

EXEMPLE DE LIVRABLE · JOURNÉE D'AUDIT

Journée d'audit

Radiographie complète d'une PME de 22 salariés : process, outils, frictions chiffrées, potentiel d'automatisation et d'IA, feuille de route et devis détaillé.

Matthieu Valade

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

intuitive.consulting

Réf. IC-EX-JOURNEE-AUDIT · 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-JOURNEE-AUDIT	Journée d'audit	1 500 €	Livré sous 48 h

À propos de cet exemple

Le client de cet exemple

Atlantique Froid Services (fictif) : installation et maintenance de froid commercial, Mérignac, 22 salariés, 3,1 M€ de chiffre d'affaires. Une entreprise rentable, dont le dirigeant est devenu le goulot d'étranglement.

Sa question de départ

« On travaille de plus en plus, et j'ai l'impression de perdre de l'argent quelque part. Par où commencer ? »

Ce que montre le livrable

- Des **frictions mesurées**, poste par poste, converties en heures et en euros (67 h par semaine).
- Des **pertes directes** qu'aucun tableau de bord ne montrait (84 k€ de bons non facturés).
- Un **plan d'action chiffré** : feuille de route à 90 jours, indicateurs de suivi, devis ligne par ligne.

Comment le lire

La synthèse (chapitre 1) tient en deux pages. Le chapitre 3 est la base de tous les calculs ; le chapitre 5 est directement utilisable pour décider.

Sommaire du livrable

- 1. Synthèse et vue 360°
- 2. Audit des fonctionnements
- 3. Points de friction et tâches à faible valeur, chiffrés
- 4. Potentiel d'automatisation et d'IA, estimé en temps gagné
- 5. Feuille de route priorisée et devis détaillé

1. Synthèse et vue 360°

Client : Atlantique Froid Services (fictif) — installation et maintenance de froid commercial et de climatisation (supérettes, restaurants, boulangeries), Mérignac (33). 22 salariés : 14 techniciens, 3 personnes au bureau (accueil/planning, comptabilité, commercial), 1 responsable technique, le dirigeant et 3 apprentis. 3,1 M€ de chiffre d'affaires, dont 42 % en contrats de maintenance.

Journée d'audit sur site le 3 novembre (entretiens, observation du bureau, analyse des outils et des exports), livraison le 5 novembre.

Le constat en une phrase

L'entreprise est rentable et techniquement reconnue, mais **elle a grandi plus vite que son organisation** : le dirigeant passe 60 % de son temps à arbitrer des urgences, 11 % des interventions ne sont pas facturées ou le sont avec plus de 30 jours de retard, et l'information circule par téléphone, SMS et post-it entre 5 outils qui ne se parlent pas.

Vue 360° : les 5 piliers (note sur 5)

Pilier	Note	Ce que j'ai observé
Vision et pilotage	2,5	Objectifs clairs dans la tête du dirigeant, pas écrits ; aucun indicateur suivi en dehors du chiffre d'affaires mensuel
Organisation et équipe	2,0	Rôles flous entre accueil et planning ; le responsable technique fait aussi du commercial et des achats ; aucun rituel d'équipe hors urgence
Outils et circulation de l'information	1,5	5 outils isolés, 3 ressaisies systématiques, bons d'intervention papier photographiés par SMS
Commercial et relation client	3,0	Bonne fidélité (renouvellement des contrats à 91 %), mais aucune relance des devis, aucun suivi des opportunités
Finance et trésorerie	2,5	Marge brute correcte (38 %), mais délai client moyen de 67 jours et facturation en retard

Les 5 chiffres qui résument la journée

Indicateur	Valeur	Méthode
Heures perdues par semaine en tâches à faible valeur	67 h (près de 2 équivalents temps plein)	Relevé par poste, voir chapitre 3
Coût annuel de ces heures	≈ 118 000 €	Heures × coût horaire chargé par fonction
Interventions non facturées ou facturées en retard (> 30 j)	11 % des 3 000 interventions/an	Rapprochement planning / factures sur 3 mois

Indicateur	Valeur	Méthode
Chiffre d'affaires en retard de facturation à date	84 000 €	Bons signés non facturés au 31/10
Devis envoyés sans relance	63 %	Export du logiciel de devis, 6 derniers mois

Les 3 priorités

- 1. Facturer tout, et vite** (gain de trésorerie immédiat : 84 k€ à rattraper, puis -20 jours de délai moyen). Bon d'intervention numérique signé sur tablette, qui déclenche la facture le jour même.
- 2. Une seule source de vérité pour les clients et les interventions** : un outil de gestion d'interventions relié à la comptabilité, à la place des 5 outils actuels. Fin des ressaisies (≈ 27 h/semaine).
- 3. Sortir le dirigeant de l'opérationnel** : un planning tenu par une seule personne avec des règles écrites, un point d'équipe de 20 minutes le lundi, et 6 indicateurs suivis chaque semaine.

