

EXEMPLE DE LIVRABLE · DIAGNOSTIC IA & DONNÉES

Diagnostic IA & données

Cartographie des tâches automatisables, 5 cas d'usage
chiffrés en temps gagné, état des données, règles d'usage et
feuille de route priorisée.

Matthieu Valade

Partenaire de croissance des TPE et PME · acquisition, performance, IA

intuitive.consulting

Réf. IC-EX-DIAG-IA · Version 1.0 · Septembre 2026

Intuitive Consulting

Partenaire de croissance des TPE et PME. Je trouve vos prochains clients et je rends votre entreprise plus performante : process, CRM, IA. Prix affichés, périmètre écrit, un seul interlocuteur. Basé à Bordeaux, j'interviens partout en France, sur place ou à distance.



Matthieu Valade — qui réalise la mission

Ingénieur de formation et business developer : **15 ans** entre projets d'ingénierie pour de grands donneurs d'ordre, direction opérationnelle et développement commercial, en France et à l'international.

Entrepreneur de terrain, il fait tourner ContrastBTP (plateforme d'IA pour les appels d'offres de la construction) et BatiSignal (détection de chantiers et de marchés du BTP).

Un seul interlocuteur du rendez-vous de lancement à la livraison.

Exemple fictif. L'entreprise, les personnes, les chiffres et les coordonnées de ce document sont inventés à partir de situations réelles anonymisées. Il montre le niveau de détail et la forme du livrable que vous recevez ; le vôtre est construit sur votre entreprise, vos données et vos objectifs.

Informations sur ce document

Référence	Mission	Prix HT	Délai
IC-EX-DIAG-IA	Diagnostic IA & données	690 €	10 jours ouvrés

À propos de cet exemple

Le client de cet exemple

Côte Ouest Immobilier (fictif) : 3 agences immobilières sur le Bassin d'Arcachon, 19 personnes, transaction et gestion locative. Une équipe débordée par l'administratif, et des associés qui entendent parler d'IA partout sans savoir par où commencer.

Sa question de départ

« L'IA peut-elle vraiment nous faire gagner du temps, et sur quoi, sans prendre de risque avec les données de nos clients ? »

Ce que montre le livrable

- **Où va le temps de l'équipe**, et ce qui est automatisable (ou pas).
- **5 cas d'usage chiffrés**, avec leurs risques et leurs parades, dont la protection des données personnelles.
- Une **feuille de route réaliste**, qui commence petit et mesure les résultats.

Comment le lire

Le chapitre 3 donne les 3 priorités en une page ; les chapitres 1 et 2 justifient chaque choix.

Sommaire du livrable

- 1. Cartographie des tâches automatisables
- 2. Les 5 cas d'usage chiffrés
- 3. Feuille de route priorisée

1. Cartographie des tâches automatisables

Client : Côte Ouest Immobilier (fictif) — 3 agences immobilières (Arcachon, La Teste-de-Buch, Andernos), transaction et gestion locative (420 lots). 19 personnes : 9 négociateurs, 4 gestionnaires locatifs, 3 assistantes, 2 associés, 1 responsable marketing à mi-temps. 2,6 M€ d'honoraires. **Méthode :** 8 entretiens de 30 minutes, observation d'une journée type en agence, analyse des outils (logiciel de transaction, logiciel de gestion locative, messagerie, tableurs) et des volumes des 12 derniers mois.

1.1 Où va le temps de l'équipe

Activité	Qui	Heures / semaine (équipe)	Part à faible valeur	Automatisable ?
Rédaction des annonces et diffusion sur les portails	Négociateurs, marketing	22 h	70 %	Oui — IA générative
Qualification des demandes entrantes (appels, emails, portails)	Assistantes	31 h	60 %	Oui — tri + réponses assistées
Comptes rendus de visite et relances acquéreurs	Négociateurs	27 h	55 %	Oui — dictée + IA
Préparation des avis de valeur (estimations)	Négociateurs	18 h	40 %	Partiellement
Réponses aux locataires (questions récurrentes, pannes)	Gestionnaires	34 h	50 %	Oui — assistant sur la base documentaire
Relances de loyers impayés et de pièces manquantes	Gestionnaires	9 h	80 %	Oui — automatisation classique (sans IA)
Saisie des documents (baux, diagnostics, pièces d'identité)	Assistantes	14 h	75 %	Oui — extraction automatique
Visites, rendez-vous vendeurs, négociation	Négociateurs	140 h	—	Non : cœur du métier
Suivi des travaux et relation propriétaires	Gestionnaires	38 h	—	Non
Management, recrutement, gestion	Associés	50 h	—	Non

