

SOMMET IA EN 5 JOURS · 5 AU 9 OCTOBRE 2026

Le livre du sommet IA en 5 Jours

Les méthodes, les outils et les cas réels de 8 entrepreneurs qui utilisent
l'IA dans leur activité, tous les jours. Réunis, édités et classés pour que
tu passes à l'action dès cette semaine.

8

INTERVENANTS

8

CHAPITRES

5

JOURS DE SOMMET

4

PARTIES

UN SOMMET ORGANISÉ PAR DELPHINE MOURA-MIRANDA
TASKZEN · ÉDITION 2026

SOMMAIRE

Ce que tu vas **trouver** dans ce livre

Chaque chapitre reprend une intervention du sommet. Pas un résumé : ce que l'intervenant a montré, comment il s'y prend, et l'action qu'il te conseille pour démarrer.

PARTIE I · FABRIQUER : CONSTRUIRE SES PROPRES OUTILS

01	Affiliate OS : un site d'affiliation en appuyant sur un bouton	Romain Brunel
02	Créer ses propres outils avec l'IA quand on n'est pas développeur	Oury Diallo
03	Créer son application avec l'IA, de l'idée au lancement	Gabriel Miquet

PARTIE II · AUTOMATISER : RENDRE DU TEMPS

04	Automatiser une tâche qui te prend une heure par semaine	Armel Ngando
-----------	--	--------------

PARTIE III · CRÉER ET ATTIRER : LE CONTENU

05	L'IA pour écrire un livre sans perdre sa voix d'auteur	Patricia Bialès
06	Générer ses images et ses vidéos avec l'IA, comme un studio	Frank Houbre
07	YouTube, un canal pour trouver des clients sans payer de publicité	Mansour Diallo

PARTIE IV · COMPRENDRE : LE CADRE

08	L'IA et le droit : jusqu'où lui faire confiance	Stéphane Boghossian
-----------	---	---------------------

AVANT-PROPOS

Pourquoi ce livre

Cinq jours de lives, huit intervenants, et une seule question posée à chacun.

Du 5 au 9 octobre 2026, j'ai reçu huit entrepreneurs en direct pendant le sommet IA en 5 Jours. Je ne leur ai pas demandé de faire le tour des outils à la mode. Je leur ai demandé de montrer ce qu'ils font, eux, vraiment, avec l'IA : leurs écrans, leurs process, leurs résultats.

Et à chacun, j'ai posé la même question en fin d'interview : **si tu ne devais retenir qu'une seule action à mettre en place cette semaine, ce serait laquelle ?**

Ce livre reprend ces huit interventions. Je les ai réécoutées, transcrites, puis éditées pour qu'elles se lisent comme des chapitres et non comme des conversations. Les citations sont les mots des intervenants, à peine retouchés pour passer de l'oral à l'écrit.

COMMENT LIRE CE LIVRE

- **Ne le lis pas dans l'ordre.** Commence par la partie qui répond à ton problème du moment.
- **Va direct à l'encadré « Ton action cette semaine »** à la fin de chaque chapitre. C'est la pépite de l'intervenant.
- **Teste une seule chose à la fois.** Une tâche automatisée cette semaine, c'est déjà un vrai pas.

L'IA va très vite. Les outils cités ici changeront peut-être de nom ou de prix dans quelques mois. Les méthodes, elles, restent : c'est pour ça que chaque chapitre insiste sur le *comment* plutôt que sur le *quoi*.

Bonne lecture, et surtout, bon passage à l'action.

Delphine Moura-Miranda

Fondatrice de Taskzen, organisatrice du sommet IA en 5 Jours



PARTIE I

Fabriquer

Construire ses propres outils avec l'IA, pour soi d'abord, puis pour les vendre. Trois intervenants qui ont arrêté d'attendre le logiciel parfait et l'ont fabriqué.

CHAPITRE 01 · FABRIQUER

Affiliate OS : un site d'affiliation en appuyant sur un bouton

Comment un affilié a transformé cinq ans de process en un logiciel qui génère des sites complets, en plusieurs langues, sans écrire une ligne de code lui-même.



Romain Brunel

FONDATEUR D'AFFISEO · COFONDATEUR DE MAGICMOON

Affilié, spécialiste de l'automatisation et de l'e-commerce. Il documente ses projets sur sa chaîne YouTube et forme les affiliés dans son groupe Skool. Intervention du lundi 5 octobre 2026.

Romain fait de l'affiliation depuis des années. Son premier site, Quelcanapé, a cinq ans. Ce qu'il a montré pendant le sommet, c'est l'aboutissement de tout ce temps : **Affiliate OS**, un logiciel qui pilote la création et la gestion de dizaines, et bientôt de centaines, de sites d'affiliation.

L'idée tient en une phrase. Appuyer sur un bouton, et voir sortir un site d'affiliation plus qualitatif que ce qu'on trouve d'habitude, publié en dix ou quinze langues d'un coup.

« J'avais tellement de process ces dernières années que je savais que je pouvais tout automatiser. Je me suis dit que c'était le moment de le faire, avec Claude Code. »

ROMAIN BRUNEL

C'est pour qui ?

Pour tout le monde, répond Romain, avec une nuance importante : il faut quelques bases. Savoir configurer Claude, savoir héberger le logiciel sur un VPS (un petit serveur loué en ligne). Rien d'insurmontable : il explique chaque étape. Une fois ces bases suivies, n'importe qui peut lancer ses sites.

Ce que fait Affiliate OS, étape par étape

Romain configure une seule chose au départ : son identifiant de suivi Amazon. Tout le reste s'enchaîne.