Le potentiel en résumé

Levier	Gain estimé	Délai de mise en place
Facturation le jour même et relance automatique des impayés	84 k€ de trésorerie récupérée + 12 k€/an de pertes évitées	4 à 6 semaines
Suppression des ressaisies	27 h/semaine ≈ 44 k€/an	6 à 8 semaines
Relance systématique des devis	+8 à 12 % de devis signés ≈ +90 k€ de CA/an	2 semaines
Assistant IA pour les comptes rendus et les devis de maintenance	12 h/semaine ≈ 21 k€/an	4 semaines
Temps dirigeant libéré	≈ 12 h/semaine réaffectées au commercial et aux grands comptes	3 mois

Investissement total proposé (chapitre 5) : 7 460 € HT de missions + ≈ 310 € HT/mois de logiciels.

Retour estimé : en moins de 3 mois, sur la seule trésorerie récupérée.

2. Audit des fonctionnements

2.1 Le parcours d'une intervention, tel qu'il se passe vraiment

J'ai suivi 6 demandes réelles, de l'appel du client à l'encaissement. Voici le parcours type, avec les temps mesurés :

#	Étape	Qui	Outil	Temps	Friction observée
1	Réception de la demande (appel, email, SMS au technicien)	Accueil, techniciens	Téléphone, boîte mail partagée, SMS personnels	6 min	1 demande sur 5 arrive directement sur le portable d'un technicien et n'est pas tracée
2	Création de la fiche client / recherche de l'historique	Accueil	Logiciel de devis + tableur « parc machines »	9 min	Historique dispersé : il faut ouvrir 2 fichiers et parfois appeler le technicien
3	Planification	Accueil + responsable technique	Agenda Google partagé + tableau blanc	12 min	Double planning (numérique et tableau), 3 à 4 conflits par semaine
4	Intervention	Technicien	Bon papier en 3 exemplaires	—	Pièces utilisées notées à la main, souvent incomplètes
5	Retour du bon au bureau	Technicien	Photo par SMS ou dépôt le vendredi	2 à 7 jours	Bons perdus : 1,5 % ; bons illisibles : 6 %
6	Saisie des heures et des pièces	Comptabilité	Logiciel de devis puis logiciel comptable	11 min	Double saisie ; pièces non retrouvées dans le stock
7	Facturation	Comptabilité	Logiciel de devis	7 min	Faite par lots le vendredi, souvent reportée
8	Relance des impayés	Dirigeant (quand il y pense)	Téléphone	—	Aucune relance systématique ; délai client moyen de 67 jours

Délai moyen entre la fin de l'intervention et l'envoi de la facture : 16 jours. Il devrait être de 0 à 1 jour.

2.2 Les outils en place

Outil	Usage	Utilisateurs	Coût/mois	Relié à...	Verdict
Logiciel de devis et factures (licence locale)	Devis, factures	Comptabilité, dirigeant	65 €	Rien	À remplacer à terme par un outil d'intervention qui fait aussi devis et factures
Logiciel comptable	Comptabilité	Comptabilité, expert-comptable	49 €	Rien (import manuel)	Garder
Agenda Google partagé	Planning	Tous	Inclus	Rien	Remplacé par le planning de l'outil d'intervention
Tableur « parc machines » (1 800 lignes)	Historique des équipements par client	Responsable technique	—	Rien	Migrer dans l'outil d'intervention

Outil	Usage	Utilisateurs	Coût/ mois	Relié à...	Verdict
Tableau blanc du bureau	Planning de la semaine, urgences	Accueil	—	—	Supprimer après la migration
Groupe de messagerie « Techniciens »	Urgences, photos des bons	Tous	—	—	Garder pour l'urgence uniquement

2.3 La circulation de l'information

Ce qui fonctionne : la réactivité sur les pannes critiques (chambre froide en panne : un technicien sur place en moins de 3 h dans 94 % des cas) et la relation personnelle avec les clients historiques.

