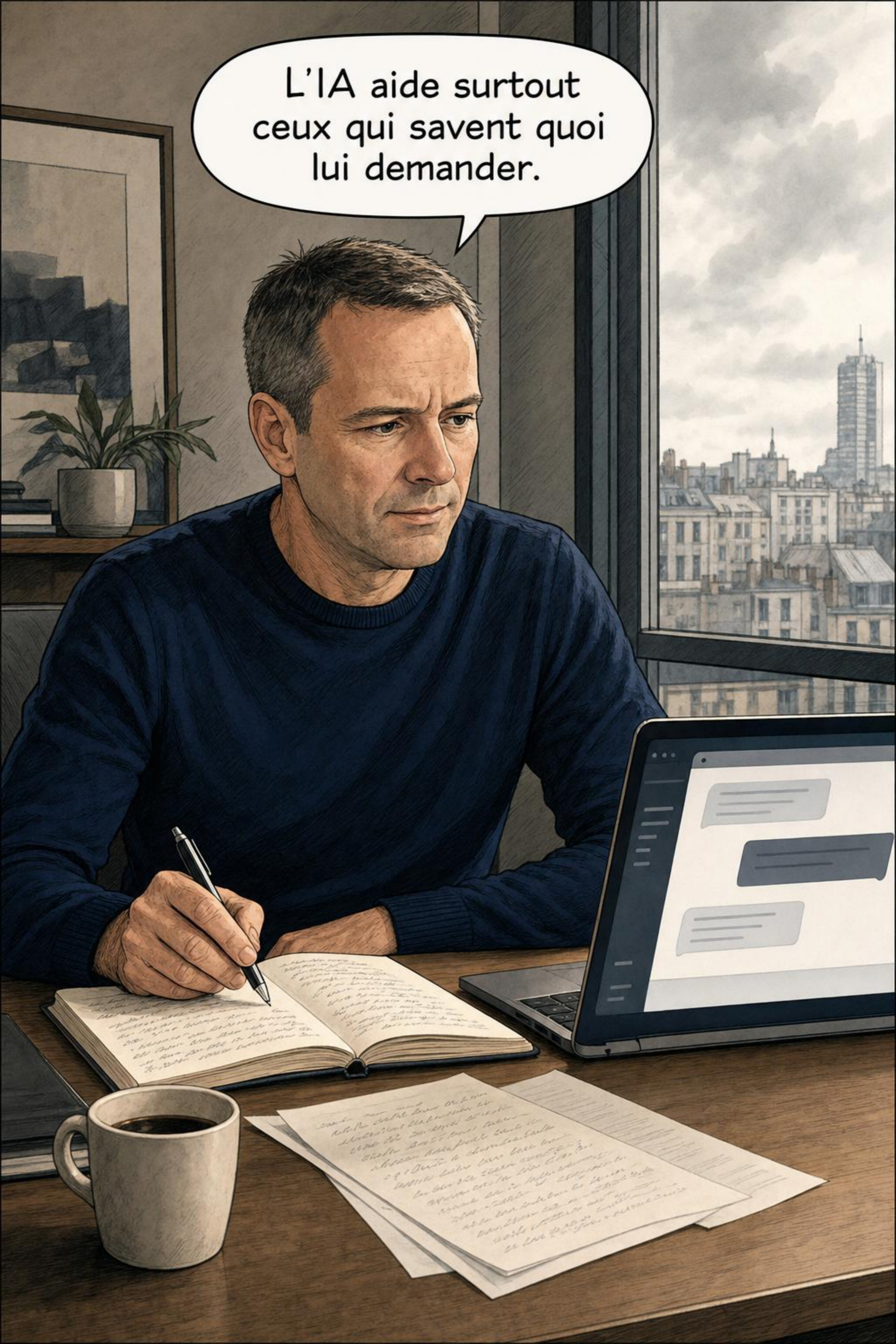




L'IA aide surtout
ceux qui savent quoi
lui demander.



A man with dark hair and glasses, wearing a white button-down shirt and blue trousers, is walking in a modern office hallway. He is holding a black notebook in his left hand. The hallway has large windows on the right side, offering a view of a city skyline. In the background, through a glass partition, a meeting room is visible with several people sitting around a table. A thought bubble above the man's head contains the text "Bon rendez-vous. Impression positive.".


Bon rendez-vous.
Impression positive.

Trois pages de notes. Une prochaine étape floue.

A stylized illustration of a man with brown hair and glasses, wearing a white button-down shirt, sitting at a wooden desk. He is smiling and looking at a laptop. The laptop screen shows a simple interface with a blue speech bubble and a grey text box. To the left, a bookshelf holds books and a plant. A large window in the background shows a city skyline with a prominent skyscraper. A speech bubble from the left contains the text 'Rédige-moi un email de relance.'


