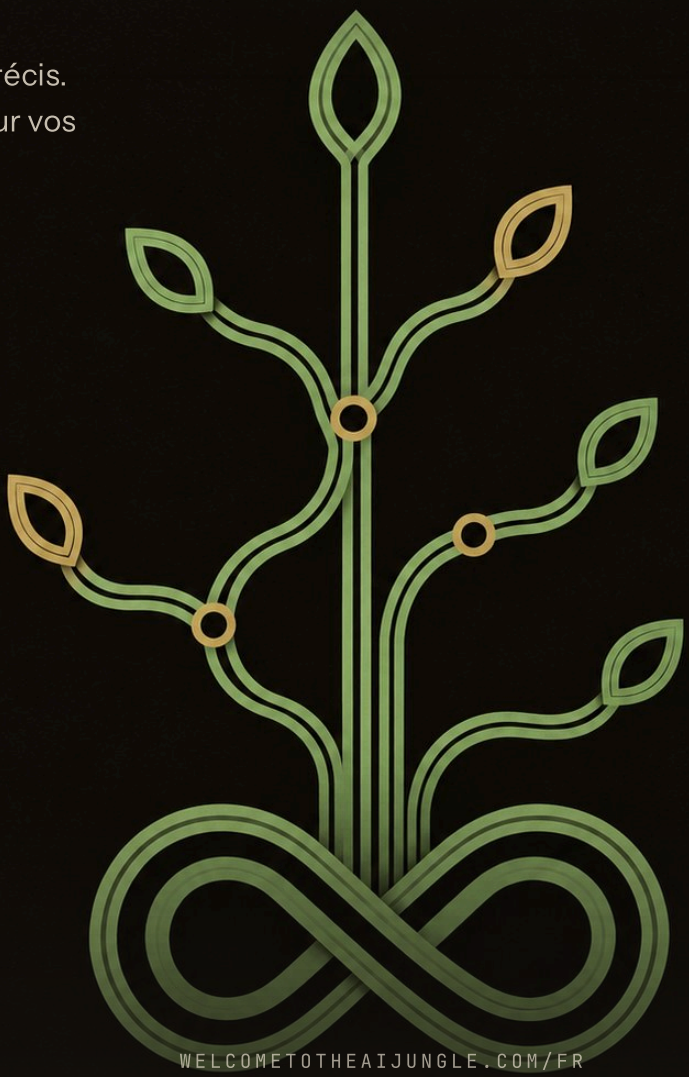
AI Jungle

DIAGNOSTIC · EXEMPLE DE LIVRABLE

Un cabinet de conseil prépare le départ de son associé.

Le dossier de décision.

Voici ce que remet le Diagnostic : la décision, les preuves, les alternatives et le test, sur un travail précis. Votre propre Diagnostic suit la même structure, sur vos dossiers.



№ 01 LA DÉCISION

Confiez la décision en même temps que les dossiers.

Recommandation : tester le passage d'une proposition commerciale à un responsable de mission, avant d'élargir l'automatisation.

POURQUOI CE PÉRIMÈTRE

Le savoir-faire se bloque au même endroit : l'associé explique le besoin, retrouve un précédent, puis arbitre les exceptions. Le nouveau responsable doit pouvoir reconstituer ces trois étapes.

CE QUI CHANGERAIT LA RECOMMANDATION

Si les exemples sont contradictoires ou si personne ne peut approuver les honoraires, commencer par une règle commune et un responsable. Différer l'IA.

DÉCISION ATTENDUE DU DIRIGEANT

Autoriser un essai sur des dossiers anonymisés. Désigner qui tranche les exceptions. Ne pas élargir les accès à ce stade.

№ 02 LES PREUVES

Chaque conclusion doit pouvoir remonter à sa source.

Registre de preuves : chaque élément renvoie à sa source, et ce qui manque est écrit.

FAIT RAPPORTÉ · ENTRETIEN E1

L'associé dit relire chaque proposition. Cela indique une dépendance perçue ; cela ne mesure ni le temps moyen ni la qualité du travail sans lui.

OBSERVATION À OBTENIR · PIÈCE ATTENDUE P1

Comparer une demande anonymisée, son premier brouillon et la version approuvée. Identifier les corrections de fond, les règles absentes et les simples retouches.

INCONNUES QUI RESTENT OUVERTES

Temps de reprise, fréquence des exceptions, disponibilité du remplaçant, droits sur les documents et coût du test. Aucun score global ou ROI tant que ces éléments manquent.

02

№ 03 LES ALTERNATIVES

L’IA doit gagner sa place dans la solution.

Trois options comparables. Le test doit révéler si l’IA apporte quelque chose de plus qu’un processus mieux organisé.

CONTINUER COMME AUJOURD’HUI

Conserver la validation de l’associé. Défendable si les cas sont rares et la relève lointaine. La dépendance reste entière ; mesurer son coût avant de vouloir la supprimer.

AMÉLIORER SANS IA

Créer un modèle commun, une bibliothèque de précédents et une règle d’escalade. Moins de mise en place ; recherche et préparation restent manuelles. C’est le point de comparaison du test.

AJOUTER UN BROUILLON ASSISTÉ

Utiliser uniquement les précédents autorisés, citer les sources, afficher les manques et faire valider le résultat. Coûts de configuration, fonctionnement et relecture à chiffrer avant engagement.

03

№ 04 LE TEST ET LA SUITE

Le relais est pris quand le travail tient sans souffleur.

