré. Juste : c'est la première de ses quatre questions, posée après deux mises en garde.
- « 43 % pas trouvé leur marché », CB Insights. Juste. Le rapport du 5 mars 2026 porte sur 431 startups financées par du capital-risque et fermées depuis 2023. Les 43 % (« poor product-market fit ») se calculent sur les 385 dont la cause est connue, ce que l'écran précise, et une même startup peut citer plusieurs causes. Le manque d'argent arrive en tête, à 70 %, et le rapport le décrit comme la cause finale de la fermeture.

- « Il est 23 h, devis à finir », puis Qonto × OpinionWay et « 13h21 par semaine ». À nuancer. 23 h est l'heure à laquelle le paysagiste de l'exemple a fini un devis, une illustration. Les 13 h 21 sont une moyenne par semaine pour toute la gestion administrative et financière, devis compris, chez 300 dirigeants de TPE du BTP (0 à 49 salariés), interrogés par téléphone du 26 février au 20 mars 2026. Un paysagiste n'entre pas forcément dans ce chiffre : l'Insee range l'entretien des parcs et jardins (code 81.30Z) dans les services, hors construction.
- Les trois devis, « Mesurer 70 min », « Chiffrer 35 min », « Un devis : 1 h 45 + les relances ». Juste d'après nos notes d'exemple : 50 minutes de route et 20 sur place, puis 35 minutes sur Word, soit 105 minutes. Les notes sont inventées, l'écran le dit.
- L'appli rêvée du gars, le message « Carrément, je la prends ! » et la fiche « Dernière connexion : jamais ». Des illustrations, marquées « Exemple, pas une vraie conversation ». L'appli à l'écran est une maquette inventée pour la scène : aucune appli existante n'est visée.
- « Raconte-moi la dernière fois que c'est arrivé » et « Qu'as-tu déjà essayé pour régler ça ? ». Juste : deux des cinq questions du cours de Y Combinator, traduites. « Ça t'a coûté combien ? » n'en fait pas partie, c'est une question de plus.
- « Tu utiliserais mon appli ? » barré, puis « That is wrong. ». Juste : Eric Migicovsky le dit à 18 min 41 du cours.
- « Il a dit · 11 », « On devine · 4 », « en 17,6 s ». Juste : c'est le test B, en partie 4. Claude a raccourci deux citations pour tenir en dix mots, comme le prompt le demandait.
- « Retrouver ses prix le soir », « Une page de prix tirée de ses anciens devis », « écrite par Claude en 26,2 s ». Juste : tests B et C. Les 26,2 secondes vont de l'envoi du prompt à la réponse complète.
- « Devis 1 refait : 426 € TTC ». Juste : 40 m de haie à 6 €, 2 m³ de déchets verts à 45 € et un déplacement à 25 € font 355 € HT, plus 71 € de TVA à 20 %. Le volume de 2 m³ est notre hypothèse et les prix sont des exemples. Le taux de 20 % est le bon pour la taille de haie chez un particulier (partie 5).
- « Avant : 35 min sur Word ». Juste pour le devis 1. Les deux autres ont pris 15 minutes (copié d'un ancien) et 1 h 10, donc une seule mesure fait un point de départ fragile (partie 6).
- L'offre de pilote en trois lignes. Juste : recopiée telle quelle. Lis la partie 7 avant de l'envoyer à quelqu'un.
- « Super idée ! = 0 € » et le passage sur les compliments. Juste : 38 min 21 du cours, « they actually are not useful information ».
- « Il paie les 20 € du pilote » et « 3 devis montrés, 35 min mesurées, 20 € versés ». Des illustrations : personne n'a rien payé, le paysagiste n'existe pas.
- « Le succès commercial, personne ne peut le garantir » et « Zéro erreur n'existe dans aucun logiciel réel ». Juste : deux phrases de la réponse du test A, mot pour mot.

We analyzed public post-mortems, founder interviews, and shutdown announcements from 431 VC-backed companies that shut down since 2023 in the post-zero-interest-rate shakeout. “Ran out of capital” tops the list at 70%, but it’s almost always the final cause of death, not the root problem.

Here’s what CB Insights data shows.

Why do startups fail?

Capital running out is where these stories end. The more telling causes — poor product-market fit (43%), bad timing (29%), and unsustainable unit economics (19%) — reveal why the capital dried up in the first place.

Le rapport de CB Insights du 5 mars 2026 : 431 startups financées et fermées depuis 2023, « poor product-market fit (43%) ».

Paris, le 9 avril 2026 – Qonto publie avec OpinionWay une étude inédite sur les enjeux de la digitalisation et les besoins numériques des dirigeants du BTP. Menée auprès de 300 dirigeants de TPE du secteur, elle met en lumière une réalité structurelle : dans un secteur où tout se joue sur le terrain, la gestion administrative et financière reste un facteur de ralentissement majeur, encore trop souvent sous-estimé. Dans le BTP, elle est devenue un facteur direct de performance opérationnelle.

