

EXEMPLE DE LIVRABLE · SPRINT CLIENT IDÉAL & MESSAGES

Sprint Client idéal & messages

Atelier de 2 h, fiche client idéal (segments, déclencheurs d'achat, objections) et 30 messages prêts à envoyer sur 3 canaux.

Matthieu Valade

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

intuitive.consulting

Réf. IC-EX-SPRINT-ICP · 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-SPRINT-ICP	Sprint Client idéal & messages	790 €	10 jours ouvrés

À propos de cet exemple

Le client de cet exemple

Oxalis Informatique (fictif) : infogérance et cybersécurité pour les TPE et PME, Bordeaux, 12 salariés.
Des clients très différents, une prospection au coup par coup.

Sa question de départ

« On sait tout faire pour tout le monde, et c'est justement le problème : à qui devrait-on vraiment vendre ? »

Ce que montre le livrable

- Un **choix de cible fondé sur les chiffres** du client (marge, support, résiliations), pas sur l'intuition.
- Des **déclencheurs d'achat observables** pour savoir quand contacter qui.
- **30 messages prêts à envoyer**, personnalisables en une minute, et la routine pour s'en servir.

Comment le lire

Le chapitre 1 fixe la cible et les arguments ; les chapitres 2 à 4 sont des outils à copier-coller.

Sommaire du livrable

- 1. Compte rendu d'atelier et fiche client idéal
- 2. Dix messages LinkedIn, prêts à envoyer
- 3. Dix emails, prêts à envoyer
- 4. Dix accroches téléphoniques et mode d'emploi

1. Compte rendu d'atelier et fiche client idéal

Client : Oxalis Informatique (fictif) — infogérance et cybersécurité pour les TPE et PME (postes, serveurs, sauvegardes, Microsoft 365), Bordeaux, 12 salariés, 1,6 M€ de chiffre d'affaires, dont 68 % en contrats mensuels. **Atelier** de 2 h en visio le 6 novembre avec la dirigeante et le responsable commercial. **Données analysées avant l'atelier :** liste des 74 clients actifs (chiffre d'affaires, ancienneté, marge estimée, nombre de tickets), 38 devis des 12 derniers mois.

1.1 Ce que l'atelier a tranché

Question	Décision
À qui vendons-nous en priorité ?	Aux cabinets de professions réglementées de 10 à 50 personnes (experts-comptables, avocats, notaires, cabinets médicaux) : 22 % des clients mais 47 % de la marge, aucune résiliation en 3 ans
Qui refusons-nous désormais ?	Les entreprises de moins de 5 postes (marge négative une fois le support compté) et les prospects qui veulent « un prix à l'heure »
Quel est notre message central ?	« Vos données clients protégées et vos équipes jamais bloquées, avec un interlocuteur qui répond en 15 minutes. »
Quel canal en premier ?	LinkedIn + email pour les dirigeants de cabinet ; téléphone en relance ; événements des ordres professionnels
Quel objectif ?	8 rendez-vous qualifiés par mois, 2 nouveaux contrats par mois à 1 900 € mensuels en moyenne

1.2 Ce que disent vos chiffres

Segment	Clients	Part du CA	Marge estimée	Tickets / poste / mois	Résiliation 3 ans	Score (sur 5)
Professions réglementées 10-50 personnes	16	31 %	38 %	0,6	0 %	4,6
PME industrielles et BTP 20-100 personnes	12	29 %	27 %	0,9	8 %	3,7
Commerces et agences multi-sites	18	22 %	21 %	1,4	17 %	2,8
TPE de moins de 5 postes	28	18 %	4 %	2,1	29 %	1,6

Lecture : un poste chez un cabinet d'avocats vous coûte 3,5 fois moins de support qu'un poste dans une TPE, et le client ne part pas. C'est là que vous devez concentrer la prospection.

