

diagnostic de maturité ia.

autodiagnostic déclaratif — 31 questions notées : maturité sur cinq axes et potentiel chiffré

44/100

l'élan.

L'IA est entrée dans le quotidien d'une partie de l'équipe. Le vrai sujet maintenant : structurer, pour que les gains individuels deviennent des gains d'entreprise.

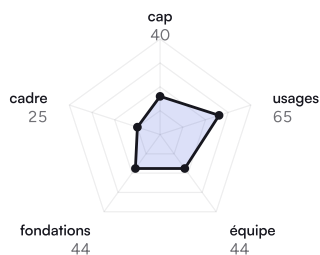
VOTRE PROFIL

les pionniers sans carte.

Vous êtes ici parce que vos usages sont à 65/100 quand votre cadre est à 25. L'équipe avance plus vite que vos règles.

Les usages sont réels, l'énergie est là. Mais sans cadre, chaque prompt est un petit pari sur vos données. L'enjeu n'est pas de freiner, il est de sécuriser sans casser l'élan.

a. la photo.



01. le cap	40/100
02. les usages réels	65/100
03. l'équipe	44/100
04. les fondations	44/100
05. le cadre	25/100

b. votre potentiel.

TEMPS RÉCUPÉRABLE, SUR VOS DÉCLARATIONS

13–23 h/semaine récupérables — l'équivalent d'un mi-temps — soit **20 000 € à 35 500 €** par an.

À l'échelle de votre équipe — **3.5 personnes** concernées —, soit **3,7 à 6,6 heures par personne** et par semaine.

rédaction & documents	3.5—6.3 h/sem
recherche & synthèse	1.6—2.6 h/sem
saisie & re-saisie	2.1—3.2 h/sem
réponses répétitives	4.9—8.4 h/sem
reporting & réunions	1.3—2.4 h/sem

Nos hypothèses, noir sur blanc. Taux d'automatisation prudents de 25 à 60 % selon la famille de tâches (rédaction 25—45 %, recherche 30—50 %, saisie 40—60 %, réponses 35—60 %, reporting 25—45 %), coût horaire chargé de 35 €, 44 semaines travaillées.

c. au-delà du temps.

Le temps n'est que la partie visible. Voilà ce que la même démarche change d'autre chez vous, d'après vos réponses.

ORGANISATION & FIABILITÉ

des processus qui tiennent debout.

Le levier le plus net chez vous : vos demandes entrantes : tri automatique, réponse aux questions récurrentes, qualification avant transmission. Le flux qui vous déborde est aussi le plus outillable.

Chaque chantier IA vous force à documenter le processus qu'il touche. L'IA devient le prétexte qui remet de l'ordre : moins d'erreurs, moins de dépendance aux têtes bien pleines.

CLIENT & QUALITÉ

ce que vos clients vont sentir.

du temps réinvesti dans le fond : moins de forme à produire, plus de matière grise sur ce qui fait votre valeur. Le réinvestissement le plus rentable à long terme.

Ajoutez-y une qualité plus constante : relectures systématiques, ton maison respecté, aucune question laissée sans réponse un vendredi soir.

CULTURE & ÉQUIPE

une équipe qui change de posture.

aujourd'hui : quelques pionniers qui tirent → dans 12 mois : une pratique partagée, transmise

Vous avez déjà des locomotives. Le gain culturel, c'est le passage du « quelques-uns savent » au « tout le monde ose » : transmission organisée, droit à l'essai, réflexe critique partagé. C'est là que la culture bascule durablement.

Votre frein, le temps, est exactement ce que la démarche rapporte : chaque heure investie au bon endroit en rend plusieurs. Commencer petit tout de suite bat attendre le bon moment.

DÉCISION & PILOTAGE

voir clair pour décider vite.

Le pilotage se fait aujourd'hui au rétroviseur. Structurer vos données au fil des chantiers IA, c'est gagner une visibilité que vous n'avez jamais eue : où part le temps, ce que rapporte chaque activité, ce qui mérite d'être arrêté.

d. la lecture détaillée.

01. le cap.

40/100

Une intention existe, parfois même des objectifs. Le pilotage, lui, reste flou : pas de jalons fermes, pas de mesure du retour, un portage qui repose sur la bonne volonté.

Passez de l'intention à la feuille de route. Trois chantiers maximum, datés, avec un responsable chacun.

Mesurez ce que ça rapporte : heures gagnées par semaine, erreurs évitées. Sans chiffre, le sujet retombera à la première urgence.

Mettez le sujet à l'ordre du jour d'un point mensuel de direction. Quinze minutes suffisent, mais tous les mois.

02. les usages réels.

65/100

De vrais usages existent, mais ils restent individuels : chacun sa méthode, ses prompts, ses outils. L'entreprise ne capitalise pas encore sur ce que les pionniers ont appris.

Créez la bibliothèque commune : un document partagé des prompts et méthodes qui marchent, avec un gardien désigné.