Ce qui ne fonctionne pas

- **Le dirigeant est le routeur de l'information.** Il reçoit en moyenne 47 appels et 80 messages par jour ; 60 % concernent des questions auxquelles quelqu'un d'autre pourrait répondre s'il avait l'information.
- **Aucune trace écrite des décisions** : les priorités de la semaine se décident au téléphone, le planning change 5 à 8 fois par jour sans que tout le monde le sache.
- **Le savoir est dans les têtes** : le responsable technique est le seul à connaître l'historique de 40 % du parc. S'il s'absente 3 semaines, le service se dégrade.

2.4 L'équipe : ce que disent les entretiens

J'ai mené 7 entretiens individuels de 20 minutes (dirigeant, responsable technique, accueil/planning, comptabilité, commercial, 2 techniciens). Verbatim anonymisés :

« Je passe ma matinée à chercher qui est où et qui a fait quoi. » — poste administratif

« On me demande des comptes rendus, mais je les fais le soir sur mon téléphone, et personne ne les lit. » — technicien

« Je sais que des devis partent et qu'on ne les relance jamais. Je n'ai pas le temps. » — commercial

Points communs : tout le monde est engagé et compétent ; personne ne sait précisément qui décide quoi ; tout le monde perd du temps à chercher l'information.

3. Points de friction et tâches à faible valeur, chiffrés

Méthode

Pour chaque poste, j'ai relevé les tâches répétitives qui n'apportent pas de valeur au client (ressaisie, recherche d'information, coordination par téléphone, relances manuelles), avec leur fréquence et leur durée, validées avec la personne concernée. **Coûts horaires chargés** utilisés : technicien 38 €, administratif 32 €, responsable technique 48 €, commercial 45 €, dirigeant 80 €. Base : 46 semaines travaillées par an.

Le relevé

#	Friction	Poste	Fréquence	Temps / semaine	Coût / an
F1	Ressaisie des bons d'intervention (heures, pièces) dans le logiciel de devis	Comptabilité	65 bons/sem. × 11 min	11,9 h	17 500 €
F2	Ressaisie des factures dans la comptabilité	Comptabilité	65/sem. × 3 min	3,3 h	4 800 €
F3	Recherche de l'historique d'un équipement (tableur + appels)	Accueil, responsable technique	40/sem. × 9 min	6,0 h	10 400 €
F4	Tenue du double planning (agenda + tableau blanc) et gestion des conflits	Accueil	quotidien	5,5 h	8 100 €
F5	Appels « où en est mon intervention ? »	Accueil	35/sem. × 4 min	2,3 h	3 400 €
F6	Comptes rendus d'intervention rédigés le soir sur téléphone	Techniciens (14)	14 × 45 min	10,5 h	18 400 €
F7	Trajets au bureau pour déposer les bons papier	Techniciens	14 × 20 min	4,7 h	8 200 €
F8	Recherche de pièces et de références fournisseurs	Techniciens, responsable technique	30/sem. × 6 min	3,0 h	5 700 €
F9	Préparation des devis de maintenance (reprise de l'ancien, mise à jour manuelle)	Commercial	12/sem. × 25 min	5,0 h	10 400 €
F10	Relances d'impayés au téléphone, sans historique	Dirigeant	hebdomadaire	2,0 h	7 400 €
F11	Arbitrages de planning et réponses à des questions que d'autres pourraient traiter	Dirigeant	quotidien	12,0 h	44 200 €
F12	Reporting mensuel fait à la main (chiffre d'affaires, interventions)	Comptabilité, dirigeant	mensuel	1,2 h	2 100 €
	Total			≈ 67 h	≈ 141 000 €

Note sur le total : une partie du temps du dirigeant (F11) ne disparaîtra pas, elle sera réaffectée.

En retenant seulement 50 % de F11, le coût évitable est de **≈ 118 000 € par an**, le chiffre repris en synthèse.