Rédige-moi
un email de relance.

L'usage facile.



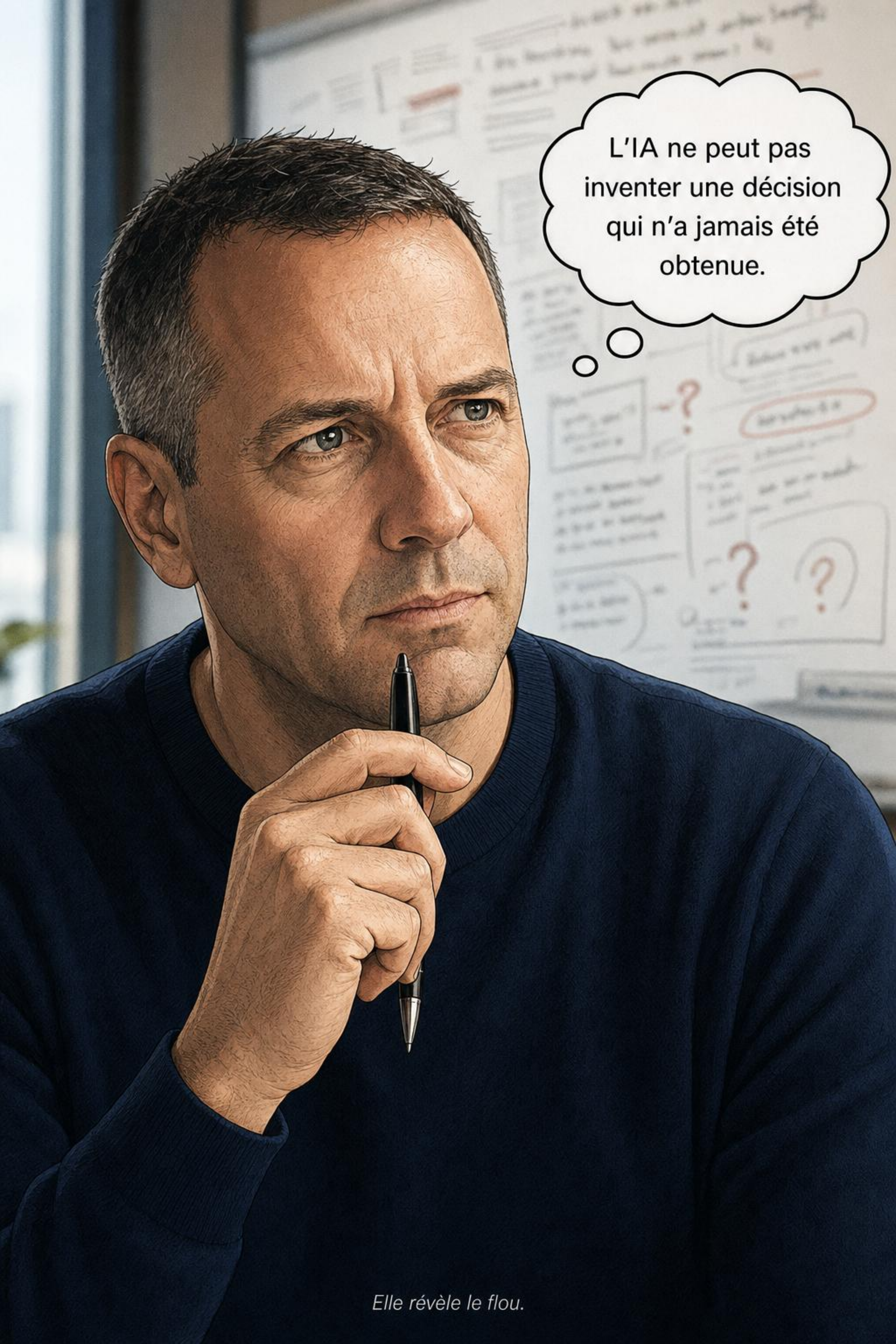
Pourtant
le mail était
bien écrit.

Un message parfait ne fait pas avancer une affaire floue.



Voici mes notes.
Qu'est-ce qui reste flou ?

Le bon usage commence par une question.



L'IA ne peut pas
inventer une décision
qui n'a jamais été
obtenue.

Elle révèle le flou.



Le vrai gain, c'est de mieux voir l'affaire avant de continuer à avancer.

L'IA ne donne pas du
jugement commercial. Elle le révèle.

Et vous, vos commerciaux savent-ils quoi lui demander ?