La chaîne complète d'Affiliate OS, de l'idée de niche au site qui se corrige tout seul.

- 01 L'étude de niche.** Le logiciel liste les marques qui existent sur le marché, avec le volume de recherche sur la requête « meilleur... ». Il en déduit les catégories et les filtres du futur site.
- 02 La recherche des produits.** Une recherche approfondie (Deep Research d'OpenAI) part automatiquement chercher tous les modèles de chaque marque. Le logiciel récupère ensuite le contenu et les photos de chaque produit, et repère où il est vendu.
- 03 La construction du site.** L'IA installe le site, crée son identité visuelle et rédige les fiches produits. Dix thèmes graphiques tournent au hasard pour que les sites ne se ressemblent pas tous.
- 04 Les liens d'affiliation.** Romain renseigne une seule fois ses identifiants et ses marchands. Le lien affilié est alors appliqué partout, sur tous ses sites. « Une fois que c'est fait une fois, c'est fait pour toujours. »
- 05 Le blog et le référencement.** Le logiciel produit des articles, fait un audit et optimise le référencement naturel.
- 06 Le suivi des résultats.** Chaque site est branché à la Google Search Console : clics, impressions, position moyenne, requêtes qui montent. Le logiciel s'en sert pour améliorer l'existant et ajouter les requêtes oubliées.

L'ASTUCE BING

Si tu ne l'as jamais fait, connecte aussi ton site à l'outil pour webmasters de Bing. D'après Romain, les assistants IA s'appuient souvent sur Bing : mieux sortir sur Bing, c'est mieux sortir dans les réponses des moteurs de recherche IA.

À quoi ressemble un site généré

Romain a ouvert l'un de ses sites, consacré aux robots tondeuses, entièrement fabriqué par Affiliate OS. Ce qui frappe, c'est la structure : on a l'impression d'être sur un site ultra spécialisé.

123

ROBOTS TONDEUSES ANALYSÉS ET
NOTÉS

10 à 15

LANGUES GÉNÉRÉES D'UN COUP

100 %

DES FILTRES CRÉÉS PAR L'IA

Chaque fiche produit suit le même modèle, et c'est ce qui la rend crédible :

- une **note sur 10**, avec la méthodologie expliquée ;
- une image de mise en situation générée par l'IA ;
- le détail du calcul de la note : tous les produits partent d'une base commune (6,5 pour les robots tondeuses), puis gagnent des points critère par critère ;
- l'avis, le « c'est pour qui », les dimensions, les points forts et les points faibles ;
- une analyse détaillée pour le référencement, une FAQ, un résumé ;
- les modèles voisins et les concurrents, pour que le visiteur continue sa visite.

Autour des fiches, l'IA crée des pages pour chaque critère que les gens tapent vraiment dans Google, comme « meilleur robot tondeuse avec Bluetooth ». Des guides d'achat répondent aux questions (« quelle surface maximale choisir ? ») et renvoient vers les bonnes collections. C'est ce qu'on appelle une **structure en silo** : chaque page pousse les autres, et Google adore ça. Un questionnaire aide même le visiteur à trouver son produit plus vite qu'avec les filtres.

Aller plus loin que le site

Le site n'est qu'un début. Romain a branché d'autres briques sur la même base.

Review Studio fabrique automatiquement une vidéo en motion design pour chaque article, avec son abonnement Claude. La vidéo renvoie vers l'article et vers le test du produit : c'est de l'affiliation complémentaire sur YouTube, sans tournage.

CanapéOS est né d'une évidence : Affiliate OS, c'est du code, et Romain l'a entièrement écrit en parlant avec l'IA. Il n'avait plus qu'à l'adapter. Il a donc créé une version dédiée à un seul site, Quelcanapé, qu'il étend aux tables basses, aux meubles télé et au reste.

64

VISITEURS VENUS DE CHATGPT EN UNE SEULE JOURNÉE

5 ans

D'EXISTENCE POUR QUELCANAPÉ, SON PREMIER SITE

Dans CanapéOS, un outil suit sa visibilité dans les moteurs de recherche IA (on parle de GEO). La veille du sommet, 64 visiteurs étaient arrivés sur son site directement depuis ChatGPT, et l'outil lui montre quelles requêtes les ont amenés. Il mesure aussi ce que font les visiteurs : les sélections enregistrées, les paniers partagés. Articles, guides et vidéos sont programmés et se publient seuls, tous les jours.

« Plus vous allez mettre de process en place, plus vous allez réfléchir à l'architecture, plus vous allez parler avec l'IA, plus vous pourrez pousser ces outils loin pour automatiser absolument tout ce que vous voulez. »

ROMAIN BRUNEL

Le plus gros du travail, insiste-t-il, c'est la mise en place. Une fois en place, tout tourne seul.

L'erreur à éviter

À la question des erreurs les plus fréquentes, la réponse de Romain est nette : **ne pas comprendre ce qu'on fait**. On peut balancer des sites et des articles à la chaîne, mais sans les bases du référencement et de l'automatisation, ça ne marchera pas. Publier pour publier ne sert à rien.

LES QUESTIONS DU CHAT

Google pénalise-t-il les contenus écrits avec l'IA ? Non, pas du tout. Tout le monde utilise l'IA pour publier, Google le sait. Ce qui compte, c'est que le contenu soit qualitatif et apporte quelque chose au lecteur.

Les changements d'algorithme de Google de l'été 2026 ont-ils touché ses sites ? Non. La courbe de Quelcanapé est restée stable, et il s'attend à ce qu'elle remonte avec tout ce qu'il met en place.