1.3 La fiche client idéal (une page)

Segment prioritaire : cabinets de professions réglementées, 10 à 50 personnes, Gironde et Nouvelle-Aquitaine

Rubrique	Description
Qui	Cabinets d'expertise comptable, d'avocats, études de notaires, cabinets médicaux et paramédicaux de groupe ; 10 à 50 postes ; 1 à 4 sites
Décideur	L'associé gérant ou le notaire/avocat associé en charge de la gestion ; souvent secondé par une responsable administrative qui prépare la décision
Situation type	Informatique gérée « par un neveu » ou un indépendant qui ne suit plus ; sauvegardes jamais testées ; Microsoft 365 mal configuré ; peur d'une fuite de données clients
Ce qu'ils achètent vraiment	La tranquillité réglementaire (secret professionnel, RGPD), la continuité (aucune journée perdue), un interlocuteur joignable
Budget habituel	60 à 90 € par poste et par mois ; décision en 3 à 8 semaines
Où les trouver	Annuaire des ordres professionnels, LinkedIn (titres : associé, gérant, notaire, directeur administratif), événements des compagnies régionales, recommandations d'experts-comptables

1.4 Les 6 déclencheurs d'achat (pourquoi ils bougent maintenant)

Déclencheur	Signal observable	Délai de décision
Incident récent (virus, perte de données, messagerie piratée)	Mention dans la presse locale, publication LinkedIn, rumeur de réseau	Immédiat
Départ du prestataire ou de l'informaticien interne	Offre d'emploi « technicien informatique » ; indépendant qui arrête	2 à 4 semaines
Déménagement ou ouverture d'un nouveau site	Annonce LinkedIn, avis de transfert de siège	1 à 3 mois
Arrivée d'un nouvel associé ou fusion de cabinets	Publication au Bodacc, annonce professionnelle	1 à 3 mois
Contrôle ou audit (ordre, assurance cyber)	Exigence de l'assureur au renouvellement	1 à 2 mois
Fin de support d'un logiciel ou d'un système	Fin de vie d'une version de Windows Server, migration d'un logiciel métier	3 à 6 mois

1.5 Les 8 objections et vos réponses

Objection	Ce qu'elle veut dire	Réponse
« On a déjà quelqu'un. »	Pas de problème ressenti	« Très bien. Question simple : quand votre sauvegarde a-t-elle été restaurée pour la dernière fois, pour vérifier qu'elle fonctionne ? »
« C'est trop cher. »	Il compare avec un prix à l'heure	« Comparons au coût d'une journée d'arrêt du cabinet : 12 personnes × 1 journée. Notre contrat couvre ce risque pour moins que ça par an. »

Objection	Ce qu'elle veut dire	Réponse
« On n'a jamais eu de problème. »	Biais de normalité	« C'est le cas de la plupart des cabinets avant leur premier incident. Je vous propose un contrôle gratuit de 30 minutes de vos sauvegardes et de votre messagerie. »
« Envoyez-moi une documentation. »	Il veut raccrocher poliment	« Avec plaisir. Pour qu'elle vous soit utile : vous êtes sur Microsoft 365, et vos sauvegardes sont sur place ou en ligne ? »
« Ce n'est pas le moment. »	Il est débordé	« Je comprends. Quand vous avez un départ de collaborateur ou un renouvellement d'assurance cyber, c'est souvent le bon moment : je vous recontacte en [mois] ? »
« Je dois en parler à mes associés. »	Décision collective	« Bien sûr. Voulez-vous que je prépare une page de synthèse pour votre réunion d'associés, avec les 3 risques et le coût ? »
« Vous êtes trop petits. »	Peur de la continuité	« Nous avons 12 personnes et une astreinte ; chaque client a 2 techniciens référents qui connaissent son installation. »
« On veut rester propriétaires de nos données. »	Peur de la dépendance	« Elles le restent : hébergement en France, accès administrateur remis au cabinet, réversibilité écrite dans le contrat. »

1.6 L'anti-cible (à refuser poliment)

- Moins de 5 postes, ou recherche d'un dépannage ponctuel à l'heure.
- Entreprises qui veulent tout gérer en interne et « juste un coup de main ».
- Prospects qui mettent en concurrence 5 prestataires sur le seul prix par poste.

Phrase de refus : « Je préfère être honnête : notre formule est conçue pour des cabinets de plus de 10 personnes, et elle vous coûterait plus que ce qu'elle vous apporte. Je peux vous recommander un indépendant sérieux. »

2. Dix messages LinkedIn, prêts à envoyer

Règles d'usage : invitation sans message commercial, premier message seulement après acceptation, 300 caractères max pour l'invitation, jamais de pièce jointe. Les champs entre crochets se personnalisent en 1 minute à partir du profil. **Taux de réponse attendus** (benchmarks de campagnes similaires) : 35 à 45 % d'acceptation, 12 à 20 % de réponse au 1er message.