Un temps administratif qui détourne les dirigeants du terrain

Les dirigeants du BTP consacrent en moyenne **13h21 par semaine à la gestion administrative et financière**, et **un sur deux y passe plus d’une journée entière** .

Le communiqué Qonto × OpinionWay du 9 avril 2026 : 13h21 par semaine de gestion administrative et financière pour les dirigeants de TPE du BTP.

---

2. Nos trois vrais tests du 8 novembre

Les réglages

Le 8 novembre, entre 7 h 29 et 7 h 34. Claude Opus 5.5 avec un abonnement, sans clé API. Une session neuve en mode `claude -p`, lancée dans un dossier vide, sans outil ni serveur MCP, avec `--safe-mode` : Claude ne lit ni fichier de consignes ni skill. Un seul essai par test, sortie gardée telle quelle. Un premier essai de la demande, lancé sans `--safe-mode`, avait lu notre propre fichier de consignes. On l'a écarté et on a refait la demande sans aucune consigne.

Pour refaire le test B, enregistre le prompt de la partie 4 dans un fichier `prompt-tri.txt`, puis tape dans le Terminal :

```
À COLLER

claude -p --model claude-opus-5-5 --tools "" --strict-mcp-config --setting-
sources project --safe-mode < prompt-tri.txt
```

Dans l'appli Claude, une conversation neuve fait l'affaire. La réponse changera un peu d'un essai à l'autre.

Test A : la demande telle quelle

Le prompt, rien de plus : « Claude, construis-moi une appli à un million de dollars. Zéro erreur. » Réponse en 9,5 secondes, au vouvoiement. Le début, recopié :

- « Avec plaisir, mais deux précisions honnêtes d'abord : »
- « Le million de dollars dépend surtout du problème résolu, du marché et de la distribution, pas seulement du code. Je peux vous aider à construire quelque chose de solide. Le succès commercial, personne ne peut le garantir. »
- « Zéro erreur n'existe dans aucun logiciel réel. Ce que je peux faire, c'est écrire du code testé, le vérifier au fur et à mesure et vous dire clairement ce qui marche et ce qui ne marche pas. »

Puis quatre questions : l'idée (« quel problème l'appli résout-elle, et pour qui ? »), le format (web, mobile, bureau, ligne de commande), tes compétences, et l'ambition de départ. Il finit en proposant un premier prototype en Next.js et TypeScript. Il demande « pour qui », sans dire comment aller le vérifier. Les parties 3 à 7 s'occupent de ça.

Test B : le tri des notes

17,6 secondes. Claude reçoit les notes d'un entretien inventé avec un paysagiste et sépare les faits des suppositions. Le prompt et la réponse complète sont en partie 4.

Test C : la page de prix

26,2 secondes. Claude écrit la page « Mes prix », un seul fichier HTML de 6,8 Ko, sans librairie ni appel réseau. On l'a ouverte dans Chrome en largeur de téléphone. Le prompt est en partie 5.

---

3. Le script d'entretien

Dans la vidéo, le gars veut vendre aux « gens qui ont de l'argent ». Il lui faut un nom, un problème, un numéro de téléphone. Avant d'écrire une ligne de code, va voir une personne qui a le problème et fais-lui raconter la dernière fois.

Les cinq questions de Y Combinator

Dans son cours « How to Talk to Users », publié par Y Combinator le 4 septembre 2019, Eric Migicovsky donne cinq questions pour les premiers entretiens. Notre traduction suit chaque question.

1. « What's the hardest part about doing the thing you're trying to solve? » Qu'est-ce qui est le plus pénible quand tu fais ça ?

2. « Tell me about the last time that you encountered this problem. » Raconte-moi la dernière fois que c'est arrivé.

3. « Why was this hard? » Pourquoi c'était pénible ?

4. « What, if anything, have you done to try to solve this problem? » Qu'as-tu déjà essayé pour régler ça ?

5. « What don't you love about the solutions you've already tried? » Qu'est-ce qui te déplaît dans ce que tu as essayé ?

La quatrième fait office de test. S'il n'a jamais rien essayé, le problème ne le gêne peut-être pas assez pour qu'il paie. Migicovsky le dit : « it's possible that the problem that you're trying to solve is not a burning enough problem ».

> 20:28 – What's the hardest part about doing the thing you're trying to solve?
>
> 21:02 – Tell me about the last time that you encountered this problem
>
> 21:22 – Why was this hard?
>
> 23:08 – What, if anything, have you done to try to solve this problem?

Quatre des cinq questions dans le sommaire minuté du billet de Y Combinator du 4 septembre 2019.