Lecture : environ **155 heures par semaine** sont consacrées à des tâches en grande partie répétitives. Environ **70 à 80 heures** peuvent être rendues à l'équipe, soit l'équivalent de **2 postes**, sans remplacer personne : ce temps revient aux visites, aux mandats et à la relation propriétaires.

1.2 La matrice valeur / faisabilité

Tâche	Gain de temps	Faisabilité technique	Risque (erreur, données)	Priorité
Annonces immobilières	Élevé	Élevée	Faible (relecture humaine)	1

Tâche	Gain de temps	Faisabilité technique	Risque (erreur, données)	Priorité
Réponses aux locataires	Élevé	Moyenne (base documentaire à constituer)	Moyen (données personnelles)	2
Comptes rendus de visite	Moyen	Élevée	Faible	3
Qualification des demandes	Élevé	Moyenne (plusieurs canaux)	Faible	4
Extraction des documents	Moyen	Moyenne	Élevé (pièces d'identité)	5
Relances impayés	Faible à moyen	Élevée	Faible	Hors IA : paramétrage du logiciel de gestion
Avis de valeur	Moyen	Faible (données de marché)	Élevé (engagement de l'agence)	Plus tard

1.3 L'état des données (le préalable)

Donnée	Où	Qualité	Utilisable par une IA ?
Fiches des biens (surface, pièces, prestations, photos)	Logiciel de transaction	Bonne (92 % complètes)	Oui
Historique des annonces publiées	Logiciel de transaction	Bonne	Oui (pour apprendre le style de l'agence)
Base de réponses aux locataires	Emails des gestionnaires, aucune base écrite	Dispersée	Après constitution d'une FAQ de 60 réponses
Contrats, baux, règlements de copropriété	Dossiers partagés, en PDF	Moyenne (noms de fichiers hétérogènes)	Oui, après classement
Coordonnées des acquéreurs et locataires	Logiciels métier	Bonne	Non : jamais envoyées à un outil d'IA externe

2. Les 5 cas d'usage chiffrés

Hypothèses de calcul : coût horaire chargé moyen de 34 € (assistantes et gestionnaires) et 42 € (négociateurs) ; 46 semaines travaillées par an. Les gains sont des **estimations prudentes**, validées avec les personnes concernées ; elles seront mesurées pendant le pilote.

Cas 1 — Annonces immobilières rédigées par l'IA, relues par le négociateur

Situation actuelle	38 nouvelles annonces par mois, 35 minutes chacune (rédaction, reformulation pour 4 portails, traduction anglaise pour 30 % d'entre elles)
Solution	Un assistant IA configuré avec la charte de l'agence et 50 annonces de référence. Le négociateur saisit les caractéristiques et 3 points forts ; l'assistant produit l'annonce principale, les variantes par portail et la version anglaise. Relecture : 8 minutes
Temps gagné	$38 \times 27 \text{ min} \approx \mathbf{17 \text{ h par mois}}$ ($\approx 4,5 \text{ h}$ par semaine)
Valeur annuelle	$\approx \mathbf{8\,600 \text{ €}}$ de temps rendu aux visites
Gain qualitatif	Annonces homogènes, sans faute ; version anglaise systématique (clientèle étrangère du Bassin)
Coût	Mise en place incluse dans l'accompagnement ; abonnement $\approx 20 \text{ €}$ par utilisateur et par mois pour 3 utilisateurs
Risque et parade	Erreur factuelle (surface, diagnostic énergétique) → l'assistant ne rédige qu'à partir des champs de la fiche ; relecture obligatoire