Invitations (3)

L1 — Invitation, cabinet repéré par le déclencheur « nouvel associé »

Bonjour Maître [Nom], j'ai vu l'arrivée de [Nom de l'associé] au cabinet, félicitations. J'accompagne plusieurs cabinets bordelais sur la sécurité de leur informatique ; ravi d'échanger ici si l'occasion se présente.

L2 — Invitation, dirigeant de cabinet comptable

Bonjour [Prénom], je suis [Prénom], chez Oxalis Informatique à Bordeaux. Je suis vos publications sur [thème] avec intérêt ; je travaille avec des cabinets de votre taille sur la continuité informatique. Au plaisir d'échanger.

L3 — Invitation après un événement de l'ordre

Bonjour [Prénom], nous étions tous deux à [événement] le [date]. Votre intervention sur [sujet] m'a marqué. Je serais ravi de rester en contact.

Premiers messages après acceptation (4)

L4 — Angle « sauvegarde »

Merci pour la connexion, [Prénom].

Une question que je pose à tous les cabinets que je rencontre : quand votre sauvegarde a-t-elle été restaurée pour la dernière fois, pour vérifier qu'elle fonctionne ?

Dans 7 cabinets sur 10 que j'audite, personne ne sait répondre. Si le sujet vous parle, je vous propose un contrôle de 30 minutes, gratuit et sans engagement.

L5 — Angle « assurance cyber »

Merci pour la connexion, [Prénom].

Beaucoup de cabinets découvrent au renouvellement de leur assurance cyber de nouvelles exigences : double authentification, sauvegarde hors ligne, plan de reprise. Si c'est votre cas cette année, j'ai une grille de 12 points qui permet de savoir en 20 minutes où vous en êtes. Je vous l'envoie ?

L6 — Angle « prestataire qui ne suit plus »

Merci pour la connexion, [Prénom].

Je travaille surtout avec des cabinets de 10 à 50 personnes dont l'informatique était gérée par un indépendant qui a arrêté ou ne suit plus. La reprise se fait en 2 semaines, sans interruption de service.

Est-ce un sujet chez vous en ce moment, ou tout est sous contrôle ?

L7 — Angle « déménagement / nouveau site »

Merci pour la connexion, [Prénom], et bravo pour l'ouverture de [ville].

Un nouveau site, c'est souvent le moment où l'informatique se complique : réseau, accès à distance, téléphonie, sécurité. J'ai accompagné 4 cabinets dans ce cas l'an dernier ; si ça peut vous faire gagner du temps, je vous partage notre check-list.

Relances (3)

L8 — Relance J+7 (apport de valeur)

[Prénom], je repense à notre échange : voici la check-list des 12 points de sécurité que demandent désormais les assureurs cyber. Aucune suite attendue, elle est à vous.
[lien]

L9 — Relance J+21 (preuve)

[Prénom], un exemple concret : le cabinet [type de cabinet, anonymisé] de 18 personnes a été victime d'un rançongiciel en mars. Sauvegarde testée, reprise complète en 6 heures, aucune donnée client perdue. C'est exactement ce que je vous proposais de vérifier chez vous.

L10 — Dernière relance J+45 (sortie élégante)

[Prénom], je ne veux pas encombrer votre messagerie : c'est mon dernier message sur ce sujet. Si la sécurité de votre informatique devient une priorité (départ d'un collaborateur, renouvellement d'assurance, déménagement), je reste joignable ici. Belle fin de semaine.

3. Dix emails, prêts à envoyer

Règles d'usage : envoi depuis la boîte du responsable commercial (jamais d'outil d'envoi de masse), 80 à 120 mots, un seul appel à l'action, objet en minuscules sans point d'exclamation. Base légale : intérêt légitime B2B, lien de désinscription dans la signature. **Objectifs :** 50 % d'ouverture, 8 à 12 % de réponse.