Avec le paysagiste de l'exemple

Ce qu'on lui demanderait, à la bière, téléphone posé sur la table :

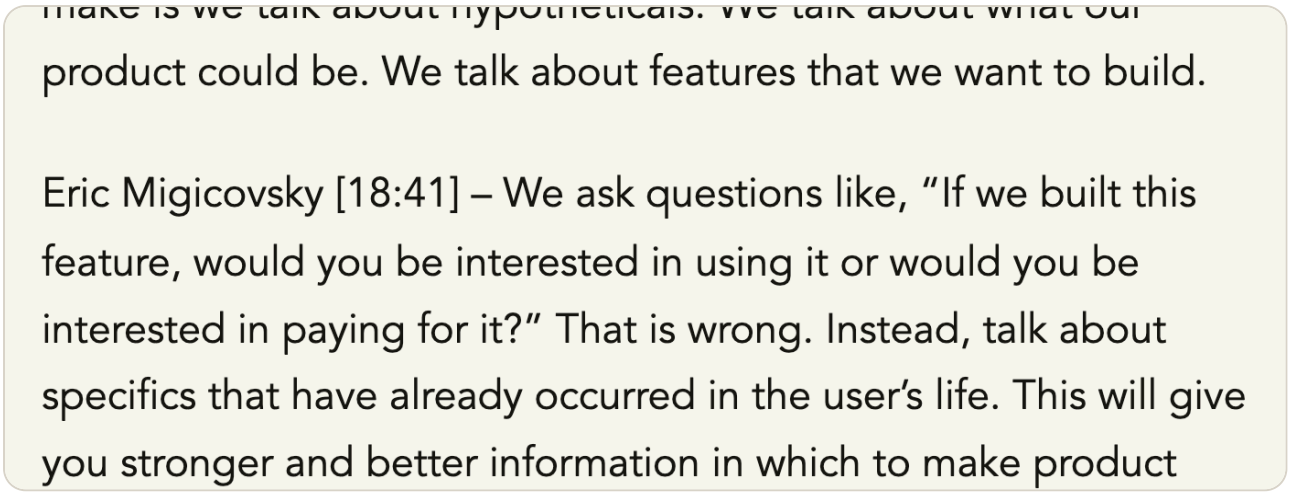
- « Montre-moi tes trois derniers devis. »
- « Le dernier, tu l'as fait quand, et ça t'a pris combien de temps ? »
- « Tes prix, tu vas les chercher où ? »
- « Le logiciel à 29 € par mois, pourquoi tu l'as arrêté ? »
- « Combien de devis par semaine, et combien d'heures au total ? »

Note pendant qu'il parle. Ses phrases entre guillemets, tes idées à part, sur une autre page.

Ce qu'il ne faut pas demander

« Tu utiliserais mon appli ? », « Tu paierais combien ? ». Migicovsky cite la question « If we built this feature, would you be interested in using it or would you be interested in paying for it? », puis

tranche : « That is wrong. » Il conseille de parler de ce qui s'est déjà passé dans la vie de la personne. Les compliments ne valent pas mieux : « Oh, I love the new design » ne te dit rien de ce qu'il faut changer.


make is we talk about hypotheticals. We talk about what our product could be. We talk about features that we want to build.

Eric Migicovsky [18:41] – We ask questions like, “If we built this feature, would you be interested in using it or would you be interested in paying for it?” That is wrong. Instead, talk about specifics that have already occurred in the user’s life. This will give you stronger and better information in which to make product

Le passage du cours à 18 min 41 : la question hypothétique, puis « That is wrong ».

Les règles de The Mom Test

Dans ce cours, Migicovsky renvoie à Rob Fitzpatrick et à son livre The Mom Test (2013), écrit en anglais. Son sous-titre : « learn if your business is a good idea when everyone is lying to you ». L'idée du titre : poser des questions si concrètes que même ta mère ne pourrait pas te mentir pour te faire plaisir. Ses trois règles, dites avec nos mots :

- parle de sa vie à lui, pas de ton idée ;
- demande des faits précis du passé, pas des avis sur l'avenir ;
- parle peu, écoute beaucoup.

Le livre ajoute l'engagement. Un vrai signal coûte quelque chose à la personne : du temps, sa réputation ou de l'argent. Un compliment ne coûte rien. Le pilote payant de la partie 7 sert à obtenir ce signal.