Les pertes directes (en plus du temps)

Perte	Calcul	Montant annuel
Interventions jamais facturées (bons perdus ou illisibles)	$3\,000 \times 1,5\% \times 180 \text{ € de ticket moyen}$	8 100 €
Pièces posées non facturées	$3\,000 \text{ bons} \times 6\% \text{ incomplets} \times 21 \text{ € de pièces oubliées en moyenne}$	3 800 €
Coût du crédit client (délai de 67 jours au lieu de 45)	Encours supplémentaire $\approx 190 \text{ k€} \times 5\%$	9 500 €
Devis perdus faute de relance	63 % sans relance ; gain de signature estimé à +8 points sur 1,1 M€ de devis/an $\times$ marge 38 %	33 000 € de marge
Total des pertes directes		$\approx 54\,000 \text{ €}$

Ce qui n'est PAS une friction (à garder tel quel)

- La **visite annuelle du dirigeant chez les 20 plus gros clients** : faible volume, forte valeur, les clients l'attendent.
- Le **groupe de messagerie d'urgence** : c'est le bon outil pour une chambre froide en panne un dimanche.
- La **réunion technique mensuelle** du responsable technique avec les techniciens : elle transmet le savoir-faire.

4. Potentiel d'automatisation et d'IA, estimé en temps gagné

Le principe

On n'automatise pas un process confus : **on le simplifie d'abord, on l'outille ensuite, on ajoute l'IA seulement là où elle fait gagner un temps mesurable.** Chaque cas ci-dessous est chiffré sur les frictions du chapitre 3.

#	Cas d'usage	Frictions traitées	Solution	Temps gagné / semaine	Gain / an	Difficulté
A1	Bon d'intervention numérique signé sur tablette → facture automatique	F1, F2, F7, pertes	Logiciel de gestion d'interventions (application mobile technicien, signature client, photos, pièces) relié à la comptabilité	19,9 h	30 500 € + 11 900 € de pertes évitées	Moyenne
A2	Parc machines et historique centralisés	F3, F8	Import du tableur dans l'outil d'intervention, historique consultable depuis le téléphone du technicien	7,5 h	13 200 €	Faible
A3	Planning unique + notification automatique au client (« technicien en route », « intervention terminée »)	F4, F5	Planning de l'outil d'intervention + SMS automatiques	6,8 h	10 000 €	Faible
A4	Compte rendu d'intervention dicté puis rédigé par l'IA	F6	Le technicien dicte 1 minute dans l'application ; l'assistant IA produit un compte rendu propre et structuré, relu en 30 s	8,2 h	14 300 €	Faible
A5	Devis de maintenance préparés par l'IA à partir du parc	F9	Assistant IA configuré sur la grille tarifaire et le parc du client : proposition de contrat pré-remplie, relue par le commercial	3,5 h	7 300 €	Moyenne
A6	Relance automatique des devis (J+3, J+10, J+21) et des impayés (J+1 échéance, J+15, J+30)	F10, pertes	Séquences d'emails dans l'outil de facturation / CRM	1,8 h	6 700 € + 33 000 € de marge	Faible
A7	Tableau de bord hebdomadaire automatique	F12, F11 en partie	6 indicateurs alimentés automatiquement (voir chapitre 5)	1,2 h + temps dirigeant	2 100 €	Faible
	Total			≈ 49 h / semaine	≈ 84 000 € + 44 900 € de pertes évitées	

Pourquoi pas plus d'IA ?

J'ai écarté trois idées souvent proposées, qui ne se justifient pas ici :

- **Chatbot sur le site** : 4 demandes par semaine arrivent par le site ; le gain serait inférieur au coût d'entretien.
- **Planification automatique par IA** : avec 14 techniciens et des urgences imprévisibles, un planning tenu par une personne avec de bonnes règles reste plus fiable. À reconsidérer au-delà de 25 techniciens.
- **Analyse prédictive des pannes** : intéressante à terme, mais elle suppose 2 ans d'historique propre. Le préalable est A2.

Règles de confidentialité et de sécurité

- Les données clients restent dans des outils hébergés dans l'Union européenne ; les assistants IA sont utilisés en mode entreprise, **sans réutilisation des données pour l'entraînement**.
- Aucune donnée personnelle de salarié n'est envoyée à un outil d'IA.
- Chaque texte produit par l'IA (compte rendu, devis) est **relu et validé par un humain** avant envoi.