Comment apprendre le référencement ? Commencer par les bases : la structure d'une page, le titre principal (H1), le méta-titre, la méta-description. Puis le maillage interne et les liens. Il recommande le livre *Réussir son référencement web* d'Olivier Andrieu, et rappelle qu'avec l'IA, les audits sont plus faciles que jamais.

TON ACTION CETTE SEMAINE

Abonne-toi à Claude Code ou à Codex, crée un premier projet et automatise une seule chose.

Pas tout ton business : une chose. Le but, selon Romain, c'est de constater par toi-même qu'aujourd'hui on peut tout automatiser, et que ce n'est pas si dur. Ensuite seulement, tu iras plus loin dans tes process.

Pour aller plus loin

- **YouTube** : la chaîne de Romain Brunel, là où il publie le plus de contenu de fond.
- **Son groupe Skool** : au moment du sommet, l'abonnement donnait accès à plus de 50 heures de formation, aux replays de coaching et à ses logiciels, dont YouTube Affiliate OS. Affiliate OS y était annoncé pour les semaines suivant le sommet. Les outils se téléchargent et restent à toi, sans abonnement à l'outil lui-même.
- **Le livre** : *Réussir son référencement web*, Olivier Andrieu.

Les prix et disponibilités cités sont ceux annoncés pendant le sommet, le 5 octobre 2026. Vérifie-les avant de t'engager.

CHAPITRE 02 · FABRIQUER

Créer ses propres outils avec l'IA quand on n'est pas développeur

Un CRM fait maison en deux jours, 300 € d'abonnements économisés chaque mois, et une méthode simple pour savoir ce qui est vraiment à ta portée.



Oury Diallo

« MISTER AUTOMATISATION » · FONDATEUR D'AUTOMATEEZ AGENCY

Il accompagne les dirigeants de TPE et de PME pour installer l'IA de la bonne manière et récupérer un maximum de temps. Interview enregistrée, diffusée le jeudi 8 octobre 2026.

Le métier d'Oury, c'est d'aider les entreprises à gagner du temps. Parfois avec de l'IA, parfois avec une simple automatisation, parfois juste en remettant les process à plat. Et depuis les derniers progrès de l'IA, son constat est clair : on va beaucoup plus vite, et on sait faire des choses qu'on ne savait pas faire il y a encore quelque temps.

Créer son propre outil, pour lui, ça veut dire une chose : toutes les idées qu'on a un jour rêvé de réaliser, on peut maintenant en obtenir une version cohérente et correcte, sans compétences techniques.

« J'ai l'habitude de dire que la barrière technique est un peu morte. Je peux me lever le matin avec une idée, et à la fin de la journée, c'est quelque chose de concret. »

OURY DIALLO

Il nuance tout de suite : il faudra toujours des développeurs pour certaines choses. Mais tout le monde peut désormais avoir une version bêta de l'outil dont il rêve, ou réunir plusieurs outils en un seul.

Ce qui est à ta portée, et ce qui reste du fantasme

À la question « qu'est-ce qu'un dirigeant peut vraiment faire aujourd'hui ? », Oury répond : presque tout.

- **Ton propre CRM**, construit de A à Z et adapté à tes usages, au lieu de t'adapter à un outil du marché ;
- **des campagnes d'emailing** et du **contenu pour les réseaux sociaux** créés automatiquement ;
- **la relation client** en partie automatisée, avec des chatbots ;
- et surtout, **tes chiffres de pilotage** : faire remonter rapidement les indicateurs dont tu as besoin, sans toujours passer par tes équipes.

Ce dernier point compte beaucoup pour lui. Un dirigeant a besoin de revenir au pilotage de son entreprise plutôt qu'à l'opérationnel, et l'IA rend ça possible avec des outils de suivi faits maison, à condition d'y passer un peu de temps.

LE FANTASME : LE « JARVIS »

Sur les réseaux sociaux, tout le monde essaie de créer son Jarvis, l'assistant qui gère toute l'entreprise sur une seule consigne donnée le matin. Pour Oury, ce n'est pas réaliste aujourd'hui : il ne connaît personne qui gère sa boîte de cette façon. C'est joli à voir, mais ce n'est pas encore ça.

Son CRM, construit en deux jours

Au départ, ce n'était qu'un exercice. Oury voulait se perfectionner sur les outils d'IA, et comme il préfère la pratique à la théorie, il s'est lancé un défi : se créer un CRM. Sans se mettre sérieusement au travail, il avait en deux jours quelque chose de très propre. Puis on se prend au jeu : on ajoute une fonction, puis une autre.

2 jours

POUR UNE PREMIÈRE VERSION TRÈS
PROPRE

2 mois

À L'ENRICHIR PETIT À PETIT

-300 €

D'ABONNEMENTS ÉCONOMISÉS
CHAQUE MOIS

Le plus intéressant, selon lui, n'est pas d'avoir un outil qui n'a rien à envier aux gros acteurs du marché. C'est qu'il est entièrement adapté à son fonctionnement et à ses process. Au lieu de payer une licence puis de personnaliser un outil générique, il part d'un outil déjà taillé pour lui, qu'il fait évoluer quand il veut.

Par quel outil commencer ?

Entre ChatGPT, Claude et les outils d'automatisation, comment un non-technicien s'y retrouve ? Le conseil d'Oury à ses clients est simple : **utilise d'abord l'outil que tu maîtrises déjà** et que tu ouvres tous les jours. Ces assistants savent déjà créer de petites automatisations : préparer du contenu pour les réseaux sociaux, trier ta boîte mail, préparer des réponses.