---

4. Trier tes notes : il a dit, on devine

Rentré chez toi, fais deux colonnes. À gauche, ce qu'il a dit ou montré. À droite, ce que tu en penses. Le modèle à recopier :

```
À COLLER

IL A DIT OU MONTRÉ (des faits)
–
–

ON DEVINE (des suppositions à vérifier)
–
–

L'ÉTAPE QUI LUI COÛTE LE PLUS, ET LA PREUVE
–
```

Le prompt de tri, mot pour mot

C'est le prompt du test B. Garde le texte jusqu'à « Mes notes : », puis remplace nos notes par les tiennes. Retire d'abord les noms de ses propres clients (partie 7).

```
À COLLER

Voici mes notes après avoir parlé à un pote paysagiste. Je voulais lui
construire une appli.

Sépare ce qu'il a dit ou montré (des faits) de ce que je devine (des
suppositions).
Puis choisis une seule étape pénible, celle qui lui coûte le plus, avec la
preuve tirée des notes.
Propose la plus petite chose à construire pour améliorer cette étape, testable
sur son prochain vrai devis, et ce qu'on mesure.
Termine par une offre de pilote payant.

Réponds seulement en JSON, en français, phrases courtes (dix mots au plus par
élément) :
{"dit": [...], "devine": [...], "etape": {"nom": "...", "preuve": "..."},
"plus_petit": {"quoi": "...", "mesure": "..."}, "pilote": ["...", "...", "..."]}

Mes notes :
Notes après la bière avec Karim (paysagiste à son compte, un salarié), mardi
soir.
Il m'a montré ses trois derniers devis sur son téléphone.

Devis 1 · Mme Roux, taille de haie 40 m + évacuation des déchets verts.
Il est passé mesurer samedi matin : 50 min de route aller-retour, 20 min sur
place.
Devis tapé dimanche soir sur Word, 35 min. « Je retrouve jamais mes prix, je
fouille dans les anciens devis. »
Envoyé lundi. Pas de réponse depuis trois semaines. Il l'a relancée une fois par
SMS.

Devis 2 · syndic d'une résidence, création de pelouse 120 m².
Mesuré sur Google Maps, 10 min. Il a appelé deux fois son fournisseur pour le
prix du gazon en rouleau.
1 h 10 au total, fait à 23 h. Accepté.

Devis 3 · M. Petit, entretien annuel du jardin.
Copié d'un ancien devis, 15 min. Relancé deux fois. Refusé, « trop cher ».

Ce qu'il dit :
« Le pire c'est le soir, quand je dois retrouver mes prix. »
« Je fais à peu près cinq devis par semaine, ça me prend facile quatre heures. »
Il a essayé un logiciel de devis à 29 € par mois l'an dernier, arrêté au bout de
deux mois : « trop de champs à remplir ».
Aujourd'hui il garde ses prix dans sa tête et dans les vieux devis Word.

Ce que je me dis :
Il perd sûrement des clients parce qu'il répond trop lentement.
Une appli qui mesure le jardin avec une photo, ce serait génial.
Les paysagistes seraient prêts à payer 50 € par mois pour ça.
Tous ses collègues ont le même problème.
```

Ce que Claude a rendu

Il a dit, 11 faits :

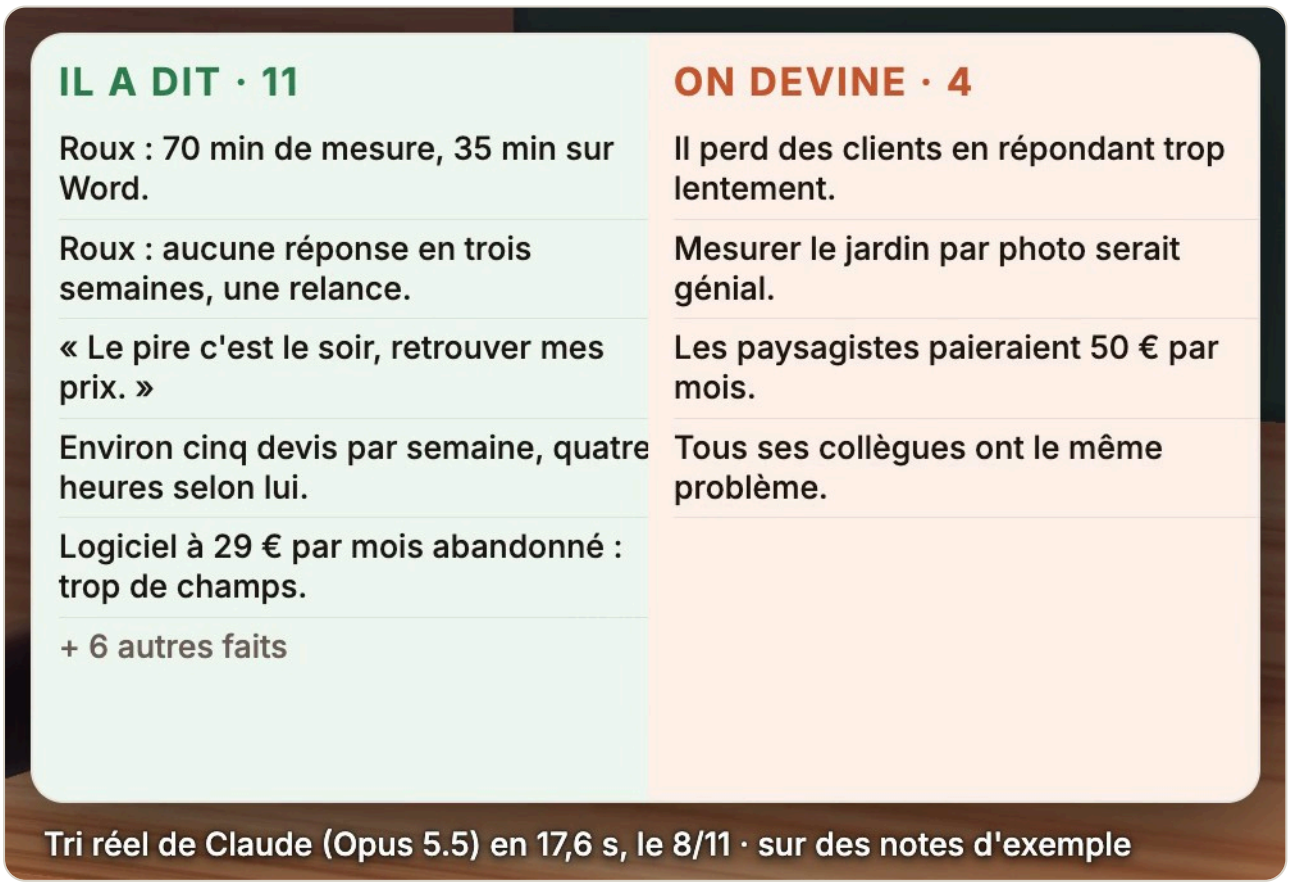
- Trois derniers devis montrés sur son téléphone.
- Roux : 70 min de mesure, 35 min sur Word.
- Roux : aucune réponse en trois semaines, une relance.
- Syndic : Google Maps, deux appels fournisseur, 1 h 10.
- Syndic : devis fait à 23 h, accepté.
- Petit : copié en 15 min, refusé, « trop cher ».
- « Je retrouve jamais mes prix, je fouille. »
- « Le pire c'est le soir, retrouver mes prix. »
- Environ cinq devis par semaine, quatre heures selon lui.
- Logiciel à 29 € par mois abandonné : trop de champs.
- Prix gardés en tête et dans vieux devis Word.

