

GRILLE DÉCOUVERTE · ÉTAPE DÉCRYPTER

Automatisable ou irremplaçable ?

Cartographiez vos tâches face à l'IA — et concentrez votre énergie là où vous faites la différence.

Objectif — distinguer les tâches que l'IA peut prendre en charge de celles qui constituent votre **valeur unique et non substituable**, pour concentrer votre temps sur votre véritable avantage stratégique.

TÂCHE	AUTOMATISATION POSSIBLE	VALEUR HUMAINE	RISQUE DE SUBSTITUTION	RÔLE INTELLIGENT DE L'IA
Prospection / recherche de clients	★★★★☆	Moyenne	Moyen	Scoring de leads, relances automatisées, veille
Gestion administrative / facturation	★★★★★	Faible	Très élevé	Automatisable via outils de facturation / CRM
Décision stratégique / arbitrage	★☆☆☆☆	Maximale	Très faible	Appui à l'analyse, mise en perspective, simulations
Échange & diagnostic du besoin client	.	.	.	À compléter
Conception de votre offre	.	.	.	À compléter
[Votre tâche...]	.	.	.	À compléter

Clés de lecture — ★ → ★★★★★ : potentiel d'automatisation croissant. **Valeur humaine** : votre capacité à faire la différence par l'écoute, la réflexion, l'intuition, la posture. **Risque de substitution** : à quel point la tâche pourrait être remplacée, au détriment de la qualité perçue.

TROIS PRINCIPES D'USAGE

Ne cherchez pas à tout automatiser.

L'efficacité ne doit jamais éroder la valeur perçue de votre prestation.

Protégez vos zones de contact stratégique.

C'est là que se jouent la relation client et votre différenciation.

L'IA est un co-pilote, pas un remplaçant.

Elle prépare, structure, accélère — vous décidez.

Et maintenant ? Une fois vos tâches triées, la vraie question devient : **comment intégrer l'IA là où est votre valeur**, sans la diluer. C'est tout l'objet du programme D.E.C.I.D.E.

Réserver mon diagnostic offert

À COMPLÉTER · [lien](#)