« La compétence première aujourd'hui, c'est d'apprendre à bien demander. Ça fonctionnait déjà comme ça avec les humains. »

OURY DIALLO

Niveau 1

maîtriser ChatGPT ou Claude : chat,
plugins, travail



Comprendre

demander à l'IA comment elle a fait



Niveau 2

Make, Zapier ou n8n pour des besoins
précis

L'ordre conseillé par Oury : d'abord les outils du quotidien, ensuite seulement les outils tiers.

Il insiste sur l'étape du milieu : demander à l'IA de t'expliquer ce qu'elle a fait et comment. Si un jour tout tombe en panne, tu ne dois pas te retrouver incapable de travailler. Et tant que tu ne maîtrises pas à 100 % les outils du quotidien, les outils tiers ne sont pas nécessaires, sauf besoin très spécifique.

Avant de confier ton activité à un outil fait maison

Un outil maison manipule des données clients et peut tomber en panne. Voici ce qu'Oury vérifie avant de s'appuyer dessus.

- 01 La conformité au RGPD.** Comprendre comment fonctionne le règlement sur les données personnelles, et l'intégrer dans l'outil dès le départ.
- 02 La sécurité.** Il existe des modules et des extensions à ajouter pour verrouiller l'outil.
- 03 Le plan avant la construction.** Baliser le chemin, vérifier ce plan, puis seulement construire. Un outil bien pensé dès le départ tombe rarement en panne, en dehors des mises à jour de l'hébergeur, qui touchent tout le monde, même les plus gros.
- 04 Les tests, beaucoup de tests.** Oury remplit son CRM de joueurs de basket fictifs pour tout essayer sans toucher à de vraies données. Ensuite, on le laisse tourner et on vérifie de temps en temps.

TON ACTION CETTE SEMAINE

Prends une demi-heure pour cartographier une de tes missions et repérer où tu perds du temps.

Liste toutes les tâches de cette mission. Pour chacune, demande-toi si l'IA pourrait la faire, et laquelle te fait perdre le plus de temps. Quand une tâche est très répétitive et très standard, c'est généralement là que l'IA te fera gagner du temps, et parfois de l'argent.

Pour aller plus loin

- **Son agence :** Automateez Agency (automateez.agency), avec ses offres d'accompagnement.
- **Ses ateliers :** au moment du sommet, Oury lançait des ateliers en présentiel, notamment en Île-de-France. Cinq ou six personnes, trois heures à trois heures et demie de pratique, et chacun repart avec un outil qu'il a créé lui-même.
- **Ses réseaux :** LinkedIn, Instagram et TikTok sous le nom « Mister Automatisation », et sa chaîne YouTube (@mr_automatisations), où il publie des contenus pratiques sur l'IA et l'automatisation. Il répond lui-même à ses messages.

Les chiffres et les offres cités sont ceux donnés par Oury dans son interview enregistrée pour le sommet, diffusée le 8 octobre 2026.

CHAPITRE 03 · FABRIQUER

Créer son application avec l'IA, de l'idée au lancement

Une plateforme d'affiliation construite en deux ou trois jours, une maintenance d'une à deux heures par mois, et une règle qui change tout : on ne commence pas par le code.



Gabriel Miquet

ENTREPRENEUR DEPUIS 2009 · CRÉATEUR DE PAYLIVE · FORMATEUR SOMMET RENTABLE

Ancien fondateur d'un studio de jeux vidéo à Bordeaux, passé par le marketing et l'affiliation, où il a géré certains des plus gros lancements du web francophone. Il crée aujourd'hui des applications web et des vidéos avec l'IA, et forme à tout ça. Intervention en direct du vendredi 9 octobre 2026, sur PayLive, la plateforme de lives qu'il a lui-même développée.

Gabriel est électronicien de formation. Graphiste indépendant, puis fondateur d'un studio de jeux vidéo exposé au Tokyo Game Show et à la Gamescom, il a ensuite repris à zéro dans le marketing, payé cinq dollars de l'heure pour monter les formations d'autres marketeurs. C'est là qu'il a appris le métier, avant de passer à l'affiliation, puis aux applications.

Des idées d'applications, il en a tout le temps : en se baladant, devant une série, parfois en rêvant. Pour lui, le problème n'a jamais été de trouver l'idée.

« Avoir des idées, c'est facile. Les réaliser avec l'IA, c'est devenu beaucoup plus facile. Et comme c'est plus facile, on réalise beaucoup de choses de qualité passable. »

GABRIEL MIQUET

Les vraies questions sont ailleurs : est-ce que ça intéresse quelqu'un ? Est-ce que c'est utile ? Est-ce que ça peut être rentable ? C'est tout le fil de son intervention.

Ce qu'il a construit, juste cette semaine

Pour montrer ce qui est possible aujourd'hui, Gabriel a partagé son écran sur des outils créés avec l'IA.

- **Une plateforme d'affiliation**, Business Affiliation, construite en deux ou trois jours. Elle suit le parcours du prospect jusqu'à la vente et verse sa commission à la personne qui a apporté le client. Elle se branche à Systeme.io et aux autres outils du web, et vérifie l'identité des sociétés vendeuses auprès d'un service de l'État. Son studio IA crée pour chaque affilié des emails, des accroches et des visuels personnalisés, pour éviter que dix personnes envoient le même email le même jour.
- **Un site de contenu alimenté par l'IA**, qui publie chaque jour un article sourcé avec ses images, sans aucune intervention. Il remplace les blogs qu'il n'arrivait jamais à tenir à jour.
- **Une application de détection des feux de forêt**, développée l'été précédent, branchée sur les données satellites de la NASA pour aider les secours et les habitants.