On devine, 4 suppositions :

- Il perd des clients en répondant trop lentement.
- Mesurer le jardin par photo serait génial.
- Les paysagistes paieraient 50 € par mois.
- Tous ses collègues ont le même problème.

L'étape choisie : « Retrouver ses prix le soir ». Sa preuve, telle quelle : « Le pire c'est le soir » ; fouille, appels fournisseur. Le plus petit truc : « Une page de prix tirée de ses anciens devis. » La mesure : « Minutes pour rédiger le prochain devis, contre 35. »

Deux choses à relire. Claude a raccourci les citations pour tenir en dix mots : « Le pire c'est le soir, quand je dois retrouver mes prix » est devenu « Le pire c'est le soir, retrouver mes prix ». Dans tes vraies notes, garde la phrase entière. Et il range toute la visite sous « 70 min de mesure », alors que 50 de ces 70 minutes sont de la route. Le partage tient quand même : les quatre suppositions correspondent une à une aux quatre phrases de « Ce que je me dis ».



Le tri réel de Claude dans la vidéo : cinq des onze faits, les quatre suppositions.

5. Choisir l'étape et construire le plus petit truc

Il y avait trois problèmes : mesurer, chiffrer, relancer. Claude en a gardé un, celui que le paysagiste nomme lui-même : « Le pire c'est le soir, quand je dois retrouver mes prix. » La mesure du jardin par photo, l'idée du gars, reste dans la colonne des suppositions.