Séquence 1 — Cabinets repérés par un déclencheur (5 emails)

E1 — J0, objet : « la sauvegarde de [nom du cabinet] »

Bonjour Maître [Nom],

Question directe : quand la sauvegarde du cabinet a-t-elle été restaurée pour la dernière fois, pour vérifier qu'elle fonctionne ?

Je pose la question parce que 7 cabinets sur 10 que nous auditons ne savent pas y répondre, et c'est le premier point que vérifient les assureurs cyber.

Nous accompagnons 16 cabinets de 10 à 50 personnes en Gironde. Je vous propose un contrôle de 30 minutes, gratuit : vous saurez où vous en êtes, sans engagement.

Mardi ou jeudi prochain, 11 h, vous conviendrait ?

[Prénom Nom] — Oxalis Informatique

E2 — J+3, objet : « re : la sauvegarde de [nom du cabinet] »

Maître [Nom], je me permets de remonter ce message. Si le sujet n'est pas prioritaire, une réponse en un mot me suffit, je n'insisterai pas.

E3 — J+8, objet : « 12 points que demandent les assureurs »

Bonjour [Prénom],

Voici, sans contrepartie, la grille de 12 points qu'utilisent désormais la plupart des assureurs cyber (double authentification, sauvegarde hors ligne, mises à jour, plan de reprise...).

Cochez ce qui est en place : si vous êtes sous 9/12, le renouvellement risque de coûter plus cher, ou d'être refusé.

[lien vers la grille]

Si vous voulez qu'on la remplisse ensemble, 20 minutes suffisent.

E4 — J+15, objet : « 6 heures »

Bonjour [Prénom],

6 heures : c'est le temps qu'il a fallu à un cabinet comptable de 18 personnes, client depuis 2 ans, pour tout récupérer après un rançongiciel en mars. Aucune donnée client perdue, aucun jour de fermeture.

La différence ne tient pas à la chance : sauvegarde testée chaque mois, accès protégés, un plan écrit.

Voulez-vous que je vous montre, en 30 minutes, ce qu'il faudrait chez vous pour en arriver là ?

E5 — J+30, objet : « je clos le sujet »

Bonjour [Prénom], sans réponse de votre part, je considère que le sujet n'est pas d'actualité et je ne vous relancerai plus. Si les choses changent, ma ligne directe : [téléphone]. Bonne continuation au cabinet.

Séquence 2 — Recommandation et réseau (3 emails)

E6 — Présentation par un client, objet : « de la part de [nom du client] »

Bonjour [Prénom],

[Nom du client], associé chez [cabinet], m'a suggéré de vous écrire : nous gérons l'informatique de son cabinet depuis 2023 et il pensait que notre façon de travailler pourrait vous intéresser.

Pas de présentation commerciale : je vous propose 20 minutes pour comprendre votre situation, et je vous dirai franchement si nous pouvons vous être utiles.

E7 — Après un événement, objet : « suite à [événement] »

Bonjour [Prénom], ravi de vous avoir croisé à [événement]. Comme promis, voici la check-list de sécurité dont nous parlions : [lien]. Si l'un des points vous interroge, je vous rappelle volontiers.

E8 — Prescripteur (expert-comptable), objet : « vos clients et leur informatique »

Bonjour [Prénom],

Vos clients vous parlent sans doute de leurs problèmes informatiques avant d'en parler à qui que ce soit. Nous proposons aux cabinets d'expertise comptable un partenariat simple : une ligne directe pour vos clients en difficulté, un premier diagnostic offert, et aucune commission demandée ni versée.

Un café la semaine prochaine pour en parler ?

Réactivation (2 emails)

E9 — Anciens prospects (devis non signé il y a plus de 6 mois), objet : « votre projet de [année] »

Bonjour [Prénom], nous avons échangé en [mois] sur la sécurisation de votre informatique. Où en êtes-vous ? Si le sujet est revenu sur la table, je peux mettre à jour notre proposition en 48 h.

E10 — Anciens clients partis, objet : « des nouvelles d'Oxalis »

Bonjour [Prénom], vous avez travaillé avec nous jusqu'en [année]. Nous avons beaucoup changé depuis : astreinte le week-end, temps de réponse moyen de 12 minutes, sauvegardes testées chaque mois. Si vous souhaitez comparer avec votre situation actuelle, je vous offre un audit de 30 minutes.