**2 à 3
jours**POUR CRÉER SA PLATEFORME
D’AFFILIATION**1 à 2 h**DE MAINTENANCE PAR MOIS ET PAR
APPLICATION**0 €**POUR UNE APPLICATION SIMPLE, AU
DÉPART

Il met tout de suite les choses au clair : il comprend le code, il a fait du développement web, et il a géré énormément de projets. Ne te mets donc pas la pression de sortir une application par semaine. Ça viendra avec le temps.

La fonctionnalité phare, avant tout le reste

Gabriel cite souvent une phrase du fondateur de LinkedIn : si tu n’as pas honte de ton produit au moment où tu le sors, c’est que tu l’as sorti trop tard. Passer trois mois à peaufiner un outil « génial », c’est risquer de se retrouver un an plus tard avec deux abonnés sans comprendre pourquoi.

Sa règle : une application se construit autour d’une **seule fonctionnalité qui fait vraiment la différence** pour l’utilisateur. Si les gens ne sont pas prêts à payer et à rester pour cette fonctionnalité-là, l’outil est mort dans l’œuf. Une fois qu’elle fonctionne, on ajoute autour ce qui la met en valeur.

L’EXEMPLE DU RÉVEIL À 5 €

Une application se connecte à ton compte PayPal. Si tu ne te lèves pas le matin, elle te prélève 5 €. Simple, presque provocant, et ça marche, parce que celui qui l’a créée a parfaitement compris la situation de son utilisateur. Pas besoin de faire compliqué quand on a compris le besoin.

Sa méthode, de l’idée au lancement



L'ordre de Gabriel : le code arrive en dernier, une fois le besoin et la vente vérifiés.

- 01 Comprendre la personne à qui tu vends.** Ses vraies douleurs, ses frustrations fortes. L’IA peut faire une étude statistique ou une étude de la concurrence. Va voir aussi là où les gens posent des questions, comme Quora, et surtout Reddit : « c’est un réseau où les gens ne font que se plaindre ». Demande à l’IA d’analyser les réponses sur ton sujet : tu sauras quel pourcentage des gens a besoin de quoi.
- 02 Définir le produit minimum viable** autour de la fonctionnalité phare, et rien de plus.

- 03 Vendre avant de créer.** C'est ce qu'il fait pour beaucoup de ses produits : il vend d'abord, et s'il n'y a pas assez de ventes, il rembourse et ne crée pas le projet. Sans communauté, il conseille de construire en public : partager ses étapes de réflexion, publier, puis présenter le projet lors d'un webinaire avec un tarif de lancement. Pour sa plateforme de formation, les premiers abonnés ont eu un prix garanti à vie sous les 20 €, contre 27 € par mois pour les suivants.
- 04 Construire avec l'IA.** Une fois le projet connu à fond « en théorie », il partage toute sa réflexion à l'IA, qui devient alors autonome à environ 80 % sur la création. Le reste, ce sont des échanges et de la configuration : base de données, hébergeur.

« Ton application, on doit comprendre en 5 secondes pourquoi je dois absolument l'utiliser. Si tu y arrives, là tu as le droit de faire de la publicité dessus. »

GABRIEL MIQUET

Fixer son prix sans regarder la concurrence

Regarder ce que fait la concurrence, pour Gabriel, c'est la dernière chose à faire. Il part de ses coûts.

- 01 Imagine l'utilisateur le plus coûteux.** Mets-toi « dans la peau d'un pirate » qui utiliserait ton application de la façon la plus chère possible, tout en restant dans un usage normal.
- 02 Ajoute ta marge.** Au minimum 30 à 50 % sur ce coût maximal.
- 03 Prévois l'affiliation.** Si des affiliés vendent pour toi, ils toucheront souvent 30 à 40 % du prix. La marge monte alors à 100 ou 150 %.

Et si un concurrent existe déjà ? C'est plutôt une bonne nouvelle : il y a de l'argent à se faire et un intérêt réel pour le sujet.

Combien ça coûte, vraiment

Une application simple, sans serveur à payer, peut ne rien coûter au départ. De son côté, Gabriel paie son abonnement à l'IA environ 90 € par mois. Son site de contenu automatique lui coûte 50 à 60 € par mois en rédaction et en images. PayLive, beaucoup plus complexe, tourne autour de 100 à 150 € par mois à vide, des coûts couverts par les abonnements. Le vrai prix d'une application, résume-t-il, c'est surtout du temps : des tests, et parfois de la frustration.

Lancer, et ne pas se faire déborder

Pour Gabriel, les erreurs se font surtout avant et pendant le lancement.

- **Ne pas anticiper le succès.** Tu attends vingt utilisateurs en trois mois, il en arrive 150 le premier jour, et tu n'as pas prévu de répondre à tout le monde. Une parade simple : un groupe WhatsApp et un webinaire de questions-réponses chaque semaine au démarrage. Moins de support, plus de lien, et des retours précieux.
- **Ne pas vérifier le suivi technique** (le tracking) avant de lancer.

- **Avec des affiliés** : une commission attractive, tout le matériel de promotion prêt à l'emploi, et surtout payer en temps et en heure dès la fin de la période de garantie. Puis une opération de lancement concentrée sur deux ou trois semaines.

Au-delà, sa qualité numéro un dans tous les business reste l'écoute : des clients, des concurrents, des gens. « Parfois, savoir se taire, ça rapporte beaucoup. »

LE PIÈGE DE L'IA : CRÉER SANS CLIENTS

Un participant expliquait avoir créé plusieurs applications sans avoir encore de clientèle. La réponse de Gabriel : se concentrer sur un projet pendant plusieurs mois, aller chercher soi-même les premiers utilisateurs, et seulement ensuite passer au suivant. Messages privés sur Instagram ou LinkedIn, groupes Facebook, forums, un essai gratuit de 14 jours : comme un commerçant qui débute et va parler aux gens dans la rue, au lieu d'attendre derrière son comptoir.