Le prompt de l'outil, mot pour mot

À COLLER

```
Construis la plus petite chose qui améliore cette étape : « Retrouver ses prix
le soir ».
Ta proposition : une page de prix tirée de ses anciens devis.

Un seul fichier HTML autonome (CSS et JavaScript dedans, aucune librairie, aucun
appel réseau), en français, lisible sur un téléphone.
Il tape un mot et retrouve le prix. Il coche des lignes, saisit les quantités,
et voit le total HT, la TVA à 20 % et le TTC.
Titre de la page : « Mes prix ».

Les lignes de ses anciens devis (prix d'exemple) :
- Taille de haie, 6 € le mètre linéaire
- Évacuation des déchets verts, 45 € le m³
- Tonte de pelouse, 0,30 € le m²
- Création de pelouse en rouleau (fourni posé), 14 € le m²
- Préparation du sol avant gazon, 5 € le m²
- Débroussaillage, 1,20 € le m²
- Ramassage des feuilles, 35 € l'heure
- Entretien annuel (8 passages), 960 € le forfait
- Déplacement, 25 € le forfait
- Main-d'œuvre, 40 € l'heure

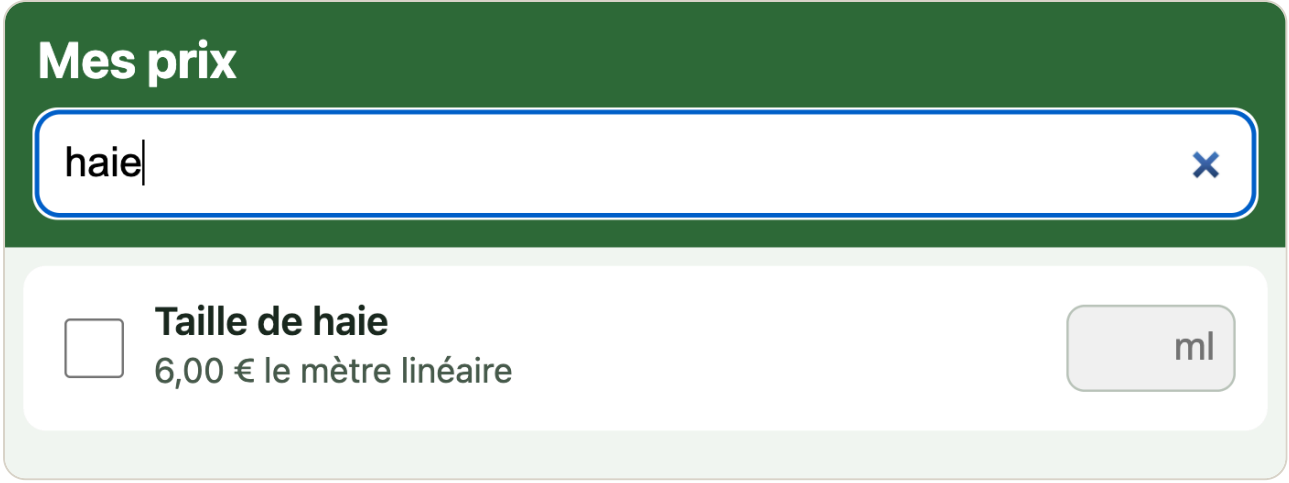
Réponds seulement avec le fichier HTML complet, dans un bloc de code.
```

Remplace les dix lignes par les prix de ses vrais devis. S'il est en franchise en base de TVA, remplace la phrase des totaux par : « Il voit le total, sans TVA, avec la mention TVA non applicable, art. 293 B du CGI. »

Ouvrir le fichier

Claude répond par un bloc de code. Copie-le dans un éditeur de texte brut (TextEdit passé en texte simple sur Mac, Bloc-notes sous Windows), enregistre-le sous `mes-prix.html`, puis double-clique dessus : la page s'ouvre dans ton navigateur. Elle ne fait aucun appel réseau, les prix restent dans le fichier. On l'a ouverte dans Chrome sur ordinateur, à 560 pixels de large. On ne l'a pas encore essayée sur un vrai téléphone.

Il tape « haie », la ligne sort. Il coche, saisit la quantité, et les totaux se mettent à jour.



La page « Mes prix » écrite par Claude, ouverte dans Chrome : on tape « haie », la ligne sort.

La TVA de l'exemple

20 % est le bon taux pour l'entretien d'un jardin et la taille de haie chez un particulier. Beaucoup de services à la personne sont à 10 % ou 5,5 %, mais le petit jardinage est au taux normal depuis le 1er juillet 2013 (BOFiP), et servicesalapersonne.gouv.fr le range toujours parmi les six activités à 20 % (page mise à jour le 8 octobre 2026).

Si l'entreprise est déclarée services à la personne, son client particulier récupère 50 % de la dépense en crédit d'impôt, dans la limite de 5 000 € de petit jardinage par an et par foyer, à l'intérieur du plafond général de 12 000 € (service-public.gouv.fr, vérifié le 15 avril 2026). La taille des haies et le débroussaillage en font partie. L'élagage, la création de parcs et le terrassement, non. Une entreprise déclarée doit en principe ne faire que des services à la personne. Depuis le 1er janvier 2025, une micro-entreprise ou une entreprise de moins de 11 salariés peut garder une activité accessoire hors services à la personne, 30 % du chiffre d'affaires au plus, avec une comptabilité séparée.