Cas 2 — Assistant de réponse aux locataires

Situation actuelle	410 demandes de locataires par mois (emails, formulaire, téléphone), dont 62 % de questions récurrentes (quittance, préavis, dépôt de garantie, entretien de la chaudière, procédure de panne)
Solution	Une base de 60 réponses validées par les gestionnaires ; l'assistant propose une réponse personnalisée à partir de cette base, le gestionnaire valide en un clic. Aucune réponse n'est envoyée sans validation
Temps gagné	$254 \text{ demandes récurrentes} \times 6 \text{ min} \approx \mathbf{25 \text{ h par mois}}$ ($\approx 7 \text{ h}$ par semaine)
Valeur annuelle	$\approx \mathbf{10\,400 \text{ €}}$
Gain qualitatif	Délai de réponse aux locataires : de 2,5 jours à moins de 24 h ; moins d'appels de relance
Risque et parade	Données personnelles → l'assistant ne reçoit que le texte de la question, sans nom ni adresse ; outil en offre entreprise, sans réutilisation des données

Cas 3 — Comptes rendus de visite dictés

Situation actuelle	290 visites par mois ; compte rendu au vendeur et relance de l'acquéreur rédigés le soir, 12 minutes en moyenne
Solution	Le négociateur dicte 1 minute en sortant de la visite ; l'IA produit le compte rendu au vendeur (ton professionnel, retours de l'acquéreur, points à améliorer) et le message de relance à l'acquéreur
Temps gagné	$290 \times 8 \text{ min} \approx \mathbf{39 \text{ h par mois}}$ ($\approx 10 \text{ h par semaine}$)
Valeur annuelle	$\approx \mathbf{19\,500 \text{ €}}$
Gain qualitatif	Les vendeurs reçoivent un compte rendu le jour même : c'est l'argument principal pour obtenir des mandats exclusifs

Cas 4 — Tri et qualification des demandes entrantes

Situation actuelle	1 150 demandes par mois venant des portails, du site et des emails ; tri manuel par les assistantes, 25 % de doublons, réponses tardives le week-end
Solution	Les demandes sont regroupées dans un seul flux ; l'IA classe (achat, location, estimation, autre), détecte les doublons, extrait budget, secteur et délai, et propose une réponse ; les demandes d'estimation vont directement au négociateur du secteur
Temps gagné	$\approx \mathbf{42 \text{ h par mois}}$ ($\approx 11 \text{ h par semaine}$)
Valeur annuelle	$\approx \mathbf{17\,100 \text{ €}}$
Gain commercial	Réponse en moins d'1 h aux demandes d'estimation (aujourd'hui 1,5 jour) : +3 à 5 mandats par an estimés, soit $\approx 25\,000$ à $40\,000 \text{ €}$ d'honoraires

Cas 5 — Extraction des informations des documents

Situation actuelle	160 dossiers par mois (candidats locataires, compromis) ; saisie manuelle des informations des pièces : 18 minutes par dossier
Solution	Extraction automatique des champs (dates, montants, identité du bailleur, diagnostics) vers le logiciel métier, contrôlée par l'assistante
Temps gagné	$160 \times 11 \text{ min} \approx \mathbf{29 \text{ h par mois}}$ ($\approx 8 \text{ h par semaine}$)
Valeur annuelle	$\approx \mathbf{12\,000 \text{ €}}$
Risque et parade	Pièces d'identité et justificatifs de revenus : données sensibles . Uniquement avec un outil hébergé en Europe, intégré au logiciel métier, avec analyse d'impact (AIPD) préalable. C'est la raison de sa priorité 5

Synthèse

Cas	Temps gagné / semaine	Valeur / an	Coût annuel estimé des outils	Délai de mise en place
1. Annonces	4,5 h	8 600 €	720 €	2 semaines
2. Réponses locataires	7 h	10 400 €	960 €	5 semaines
3. Comptes rendus de visite	10 h	19 500 €	2 160 €	3 semaines
4. Tri des demandes	11 h	17 100 €	1 800 €	6 semaines
5. Documents	8 h	12 000 €	2 400 €	10 semaines
Total	≈ 40 h	67 600 €	8 040 €	

Les 40 heures correspondent aux 5 cas retenus ; les autres gains identifiés au chapitre 1 (relances d'impayés, avis de valeur) relèvent d'un paramétrage des logiciels existants ou d'une étape ultérieure.