Les outils et la sécurité

ChatGPT ou Claude ? Peu importe, répond-il : les deux sont assez évolués pour créer une application, et c'est tantôt l'un, tantôt l'autre qui est devant. Lui travaille avec Claude depuis un an, la plupart du temps avec les modèles les plus puissants. Son conseil : choisir le bon modèle pour la bonne tâche, sinon « c'est comme utiliser un lance-roquette pour ouvrir une boîte de conserve ». Et attendre deux ou trois semaines avant d'utiliser un modèle qui vient de sortir.

Les erreurs de l'IA ? Elles sont devenues rares, à condition d'avoir bien cadré le projet. Quand l'IA n'a pas l'information, elle comble les vides. Si le résultat n'est pas celui attendu, c'est bien souvent qu'on ne lui a pas dit ce qu'on voulait.

Lovable ? Très bien pour un prototype ou un outil pour soi. Mais pour un projet à revendre, il préfère développer directement avec Claude, pour posséder son code, revenir en arrière et garder la main sur les versions.

LES BASES DE LA SÉCURITÉ, SELON GABRIEL

- Ne jamais donner à l'IA tes mots de passe ni tes clés d'accès aux services (clés d'API). Ne lui ouvre que les données absolument nécessaires. Rien que ça te met devant 90 % des utilisateurs.
- Sécuriser la base de données et bien régler les autorisations dans l'application.
- Tout est piratable. Le but est de rendre ton projet plus long et plus difficile à attaquer qu'un autre : le pirate ira ailleurs.
- Données personnelles : ne collecte que celles qui sont indispensables au service, protège-les, et laisse toujours à l'utilisateur la possibilité de demander leur suppression. En cas de fuite, c'est toi que la CNIL tiendra pour responsable.

TON ACTION CETTE SEMAINE

Avant d'écrire une ligne de code, écris en une phrase la fonctionnalité phare de ton idée d'application, et va en parler à cinq personnes qui pourraient l'utiliser.

Gabriel ne l'a pas formulé ainsi, mais tout son live y ramène : le besoin d'abord, la vente ensuite, le code en dernier. Si personne n'est prêt à payer pour cette fonctionnalité, tu viens de gagner des semaines.

Pour aller plus loin

- **Business Affiliation** (business-affiliation.com) : sa plateforme d'affiliation, présentée pendant le live.
- **PayLive** (paylive.tv) : la plateforme de lives et de replays qu'il a créée, sur laquelle s'est déroulé tout le sommet.
- **Sommet Rentable** : sa formation pour organiser un sommet en ligne, de l'idée jusqu'aux inscriptions.

Les chiffres, prix et outils cités sont ceux donnés par Gabriel pendant son interview en direct du 9 octobre 2026. Vérifie-les avant de t'engager.



PARTIE II

Automatiser

Rendre du temps. Une tâche d'abord, puis des systèmes entiers qui tiennent la charge quand l'activité grandit.

CHAPITRE 04 · AUTOMATISER

Automatiser une tâche qui te prend une heure par semaine

Comment un entrepreneur seul, à deux doigts d'abandonner, s'est entouré de « salariés virtuels » qui cherchent ses sujets, rédigent ses posts et les publient sur LinkedIn, sans jamais lâcher la main sur ce qui part en ligne.



Armel Ngando

PLATFORM ENGINEER · FONDATEUR DE TEACHMEMORE

Formateur IT et auteur de trois livres. Seize ans dans l'informatique, des télécoms au DevOps, au cloud et à la cybersécurité. Intervention du lundi 5 octobre 2026.

Armel a quitté son CDI pour se lancer à son compte. En 2022, il crée son centre de formation, TeachMeMore, avec une plateforme d'e-learning qu'il a développée lui-même. Il pensait qu'il suffirait d'annoncer son activité pour que les clients suivent. Ce n'est pas comme ça que fonctionne le monde des affaires, et il s'est retrouvé seul face à tous ses projets.

Pendant quatre ans, il a tout fait lui-même : créer les formations, chercher les clients, publier sur les réseaux sociaux. Du lundi au lundi, avec une vie de famille à côté. Sa santé en a pris un coup. Il a sérieusement envisagé de tout arrêter et de reprendre des missions freelance.

C'est à ce moment-là qu'il découvre les agents IA.

« Je me suis rendu compte que je pouvais avoir non pas un salarié, mais au moins cent salariés virtuels qui travaillent 24 heures sur 24, 7 jours sur 7. »

ARMEL NGANDO

Aujourd'hui, il travaille toujours seul, mais avec cinq « salariés virtuels ». Des agents qui font sa veille et lui proposent des sujets pour LinkedIn. Une équipe éditoriale qui prépare le script de ses vidéos YouTube : lui n'a plus qu'à se mettre face à la caméra et à le lire. Un agent qui fait même le montage. D'autres qui analysent les marchés financiers et lui font des propositions d'investissement.

La démo : promouvoir ses livres sur LinkedIn

Armel trouve la plupart de ses clients sur LinkedIn, que ce soit pour ses formations ou ses accompagnements. Il a aussi écrit des livres, vendus sur Amazon. Problème : personne ne va chercher son nom sur Amazon. Il doit faire la promotion lui-même. Plutôt que d'embaucher un rédacteur ou un community manager, il a confié cette tâche à un agent IA.