5. Feuille de route priorisée et devis détaillé

5.1 Feuille de route sur 90 jours

Période	Chantier	Résultat attendu	Responsable	Indicateur de réussite
Semaines 1-2	Rattrapage de facturation : les 84 k€ de bons non facturés	Factures envoyées, relances lancées	Comptabilité + dirigeant	100 % des bons de septembre-octobre facturés
Semaines 1-2	Relance des devis ouverts (6 derniers mois)	40 devis relancés, 5 à 8 signatures	Commercial	Taux de signature des devis
Semaines 2-4	Choix et paramétrage de l'outil de gestion d'interventions (3 outils comparés, démonstrations, essai)	Outil choisi, paramétré sur vos process	Responsable technique + moi	Paramétrage validé
Semaines 4-6	Import du parc machines et des clients ; formation des techniciens (2 x 2 h)	100 % des techniciens sur l'application	Responsable technique	0 bon papier à partir de la semaine 7
Semaines 6-8	Relances automatiques devis et impayés ; SMS clients	Séquences actives	Comptabilité	Délai client moyen
Semaines 6-10	Assistant IA : comptes rendus dictés, devis de maintenance	Assistant en production	Moi + 2 techniciens pilotes	Temps de compte rendu < 5 min
Semaines 8-12	Organisation : fiches de poste, règles de planning, point du lundi 20 min, tableau de bord	Rôles écrits, rituels en place	Dirigeant	12 h/semaine de temps dirigeant libérées

5.2 Les 6 indicateurs à suivre chaque lundi

Indicateur	Aujourd'hui	Cible à 90 jours
Délai fin d'intervention → facture	16 jours	≤ 1 jour
Délai client moyen (DSO)	67 jours	≤ 50 jours
Interventions non facturées	1,5 %	0 %
Taux de signature des devis	31 %	≥ 39 %
Heures de ressaisie par semaine	27 h	≤ 4 h
Appels reçus par le dirigeant / jour	47	≤ 20

5.3 Devis détaillé

Chaque ligne est une mission à prix fixe, avec un livrable défini. Vous pouvez n'en retenir qu'une partie : l'ordre ci-dessous est l'ordre de rentabilité.

#	Mission	Contenu	Délai	Prix HT
1	Pack 3 processus documentés	Intervention, facturation/relance, planning : procédures écrites, schémas, responsables	10 jours ouvrés	690 €
2	Choix et mise en place de l'outil de gestion d'interventions	Comparatif de 3 outils, paramétrage, import du parc (1 800 équipements) et des clients, formation des techniciens (2 × 2 h) et du bureau (2 h)	4 semaines	3 500 €
3	Séquence de réactivation livrée (adaptée à la relance des devis et des impayés)	Segmentation, 5 emails rédigés et programmés	7 jours ouvrés	390 €
4	Assistant IA métier	Comptes rendus dictés + devis de maintenance, configuré sur vos documents, formation d'1 h	3 semaines	1 490 €
5	Tableau de bord KPI	Les 6 indicateurs du 5.2, alimentés automatiquement, prise en main d'1 h	10 jours ouvrés	590 €
6	Accompagnement organisationnel (fiches de poste, règles de planning, 3 points de suivi)	3 demi-journées sur 3 mois	3 mois	800 €
	Total missions			7 460 € HT
	Logiciels (estimation) : outil d'intervention ≈ 17 € × 16 utilisateurs ; assistant IA ≈ 20 € × 2			≈ 310 € HT/mois

5.4 Ce que je recommande si vous ne faites qu'une chose

Les missions 2 et 3. Le bon d'intervention numérique et les relances automatiques paient à eux seuls l'ensemble du plan en moins d'un trimestre, grâce à la trésorerie récupérée. Le reste peut suivre au rythme de l'équipe.

Obtenir ce livrable pour votre entreprise

Vous voulez une vision claire de ce qui freine votre entreprise, chiffrée et hiérarchisée, en 48 heures ?
La Journée d'audit produit ce même rapport sur votre entreprise.

Mission	Ce que vous recevez	Délai	Prix HT
Journée d'audit	Une journée sur site ou à distance (entretiens, observation, analyse des outils), puis ce rapport : vue 360°, parcours réel de l'information, frictions chiffrées en heures et en euros, potentiel d'automatisation et d'IA, feuille de route à 90 jours et devis détaillé.	Livré sous 48 h	1 500 €

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 La journée d'audit** : entretiens individuels, observation du fonctionnement réel, analyse de vos outils et de vos exports.
- 4 Livraison sous 48 h** : le rapport complet, puis un échange d'une heure pour le parcourir et décider des priorités.

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.