Protocole proposé : cinq dossiers anonymisés sur deux semaines, à convenir avec le sponsor.

QUI FAIT QUOI

Le dirigeant fixe les limites. Le responsable de mission prépare avec le modèle seul, puis avec assistance. Le consultant compare les versions. Le validateur désigné garde la décision et tout envoi externe.

MESURER, POURSUIVRE OU ARRÊTER

Relever les minutes de préparation et de correction, les erreurs de fond et les appels à l'associé. Poursuivre seulement si aucun fait non sourcé ni erreur critique n'est accepté et si le temps total diminue face au modèle seul. Arrêter si les droits ou la validation ne sont pas maîtrisés.

CE QUE VOUS GARDEZ

Le registre des sources, les règles, les modèles, les corrections et la décision de suite. La restitution finale est revue par un consultant humain. Vous pouvez faire le test avec votre équipe ou un autre prestataire.

№ 05 DEUXIÈME EXEMPLE · CHASSE DE DIRIGEANTS

Exemple de diagnostic IA pour un cabinet de chasse de dirigeants.

Un cabinet de chasse de dirigeants composé de trois associés reçoit ses mandats par recommandation. Les associés transforment encore chaque mandat en brief, préparent les échanges avec les candidats et relancent les décisions client restées en attente. Ils veulent protéger leur jugement et réduire le travail qui attend entre deux réunions.

1 Du brief de mandat au brief de recherche prêt pour l'associé

POURQUOI EN PREMIER	Le travail se répète au début de chaque mandat et maintient l'associé dans la mise en forme avant le vrai jugement de recherche.
PREMIÈRE MISE EN PLACE	Extraire le besoin, les questions ouvertes, les contraintes et les critères de décision dans un brief que l'associé peut corriger.
GARDE-FOU	L'associé valide le brief avant qu'il ne devienne du contexte de travail. Les détails non prouvés restent signalés comme questions.

2 Décision client silencieuse vers une file de relances

POURQUOI EN PREMIER	La prochaine action est souvent lisible dans le dernier échange validé, mais elle se perd facilement quand l'associé mène des entretiens.
PREMIÈRE MISE EN PLACE	Préparer une petite file de brouillons de relance reliés à la dernière note validée et à la prochaine décision attendue.
GARDE-FOU	Aucun envoi automatique. Le responsable de la relation modifie ou valide chaque brouillon et peut rejeter la suggestion.

3 Des notes de réunion à la préparation de l'associé

POURQUOI EN PREMIER	La préparation revient souvent et demande de la connaissance, alors que les éléments manquants sont souvent découverts trop tard.
PREMIÈRE MISE EN PLACE	Transformer un compte rendu validé en brief d'une page avec faits confirmés, questions ouvertes et agenda suggéré.
GARDE-FOU	Chaque fait renvoie au compte rendu validé. L'associé décide ce qui entre dans l'échange client.

№ 06 DEUXIÈME EXEMPLE · CHASSE DE DIRIGEANTS

Le périmètre du premier processus IA

Commencer par le brief de mandat vers le brief de recherche prêt pour l'associé. Le périmètre est assez étroit pour être testé et assez proche du jugement du cabinet pour révéler le vrai travail de transfert.

LE PÉRIMÈTRE DE LA PREMIÈRE MISE EN PLACE

- Entrées : deux briefs anonymisés et un exemple corrigé par un associé.
- Sortie : un brouillon lisible avec preuves, lacunes et questions ouvertes.
- Validation : l'associé corrige et accepte le brief avant tout usage en aval.
- Hors périmètre : écritures CRM, décisions candidat, envois client et actions autonomes.

Comment le succès se mesure. Après une courte période en parallèle, l'associé compare le temps de préparation et la qualité des corrections à la base convenue.

LES OPTIONS IA ÉCARTÉES À CE STADE

- La prospection autonome. Rien ne prouve encore qu'une règle d'envoi sûre ou un historique relationnel complet existe.
- Un chatbot général pour le cabinet. Il répondrait largement sans prouver un transfert répétable.
- La génération automatique de propositions ou de shortlists. Ces livrables demandent du jugement et un responsable nommé.

LES INCONNUES QUI CHANGENT LE PÉRIMÈTRE IA

- Quels outils de contacts et de notes font autorité ?
- Combien de temps les exemples validés peuvent-ils rester dans l'environnement de travail ?
- Qui valide quand le responsable de la relation est indisponible ?
- Quelle base montre que le temps de préparation baisse sans perte de qualité ?

La décision après le diagnostic du processus

Si la période en parallèle montre un transfert répétable avec des corrections acceptables, construisons d'abord ce workflow. Si les entrées sont trop variables ou si le responsable de validation est flou, arrêtons-nous pour régler cela avant d'ajouter un agent.

VOTRE DIAGNOSTIC

Le même dossier, *sur votre cabinet.*

Diagnostic Standard : un consultant, deux séances de 45 minutes et un rapport entre les deux. 999 € HT, déduit à 100 % si vous continuez. Vous repartez avec une recommandation argumentée, les alternatives et un plan d'action, revus par un consultant humain.

GRATUIT

Préparez votre brief : trois réponses, sans compte. Loïc le lit avant l'appel.

welcometotheaijungle.com/fr/diagnostic

30 MINUTES

Réservez l'appel. Il part de votre brief et de votre exemple.

welcometotheaijungle.com/fr/rendez-vous

AI Jungle LLC · Loïc Guyon, fondateur · hello@welcometotheaijungle.com