Deux workflows n8n : le premier prépare le brouillon, le second publie après validation.

- 01 Le déclenchement.** Le dimanche, le mardi et le jeudi, un premier workflow se lance tout seul. Il prépare le post du lendemain : le lundi, le mercredi et le vendredi.
- 02 Le radar.** L'agent part sur Internet chercher un sujet d'actualité dans les domaines d'Armel, par exemple la cybersécurité ou le DevOps. Fini le copier-coller depuis ChatGPT pour trouver quoi dire à sa communauté.
- 03 Le stratège.** Un deuxième agent analyse le sujet et le retravaille pour une cible précise, un persona : par exemple les administrateurs systèmes ou les responsables de la sécurité informatique. Il fait le lien avec le livre d'Armel qui correspond.
- 04 La validation.** Quand le brouillon est prêt, Armel reçoit une notification sur Telegram. Il lit, vérifie, et approuve. Rien ne part sans son accord.
- 05 La publication.** Un second workflow publie le post approuvé sur LinkedIn à 8h, avec le lien vers le livre sur Amazon.

Toute la base de données tient dans un simple **Google Sheets** : les sujets, le livre associé, le lien de l'image. Pour la rédaction, Armel utilise les modèles de langage gratuits de NVIDIA. Sa solution ne lui coûte rien.

Pendant le live, la démo a d'ailleurs connu un raté, et c'est instructif. Le modèle gratuit, partagé par beaucoup d'utilisateurs, était temporairement indisponible. Armel l'avait anticipé : son système lui a envoyé une alerte « workflow échoué ». Il a approuvé le sujet à la main, corrigé un réglage, relancé, et le post est apparu sur son profil LinkedIn dans la minute.



Pourquoi il garde toujours la main

Armel n'automatise pas tout, volontairement. Il laisse deux actions manuelles : l'**approbation** de chaque post, parce qu'il ne veut pas que l'IA raconte n'importe quoi en son nom, et le choix des visuels. Les IA ne produisent pas encore, selon lui, des images assez bonnes sans beaucoup d'allers-retours.

Le gain reste énorme. Chercher un sujet, vérifier ses sources et rédiger lui prenait deux heures par jour. Il passait parfois trois heures de plus sur Canva pour une seule miniature. La recherche et la rédaction sont désormais automatisées, et il estime gagner au moins une heure par jour. Autre effet : ses posts changent tout le temps de sujet, et c'est ce qui retient l'attention. Une publication toujours identique finit par ne plus être lue.

LE RESTE DE SON QUOTIDIEN AUTOMATISÉ

- **Un diagnostic gratuit** en description de ses vidéos YouTube. Le formulaire déclenche une automatisation qui propose une formation ou un accompagnement selon les réponses. Si la personne ne peut pas payer un accompagnement, on lui propose un abonnement annuel à la plateforme.
- **Des agents** qui gèrent sa chaîne YouTube, ses rapports commerciaux et les rappels de ses séances d'accompagnement.
- **Du suivi** : un tableau de bord surveille que son serveur est en ligne, les taux d'échec, les workflows actifs et la consommation des agents.
- **Une seule exception** : la facturation. Sa femme, comptable, lui a demandé de la lui laisser. Ça prend une minute.

Son installation : un petit serveur à la maison

L'outil au cœur de tout ça s'appelle **n8n**. Armel l'a installé sur un petit boîtier chez lui, avec 8 Go de mémoire, qui consomme très peu d'électricité. Il garde ainsi le contrôle de ses données. Ce n'est pas obligatoire : tu peux aussi prendre un abonnement sur le site officiel de n8n.

n8n, c'est du no-code : des blocs qu'on glisse, qu'on dépose et qu'on relie entre eux. Pour aller loin dans des automatisations complexes, savoir coder aide. Claude ou ChatGPT peuvent écrire des scripts à ta place, mais attends-toi à passer du temps à les déboguer.

LÀ OÙ ÇA CASSE

Plusieurs automatisations en même temps. Si plusieurs agents appellent le même modèle à la même heure, ça plante. Plus tu as d'agents, plus il faut étaler leurs horaires et les surveiller.

Les envois d'emails en masse. Google comme son propre fournisseur d'envoi l'ont déjà bloqué, en le soupçonnant de spam. Il surveille donc le nombre d'appels pour freiner ses automatisations avant le blocage.

Le conseil le plus inattendu : ne dépends pas d'un seul outil

Armel utilise Claude, mais avec prudence. Il l'a connecté à n8n par le protocole MCP pour l'aider à déboguer, sans lui donner le droit de modifier ses réglages. Il s'en sert aussi pour monter ses vidéos, qui restent sur son ordinateur. En revanche, il ne lui confie pas les données de ses clients.

Sa crainte : à force de tout confier à un seul assistant IA, on ne réfléchit plus, et on devient dépendant. Le jour où l'abonnement augmente fortement, impossible de revenir en arrière. Il préfère des outils qu'il maîtrise et peut réparer lui-même.

« Je ne fais pas la course aux intelligences artificielles, aux modèles qui sortent. Je travaille uniquement avec un outil que je peux maîtriser, qui règle mes problèmes, et sur lequel j'ai vraiment la main. »

ARMEL NGANDO

Même logique pour les abonnements. Il a testé beaucoup d'outils de vidéo par IA, comme Runway, et payé énormément d'abonnements, pour finalement constater que Claude et ChatGPT lui suffisaient. Et pour son marketing, il continue de se filmer : se cloner avec l'IA pour faire sa publicité est, selon lui, une perte de temps. Il faut rester naturel.