---

6. Mesurer le temps gagné

Claude propose une mesure : les minutes pour rédiger le prochain devis, contre 35. Ce point de départ est fragile, puisque les trois devis de l'exemple ont pris 35 minutes, 15 minutes et 1 h 10. Un protocole simple :

1. Fixe ce que tu chronomètres : de l'ouverture du document à l'envoi du devis, sans la visite sur place.

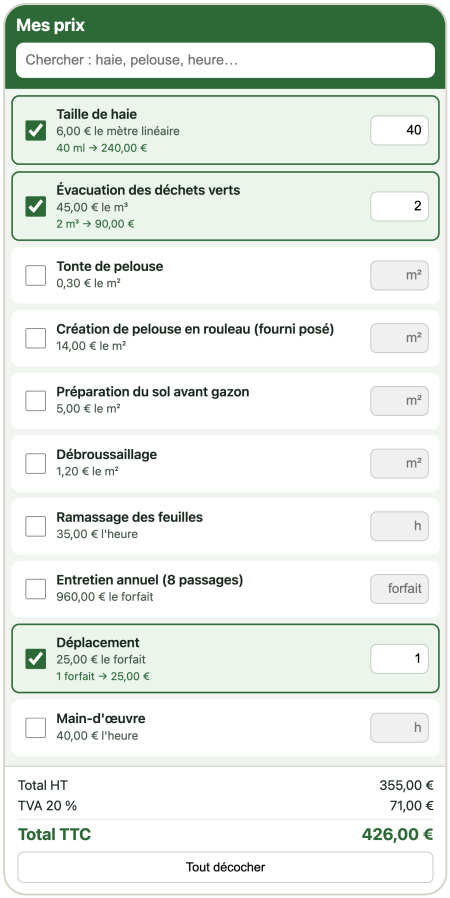
2. Avant le pilote, fais-lui chronométrer deux ou trois devis à l'ancienne. Ou reprends les temps qu'il t'a montrés, type de chantier par type de chantier.

3. Pendant le pilote, il lance le chrono de son téléphone à chaque devis et note le type de chantier, les minutes, et le nombre de prix qu'il a dû chercher ailleurs.

4. Compare ce qui se compare : une taille de haie contre une taille de haie.

5. Décide avant de commencer ce qui compte comme du temps gagné. Par exemple : 10 minutes de moins par devis, en moyenne sur trois devis. Ce seuil décide du remboursement.

Regarde aussi s'il ouvre la page tout seul, sans que tu le relances. S'il l'ouvre à 23 h pour finir un devis, ça pèse plus que les minutes.



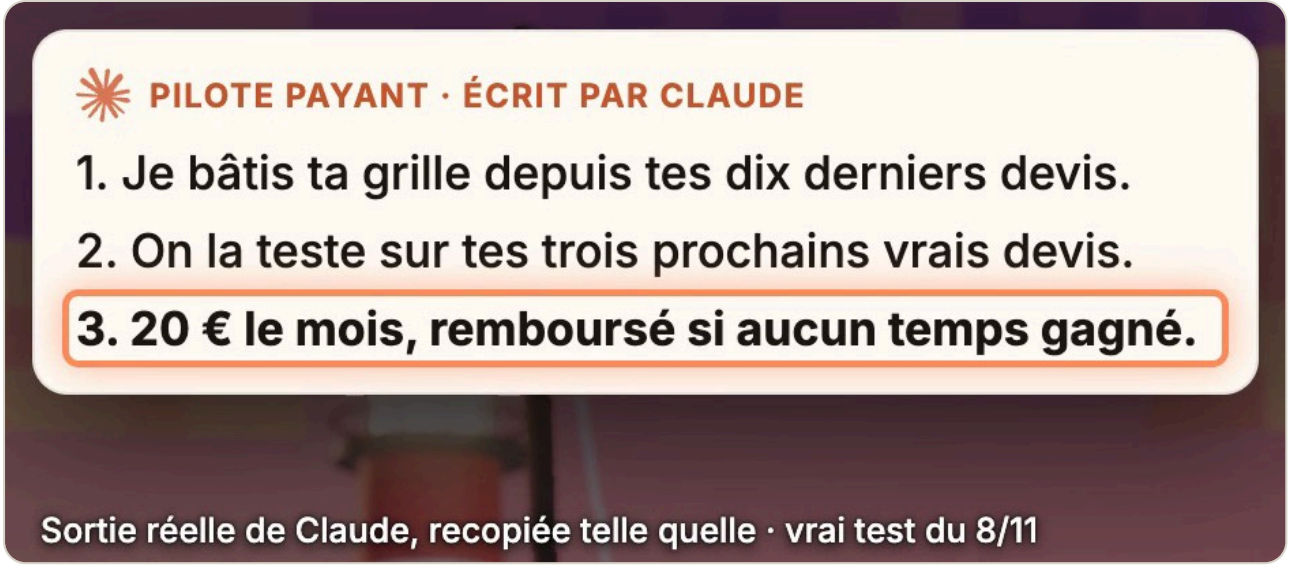
Le devis 1 refait dans la page : 40 m de haie, 2 m³ de déchets verts, un déplacement, 355 € HT et 426 € TTC (prix d'exemple, espace vide du milieu retiré).

---

7. Le pilote payant

L'offre écrite par Claude

1. « Je bâtis ta grille depuis tes dix derniers devis. »
2. « On la teste sur tes trois prochains vrais devis. »
3. « 20 € le mois, remboursé si aucun temps gagné. »



L'offre de pilote du test B, recopiée telle quelle dans la vidéo.