4. Dix accroches téléphoniques et mode d'emploi

4.1 Le script d'appel (structure en 4 temps)

Temps	Objectif	Durée
1. Permission	Obtenir 30 secondes d'attention	10 s
2. Raison de l'appel	Le déclencheur ou la question-choc	20 s
3. Question de diagnostic	Faire parler le prospect	1 à 3 min
4. Proposition	Le rendez-vous de 30 minutes, avec deux créneaux	20 s

4.2 Les 10 accroches

#	Situation	Accroche
T1	Appel à froid, cabinet ciblé	« Bonjour Maître [Nom], [Prénom] d'Oxalis Informatique. Je vous appelle pour une question précise, ça prend 30 secondes, je peux ? »
T2	Question sauvegarde	« Quand votre sauvegarde a-t-elle été restaurée pour la dernière fois, pour vérifier qu'elle fonctionne ? »
T3	Déclencheur nouvel associé	« J'ai vu l'arrivée de [Nom] au cabinet. Souvent, c'est le moment où les accès informatiques et la sécurité sont revus : est-ce prévu chez vous ? »
T4	Déclencheur déménagement	« Vous ouvrez [ville] : qui s'occupe du réseau et des accès à distance pour le nouveau site ? »
T5	Relance d'un email sans réponse	« Je vous ai écrit mardi au sujet de la sauvegarde du cabinet ; je préférerais vous appeler plutôt que d'encombrer votre messagerie. »
T6	Assurance cyber	« Votre assurance cyber arrive-t-elle à renouvellement cette année ? Les exigences ont beaucoup changé. »
T7	Prestataire actuel	« Si votre prestataire actuel était indisponible deux semaines, qui prendrait le relais ? »
T8	Recommandation	« [Nom du client] m'a conseillé de vous appeler ; il pensait que vous étiez dans la même situation que lui il y a deux ans. »
T9	Barrage de secrétariat	« C'est au sujet de la sécurité des données clients du cabinet ; qui s'occupe de ce sujet chez vous ? »
T10	Messagerie vocale	« Bonjour Maître [Nom], [Prénom] d'Oxalis, au sujet de la sauvegarde du cabinet. Je vous envoie un email avec une grille de 12 points, et je vous rappelle jeudi. »

4.3 Mode d'emploi : la routine hebdomadaire

Jour	Tâche	Temps
Lundi	Repérage : 15 cabinets avec un déclencheur (annuaires, Bodacc, LinkedIn, offres d'emploi)	45 min
Lundi	15 invitations LinkedIn (L1 à L3) + 10 emails E1	45 min
Mercredi	Messages L4 à L7 aux nouvelles connexions ; relances E2	30 min
Jeudi	15 appels (T1 à T10) sur les cabinets qui ont ouvert l'email sans répondre	1 h
Vendredi	Mise à jour du CRM ; lecture des chiffres de la semaine	20 min

4.4 Les chiffres à suivre

Étape	Volume hebdomadaire	Taux cible	Résultat attendu
Cabinets repérés	15	—	60 / mois
Premiers contacts (email + LinkedIn)	25	—	100 / mois
Réponses	—	12 %	12 / mois
Rendez-vous de 30 min	—	65 % des réponses	8 / mois
Propositions	—	50 % des rendez-vous	4 / mois
Contrats signés	—	50 % des propositions	2 / mois ≈ 45 600 € de revenu récurrent annuel ajouté chaque mois

Personnalisation : chaque message doit contenir au moins un élément spécifique au cabinet (déclencheur, publication, ville, spécialité). Un message qui pourrait être envoyé à n'importe qui est un message qui ne sera lu par personne.

Obtenir ce livrable pour votre entreprise

Vous voulez savoir précisément à qui vendre et quoi leur dire, avec des messages prêts à partir ? Le Sprint produit ce même livrable sur votre entreprise.

Mission	Ce que vous recevez	Délai	Prix HT
Sprint Client idéal & messages	L'atelier de 2 h en visio, la fiche client idéal d'une page, les déclencheurs d'achat, les réponses aux objections, 10 messages LinkedIn, 10 emails, 10 accroches téléphoniques et la routine hebdomadaire de prospection.	10 jours ouvrés	790 €

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.