3. Feuille de route priorisée

3.1 Les 3 processus à traiter en premier

Si vous ne deviez en faire que trois, dans cet ordre :

1. **Comptes rendus de visite dictés (cas 3)** : le gain le plus élevé, une mise en place rapide, et un effet direct sur la conquête de mandats.
2. **Annonces immobilières (cas 1)** : le plus simple à lancer, idéal pour familiariser l'équipe avec l'IA.
3. **Réponses aux locataires (cas 2)** : le plus fort soulagement pour l'équipe de gestion, qui porte aujourd'hui la charge la plus lourde.

3.2 Le calendrier sur 4 mois

Mois	Étape	Livrable	Responsable
Mois 1	Choix des outils (offre entreprise, hébergement européen), charte d'usage de l'IA signée par l'équipe	Charte + outils ouverts	Associés + moi
Mois 1	Pilote annonces (2 négociateurs)	Assistant « annonces » configuré	Responsable marketing
Mois 1-2	Pilote comptes rendus de visite (3 négociateurs)	Modèles de compte rendu et de relance	Négociateurs pilotes
Mois 2	Généralisation annonces + comptes rendus à toute l'équipe transaction	Formation d'1 h par agence	Moi
Mois 2-3	Constitution de la base de 60 réponses aux locataires	FAQ validée par les gestionnaires	Gestionnaires
Mois 3	Assistant de réponse aux locataires en production	Assistant + procédure de validation	Gestionnaires
Mois 3-4	Flux unique des demandes entrantes et tri assisté	Paramétrage + règles de routage	Assistantes
Mois 4+	Extraction des documents, après analyse d'impact	AIPD + étude de l'outil intégré au logiciel métier	Associés

3.3 Comment on mesure le succès

Indicateur	Avant	Cible à 4 mois
Temps de rédaction d'une annonce	35 min	≤ 10 min
Comptes rendus de visite envoyés le jour même	20 %	≥ 80 %
Délai de réponse aux locataires	2,5 jours	< 24 h
Délai de réponse aux demandes d'estimation	1,5 jour	< 1 h

Indicateur	Avant	Cible à 4 mois
Mandats exclusifs signés par trimestre	14	≥ 18
Heures rendues à l'équipe (déclaratif hebdomadaire)	—	≥ 25 h / semaine à 4 mois

3.4 Les règles d'usage de l'IA dans l'agence (extrait de la charte)

1. Aucune donnée personnelle de client (nom, adresse, coordonnées, pièces) n'est saisie dans un outil d'IA qui n'est pas validé par les associés.
2. Tout texte produit par l'IA est **relu et assumé** par la personne qui l'envoie.
3. Les chiffres (surfaces, prix, diagnostics, montants) ne sont jamais inventés par l'IA : ils viennent toujours de la fiche du bien ou du dossier.
4. On signale à l'équipe toute réponse erronée de l'IA, pour améliorer les consignes.
5. Les outils utilisés sont listés dans le registre des traitements (RGPD).

3.5 Budget

Poste	Montant
Outils d'IA en offre entreprise (≈ 13 utilisateurs, selon les cas retenus)	≈ 8 000 € HT par an
Mise en place et formation (en option, mission séparée : <i>Assistant IA métier</i> ou accompagnement dédié)	à partir de 1 490 € HT
Temps interne (pilotes, constitution de la FAQ)	≈ 25 h réparties sur 3 mois
Retour estimé	≈ 67 600 € de temps rendu par an + 25 à 40 k€ d'honoraires supplémentaires

Obtenir ce livrable pour votre entreprise

Vous voulez savoir où l'IA vous fera gagner du temps, chiffres à l'appui, et comment l'utiliser sans risque ? Le diagnostic produit ce même livrable sur votre entreprise.