Telle quelle, il lui manque trois précisions : 20 € HT ou TTC, la durée du pilote, et ce que veut dire « aucun temps gagné » (le seuil de la partie 6).

Le cadre minimal en France

Pour un pilote vendu à un professionnel, voici le minimum, relu le 8 novembre 2026 sur les sites officiels.

- Pour facturer, il te faut un numéro SIREN. Une micro-entreprise se crée en ligne, gratuitement, sur le guichet unique formalites.entreprises.gouv.fr.
- Le devis. La loi l'impose dans une liste d'activités (travaux du bâtiment, déménagement, services à la personne, entre autres), où la tienne ne figure pas. Écris-en un quand même : ce que tu livres, la durée, le prix, la condition de remboursement. Une fois accepté, par un « bon pour accord » par exemple, il t'engage sur ses termes (economie.gouv.fr).
- Signé en face à face hors de tes locaux, à la bière ou chez lui : s'il emploie cinq salariés au plus et que l'outil sort de son activité principale, il a 14 jours pour se rétracter (article L221-3 du code de la consommation, fiche de la DGCCRF du 1er juillet 2025). Le contrat doit alors le dire et contenir un formulaire de rétractation. Les ventes en ligne et par téléphone ne sont pas concernées.
- La facture. Date, numéro unique, ton nom suivi de « Entrepreneur individuel » ou « EI », ton adresse et ton SIREN, le nom de l'entreprise cliente, la désignation, la quantité et le prix unitaire HT, le total, la date de paiement, le taux des pénalités de retard, l'indemnité forfaitaire de 40 € pour frais de recouvrement, due par un client professionnel, et « Escompte pour paiement anticipé : néant » si tu n'en proposes pas (page vérifiée le 11 août 2026).
- La TVA. En micro-entreprise, tu restes en franchise si ton chiffre d'affaires de prestations de services ne dépasse pas 37 500 € l'année précédente, ou 41 250 € l'année en cours. Seuils inchangés en 2026 : le seuil unique à 25 000 € a été abandonné. La facture porte alors « TVA non applicable, art. 293 B du CGI ».
- La facture électronique. Depuis le 1er septembre 2026, toutes les entreprises doivent pouvoir en recevoir, ton client compris. Les micro-entreprises devront en émettre à partir du 1er septembre 2027, avec quatre mentions de plus, dont le SIREN du client et la nature de l'opération (ici, une prestation de services).
- Le remboursement. « Remboursé si aucun temps gagné » est une promesse écrite. Mets dans le devis le seuil, la façon de mesurer, qui mesure, et le délai pour demander le

remboursement. Si tu rembourses, fais une note d'avoir qui renvoie au numéro et à la date de la facture de départ (article 289 du CGI, repris par le BOFiP).

Les notes d'entretien et le RGPD

Tes notes parlent de ton client et des siens : Mme Roux et M. Petit, dans l'exemple. La CNIL rappelle le principe de minimisation : des données « adéquates, pertinentes et limitées à ce qui est nécessaire ». Garde les minutes, les étapes et les prix, remplace les noms par « cliente 1 » ou « client 2 » avant de coller quoi que ce soit dans Claude, et supprime les notes à la fin du pilote.

---

8. Pour aller plus loin

- Le cours entier d'Eric Migicovsky, dans le billet de Y Combinator. La fin parle des trois moments où parler aux utilisateurs : l'idée, le prototype, puis la route vers le product-market fit.
- The Mom Test de Rob Fitzpatrick. Le site du livre le propose en anglais et dans huit autres langues, pas en français le 8 novembre 2026.
- Le rapport de CB Insights, avec les neuf causes d'échec et des exemples d'entreprises.
- Refais le test A avec ta propre idée. Puis réponds à ses quatre questions avec ce que ton client t'a dit, sans rien deviner.

Sources

Pages relues le 8 novembre 2026, sauf mention contraire.

- Entretiens : Y Combinator, Startup School Week 1 Recap: Kevin Hale and Eric Migicovsky (4 septembre 2019), The Mom Test, site du livre.
- Chiffres de la vidéo : CB Insights, The top 9 reasons startups fail (5 mars 2026), communiqué Qonto × OpinionWay (9 avril 2026), Insee, sous-classe 81.30Z.
- TVA du jardinage : BOFiP, passage au taux normal au 1er juillet 2013, servicesalapersonne.gouv.fr, avantages fiscaux des organismes.
- Crédit d'impôt : service-public.gouv.fr, emploi à domicile, les 26 activités de services à la personne, aménagement de la condition d'activité exclusive.
- Vendre le pilote : guichet unique, devis obligatoire, DGCCRF, rétractation des petits professionnels, mentions d'une facture, franchise en base de TVA, facturation électronique, BOFiP, notes d'avoir.
- Données personnelles : CNIL, minimisation.