

POURQUOI ET COMMENT, EN OUVRANT LE CAPOT

Notre prospection, confiée à une IA.

On décompose notre agent de prospection pour que vous puissiez créer le vôtre.

ANIMÉ PAR

Colin Dargent et Achille Morin-Lemoine

FORMAT

~45 min, questions dans le chat

REPLAY

Envoyé à tous les inscrits

D'OU VIENT CETTE RÉFLEXION

40 clients.
+60 projets d'implémentation.

On vous partage nos explorations. Ce qu'on construit pour nos clients, on l'applique à nous-mêmes.

Ce que vous repartez en ayant compris.

01

LA MÉTHODE

Décomposer un problème d'acquisition pour le confier à l'IA.

02

LA FRONTIÈRE

Où mettre la limite entre déterministe et IA. Et pourquoi tout ne doit pas être de l'IA.

03

LE CONCEPT

Ce qu'est un agent autonome, vs un assistant que vous pilotez.

LE VRAI PROBLÈME

*Rester sur le travail à forte valeur.
Confier le reste.*

Créer, livrer, partager : à nous. Qualifier, segmenter, enrichir : à l'IA. Elle capte la demande qu'on génère, et les signaux externes.

Partie 1

Trois façons de contacter des prospects.

À la main, avec un workflow, ou avec un agent. Le vrai concurrent n'est pas la main : c'est le workflow.

À la main, pour chaque lead.

<p>01</p> <p>Ouvrir le profil, lire le poste et le parcours.</p>	<p>02</p> <p>Trouver la boîte, vérifier taille, secteur, pays.</p>	<p>03</p> <p>Aller sur le site, comprendre ce qu'ils font.</p>	<p>04</p> <p>Chercher les signaux (levée, actu, recrutement).</p>	<p>05</p> <p>Décider : je contacte ou pas ?</p>	<p>06</p> <p>Écrire un DM personnalisé, un par un.</p>	<p>07</p> <p>Noter, relancer, suivre les réponses.</p>
--	--	--	---	---	--	--

LE COÛT RÉEL 10 à 15 min par lead, 4 à 5 outils, quelques-uns par jour. 80% des signaux passent à la trappe.

Avec un workflow.

Clay ou n8n règle le volume. Trois plafonds demeurent.

PLAFOND 1

L'apprentissage.

Au mieux sur la qualif OU le message. Jamais la boucle fermée sur les deux, calibrée à votre métier.

PLAFOND 2

La rigidité par canal.

Chaque nouvelle source de leads, c'est un pipeline à reconstruire de zéro.

PLAFOND 3

Le coût.

Modèle par siège, et souvent par profil enrichi. Ça grimpe vite avec le volume.

Avec un agent bien entraîné, ~90% de coût en moins.

L'enrichissement (Unipile + Airscale, ~100€) est nécessaire dans les deux cas. L'écart se fait sur l'orchestration.

~500€

LA STACK CLASSIQUE · PAR MOIS

- Séquenceur LinkedIn / email : 70 à 100€
- Orchestrateur (type Clay) : 300 à 500€
- Plus la complexité à maintenir.

~75€

NOTRE STACK · PAR MOIS

- Unipile (~50€, plusieurs profils branchables).
- Railway, Supabase, OpenRouter.
- Pas de licence, pas de paiement par profil. Tokens à l'usage.

AU-DELÀ DU COÛT

Un agent qui apprend.
Sur la qualification ET sur le message.

Le coût, c'est l'argument d'entrée. L'apprentissage calibré sur votre métier, c'est le fossé qui se creuse. C'est ce qu'aucun outil ne fait sur les deux à la fois.

Partie 2

Le même parcours, confié à Melvin.

On part de trois signaux. Voici ce que l'agent en fait.

Trois signaux. On branche, l'agent qualifie.

SIGNAL 1 · QU'ON GÉNÈRE

Engagement LinkedIn.

Un like, un commentaire ou une vue de profil sur un de nos posts.

SIGNAL 2 · QU'ON GÉNÈRE

Participation à un webinar.

Comme aujourd'hui. L'inscription est un signal et entre dans le flux.

SIGNAL 3 · EXTERNE

Offre d'emploi IA.

Une PME qui recrute un profil IA structure sa fonction. Signal d'achat.

Tout converge vers une donnée centralisée.



Une infra pose les rails, un agent conduit le train.

Le contrôleur conduit le train et suit la procédure. Il ne modifie pas les rails.

LA MOITIÉ DÉTERMINISTE

L'infra.

Ingestion et disqualification large. Robuste, suivie, coût quasi nul.

- On disqualifie, on ne qualifie pas.
- On ouvre large : ne jamais louper un bon lead.