Passez d'usages « confort » à des usages « processus ». Choisissez un flux complet, par exemple la réponse aux demandes entrantes, et outillez-le de bout en bout.

Organisez un partage mensuel de vingt minutes : chacun montre un usage. C'est le moyen le moins cher de diffuser la pratique.

03. l'équipe.

44/100

La curiosité est là, quelques personnes tirent le groupe. Mais la montée en compétence reste artisanale, et l'écart entre les plus avancés et les autres commence à se voir.

Structurez la transmission. Vos champions ont besoin d'un mandat clair, et de temps, pour faire monter les autres.

Différenciez par métier. Les besoins IA d'un commercial et d'un comptable n'ont rien à voir : un tronc commun, puis du spécifique.

Travaillez le réflexe critique. Apprendre à douter d'une réponse d'IA compte autant qu'apprendre à la solliciter.

04. les fondations.

44/100

Les fondations existent mais restent inégales : des processus décrits qui ne sont plus à jour, des données centralisées mais mal rangées. Utilisable pour des essais, insuffisant pour automatiser sereinement.

Priorisez par le retour. Vos irritants sont connus ? Chiffrez-les en euros et en heures, et classez. Les trois premiers font votre feuille de route.

Testez la connectabilité de vos outils. Votre CRM, votre compte ont-ils des API, des exports propres ? C'est ce qui conditionne les vrais gains.

Nettoyez en avançant. Profitez de chaque chantier IA pour remettre à plat le processus qu'il touche : deux gains pour un effort.

e. votre plan des 90 jours.

CETTE SEMAINE

Écrivez les vingt réponses que vous redonnez sans arrêt

Répondre deux cents fois la même chose n'est pas un problème de volume, c'est un problème de texte qui n'a jamais été écrit une bonne fois.

1. Pendant une semaine, notez chaque question qui revient — clients, candidats, fournisseurs, collègues.
2. Gardez les vingt plus fréquentes et rédigez la bonne réponse une fois pour toutes, la vôtre, avec vos conditions.
3. Mettez-les à disposition de l'équipe, puis branchez-les sur un assistant qui répond à partir de ce texte-là, et de rien d'autre.

la personne en première ligne • une semaine d'observation, une demi-journée de rédaction

Ce que vous regarderez. Comptez les questions arrivées et celles traitées sans vous. Sur les 4 h déclarées par personne et par semaine, la moitié tombe généralement en un mois.

DANS LES 30 JOURS

Posez la règle minimale viable

Une page : ce qu'on met dans une IA, ce qu'on n'y met jamais, qui valide ce qui sort. Sécuriser sans freiner est possible, et ça devient urgent dès que vos usages grandissent.

1. Écrivez les trois interdits qui vous semblent évidents — ils ne le sont pour personne d'autre.
2. Nommez qui relit quoi avant qu'une sortie d'IA parte à un client.
3. Faites tenir le tout sur une page et diffusez-la. Une charte de douze pages n'est jamais lue.

vous, relu par qui porte le juridique • deux heures

Ce que vous regarderez. Demandez à trois personnes de citer un interdit. Si les trois répondent, la règle est passée.

Testez vos obligations AI Act en 5 minutes — notespourplustard.com/ia-act

DANS LES 90 JOURS

Volez une heure à la semaine prochaine, pas au trimestre

Le temps de s'y mettre ne se libère jamais. Il se prend, sur un créneau précis, pour un sujet précis.

1. Ouvrez votre agenda de la semaine prochaine et bloquez une heure, maintenant.
2. Écrivez sur le créneau la tâche exacte que vous outillerez — pas « IA », pas « réfléchir ».
3. À la fin de l'heure, notez en deux lignes ce que vous avez appris, même si ça a raté.

vous • une heure

Ce que vous regarderez. Une heure tenue. C'est ce qui sépare les entreprises qui avancent de celles qui en parlent.

05. le cadre.

25/100

Pas de règles, pas de doctrine sur les données sensibles, l'AI Act hors radar : chaque usage repose sur le bon sens individuel. Ça tient tant que rien ne sort de travers.

Écrivez la règle minimale viable : une page. Ce qu'on peut mettre dans une IA, ce qu'on n'y met jamais, et vers qui on se tourne en cas de doute.

Traitez les données sensibles d'abord. Données clients, RH, santé : interdire ne suffit pas, il faut fournir l'alternative sûre.

Mettez l'AI Act à votre radar. Si vous touchez au recrutement, au scoring ou à des décisions individuelles, vous êtes probablement concerné-e plus que vous ne le pensez.

Méthode. 31 questions notées : 22 de maturité sur cinq axes (cap, usages, équipe, fondations, cadre), chacune de 0 à 4 puis ramenée sur 100, et 9 de potentiel converties en fourchettes prudentes. Trois questions de contexte, posées au début, infléchissent les constats et écartent les recommandations qui ne vous concernent pas. Ce diagnostic est un instantané déclaratif : il vaut ce que valent vos réponses, et il est là pour déclencher les bonnes conversations, pas pour les clore.