Mission	Ce que vous recevez	Délai	Prix HT
Diagnostic IA & données	La cartographie des tâches automatisables de votre équipe, 5 cas d'usage chiffrés (temps gagné, coût, risques), l'état de vos données, les règles d'usage de l'IA et une feuille de route priorisée sur 4 mois.	10 jours ouvrés	690 €

Commander en ligne sur intuitive.consulting/offres.html : paiement par carte, facture immédiate.

Vous réservez ensuite un rendez-vous de lancement de 15 minutes : la mission démarre à ce rendez-vous, et le délai annoncé court à partir de là.

Comment se déroule la mission

- 1 Commande en ligne** sur la page Services : paiement par carte, facture envoyée immédiatement.
- 2 Rendez-vous de lancement (15 min)** : vous le réservez juste après le paiement. On valide le périmètre, les accès et les documents utiles.
- 3 Réalisation** : je travaille sur vos données ; une question ponctuelle par email si nécessaire, jamais de réunion inutile.
- 4 Livraison** dans le délai annoncé (compté à partir du rendez-vous), puis un échange pour parcourir le livrable ensemble.

Une question avant de commander ?

- **15 minutes au téléphone** : [réservez un créneau](#).
- **Gratuit, 10 minutes** : le [Diagnostic 360° en ligne](#) identifie vos 3 priorités.
- **Email** : matthieu@intuitive.consulting

Mentions légales et conditions d'utilisation

Éditeur. Ce document est édité par Kaus Australis Ventures, société par actions simplifiée unipersonnelle (SASU) au capital de 1 000 €, nom commercial Intuitive Consulting, dont le siège social est situé 5 rue Fénelon, 33000 Bordeaux, France. RCS Bordeaux 109 690 768 — SIRET 109 690 768 00014 — TVA intracommunautaire FR10 109 690 768. Directeur de la publication : Matthieu Valade, Président. Contact : matthieu@intuitive.consulting.

Propriété intellectuelle. Ce document d'exemple est la propriété de Kaus Australis Ventures et est protégé par le droit d'auteur. Vous pouvez le consulter, le télécharger et le partager tel quel, sans modification et en citant la source. Sont interdites, sauf autorisation écrite : sa modification pour le présenter comme votre propre travail, sa revente et son intégration dans une offre commerciale destinée à des tiers.

Nature des informations. Les contenus de ce document ont une vocation pratique et informative. Ils ne constituent ni un conseil juridique, fiscal, comptable, social ou financier personnalisé, ni une recommandation d'investissement, et ne remplacent pas l'avis d'un professionnel (expert-comptable, avocat, conseiller bancaire) sur votre situation. Les repères chiffrés, taux, seuils et ratios sont donnés à titre indicatif ; la réglementation et les dispositifs cités évoluent régulièrement : vérifiez-les auprès des sources officielles avant toute décision. Les exemples, entreprises et chiffres présentés comme fictifs sont inventés à des fins d'illustration.

Absence de garantie de résultat. Les méthodes proposées reposent sur l'expérience de terrain de l'auteur ; leurs résultats dépendent de leur mise en œuvre, de votre marché et de votre situation. Aucun résultat commercial, financier ou de financement n'est garanti. Dans les limites permises par la loi, la responsabilité de l'éditeur ne saurait excéder le prix payé pour ce document.

Marques. Les noms de logiciels, services et organismes cités (dont Brevo, Twenty, LinkedIn, Bpifrance, Initiative France, Réseau Entreprendre, France Active et les assistants d'intelligence artificielle) sont des marques ou dénominations de leurs titulaires respectifs. Leur mention n'implique aucun partenariat, parrainage ni recommandation de leur part.

Données personnelles. Les données collectées lors d'une commande sont traitées conformément à la politique publiée sur intuitive.consulting/donnees-personnelles.html. Les modèles de ce document qui concernent des données personnelles (CRM, prospection, usage de l'IA) doivent être adaptés à votre situation au regard du RGPD.

Conditions de vente. Les conditions générales de vente applicables sont consultables sur intuitive.consulting/cgv.html.

© Kaus Australis Ventures — Intuitive Consulting. Tous droits réservés.