LA MOITIÉ INTELLIGENTE

Melvin.

Le champ libre pour juger et écrire. C'est là qu'on met le raisonnement.

- Qualif fine, deep research, red flags.
- Rédaction du message et choix du canal.

D'un signal à une conversation qualifiée.



LE SOCLE · SUPABASE *Chaque étape lit et écrit dans la donnée centralisée. Résultat : le CRM se tient à jour tout seul.*

Il apprend de ses erreurs. Et il s'améliore lui-même.

NIVEAU 1 · LA CALIBRATION

Il relit ses feedbacks passés.

À chaque run, Melvin relit les décisions humaines et les réponses obtenues. Pas de fine-tuning : juste de la mémoire de ce qui marche, calibrée sur votre métier.

NIVEAU 2 · L'AUTO-AMÉLIORATION

Il modifie son propre système.

Melvin peut proposer et appliquer des changements de son propre code et de ses procédures, sur validation humaine. Ce qu'aucun outil déterministe ne fait.

DÉMO LIVE · ON PARTAGE L'ÉCRAN

On ouvre le capot, en vrai.

ÉCRAN 1 · SUPABASE

Les logs de chaque lead.

Pour chaque lead : le **reasoning** (pourquoi qualifié ou écarté), le **brouillon**, et le **human_feedback**. Il loggue tout, on peut tout recomposer.

ÉCRAN 2 · GITHUB

Le repo des skills.

Ses compétences, modulaires et extensibles. Plus concret qu'une slide : on voit ce qui tourne vraiment.

Ce qu'il faut retenir.

01 · LA DONNÉE

Socle ET sortie.

Melvin écrit en continu dans la donnée centrale. Votre CRM se tient à jour tout seul.

02 · LA FRONTIÈRE

Déterministe et IA.

On ne met pas de l'IA partout. Règles pour disqualifier, IA pour juger.

03 · LE CONTRÔLE

L'humain décide.

Melvin prépare, ne spamme jamais. Vous tranchez en un mot.

04 · LE PÉRIMÈTRE

Signal, pas volume.

Transformer un signal en conversation. Pas bombarder une liste froide.

AGENT AUTONOME VS ASSISTANT

*Un agent autonome produit des outputs.
Vous n'y pensez plus.*

Un assistant (Claude, ChatGPT), vous le pilotez en allers-retours. Un agent autonome tourne sur son scope et vous l'oubliez. La preuve : les relances de ce matin sont parties sans que je les voie.

Les limites du modèle.

LE COÛT

Pas gratuit. Variable.

~100€ de tokens depuis le début du projet, plus l'enrichissement. À l'usage, et négligeable rapporté aux résultats.

LE PÉRIMÈTRE

Signal, pas volume.

Conçu pour transformer des signaux en conversations. Pas (encore) fait pour shooter à l'infini.

L'AUTONOMIE

L'humain reste le cerveau.

L'agent ne connaît pas encore tout ce qui tourne pour lui. La vraie délégation, c'est le stade d'après.

De la co-crédation à la dtdlégation rtdlelle.

AUJOURD'HUI · CO-CRÉATION

On l'entraîne.

Sur des signaux qualifiés, avec l'humain qui valide. C'est de la supervision : on cadre, il exécute.

DEMAIN · DÉLÉGATION

On lui délègue.

Une liste de leads et des instructions de haut niveau. Il lance la campagne, mesure, et s'améliore semaine après semaine.

DÉJÀ RÉEL *Des opérateurs outbound délèguent déjà leurs campagnes à un agent, et ont doublé leur taux de réponse.*

CE QU'ON FAIT, VRAIMENT

*On ne vend pas Melvin.
On construit **votre équivalent**, calibré sur
votre métier.*

Le comparatif montrait le saut de paradigme, pas un outil à acheter. Et pas qu'un agent : autant d'agents que de métriques à porter.

Deux façons de continuer.

APPRENDRE À LE FAIRE

Coaching et communauté.

On vous transmet la méthode pour décomposer un problème et le confier à l'IA.

QU'ON LE CONSTRUISE

AI Operator.

On construit et on maintient votre système d'acquisition, calibré sur votre métier.

À RÉCUPÉRER *Le guide "second cerveau" et le skill Harvester (guide Notion + repo GitHub public). Envoyés après le live.*

 *Forward.*

MERCI

ON PASSE AUX QUESTIONS

Merci.

Posez vos questions dans le chat, on y répond maintenant. Le replay est envoyé à tous.
Et si le sujet vous parle, écrivez-nous.

COLIN DARGENT

colin@dargent-pro.com

ACHILLE MORIN-LEMOINE

achillemorinlemoine@gmail.com

REPLAY

Envoyé à tous les inscrits