2 h → 5 min

POUR DÉRUSER UNE VIDÉO AVEC SON OUTIL MAISON

400 000 €

DE CHIFFRE D'AFFAIRES EN SIX ANS, GRÂCE AUX RÉSEAUX SOCIAUX

Son prochain projet en est la preuve : un outil de dérushage et de montage, construit avec des scripts Python, qui ramène une vidéo brute de 40 minutes à 12 minutes en quelques minutes. Il l'a d'abord fabriqué pour sa propre douleur. Il compte maintenant le vendre. Une automatisation que tu crées pour toi peut devenir un produit.

LES QUESTIONS DU CHAT

Quelle tâche automatiser en premier ? Ça dépend de chacun. Aujourd'hui, on peut tout automatiser, tant que les outils ont une API ou un accès MCP. Ce qui compte, c'est de connaître ton métier et ta douleur : c'est elle qui dit quoi automatiser.

Serveur local ou modèle NVIDIA ? Les deux : n8n tourne sur son petit serveur, et les modèles gratuits de NVIDIA font la rédaction. Avec des modèles payants (Claude, ChatGPT), ce serait plus stable, pour un coût modéré.

Peut-on utiliser Claude en gardant ses données en local ? Claude fonctionne en ligne. Il peut se connecter à des fichiers locaux, mais il y a alors accès. Armel réserve donc Claude à des tâches sans données sensibles.

TON ACTION CETTE SEMAINE

Choisis la tâche qui te fait le plus mal, et automatise-la en gardant une validation manuelle avant la sortie.

C'est la règle d'Armel : partir de ta douleur, pas de l'outil. Pour lui, c'était les deux heures quotidiennes passées à chercher quoi publier. Automatise la recherche et la préparation, puis garde le dernier mot : un simple « oui » sur ton téléphone avant que ça parte.

Pour aller plus loin

- **TeachMeMore** (teachmemore.fr) : sa plateforme d'e-learning, avec une formation sur n8n, et le menu « Services » pour faire installer un serveur d'automatisation dans ton entreprise.
- **LinkedIn et YouTube** : Armel y publie régulièrement, et y répond aux personnes qui veulent le contacter.
- **n8n** : à installer soi-même ou à prendre en abonnement sur le site officiel.

Les chiffres cités sont ceux donnés par Armel pendant le sommet, le 5 octobre 2026.



PARTIE III

Créer et attirer

*Écrire, produire du visuel, publier sur YouTube : utiliser l'IA
pour créer plus de contenu sans perdre ce qui fait ta
différence, et faire venir les clients à toi.*

CHAPITRE 05 · CRÉER ET ATTIRER

L'IA pour écrire un livre sans perdre sa voix d'auteur

Comment faire de l'IA un assistant d'écriture, du choix de l'angle à la dernière relecture, sans jamais lui laisser la plume.



Patricia Bialès

AUTEURE · ÉDITRICE · COACH LITTÉRAIRE · LES CHRONOMANCIENNES

Depuis plus de 35 ans, elle aide les auteurs à transformer leurs idées en livres structurés, puis à les éditer. Ancienne enseignante, formée en sciences politiques, elle écrit en ce moment un thriller policier. Intervention du mardi 6 octobre 2026.

Patricia porte trois casquettes : auteure, editrice avec sa maison Les Chronomanciennes, et coach littéraire. C'est ce qui la place, chaque jour, au cœur de la fabrique du livre. Sa mission : empêcher les auteurs de se disperser, les aider à structurer des récits percutants, et les amener jusqu'au bout de leur manuscrit sans qu'ils perdent leur voix.

Son parcours explique sa méthode. En sciences politiques, au théâtre et dans les joutes rhétoriques, elle a appris l'importance de la structure dans un discours, et l'art de le déconstruire. Enseignante, elle poussait ses élèves à questionner la matière brute d'un texte plutôt qu'à subir les idées toutes faites. C'est exactement ce qu'elle fait aujourd'hui avec l'IA : la questionner, pas lui obéir.

« L'IA, je la compare parfois à un sherpa. Si tu as envie de faire une longue randonnée, c'est super d'avoir quelqu'un qui te porte ton sac. »

PATRICIA BIALÈS

Utiliser l'IA, est-ce tricher ?

La question agite le monde de l'édition : un auteur était justement sous le feu des critiques, au moment du sommet, pour avoir utilisé des outils d'IA. Patricia retourne la question. Accuserait-on un écrivain de tricher parce qu'il utilise le correcteur d'orthographe de Word ? Parce qu'il range ses recherches dans Excel ? Parce qu'il se documente sur Google ?

Pour elle, la vraie ligne est ailleurs. **L'IA ne doit ni décider de l'intention d'un livre, ni rédiger à la place de l'humain.** L'auteur reste le seul maître à bord : c'est lui qui apporte la vision, le parti pris, le sous-texte, les émotions. Parce qu'aucun algorithme n'a de vécu, ni de blessure, ni de sensibilité à offrir à un lecteur.

En revanche, l'IA peut déblayer le chemin : brainstormer sur un blocage, questionner la cohérence d'une scène, enrichir un champ lexical, structurer de la matière brute. Avec une vigilance permanente, car quand elle n'a pas la réponse, elle invente. Il faut savoir lui dire stop.

Écrire un mini-livre avec l'IA, étape par étape

Patricia a pris l'exemple d'un mini-livre ou d'un ebook, plus simple à écrire qu'un roman et plus parlant pour comprendre la méthode. À chaque étape, l'IA joue un rôle précis.



L'IA intervient à chaque étape, mais l'auteur garde la main sur toutes.

- 01 Faire le crash test de l'angle.** L'IA devient un partenaire de débat. Exemple : tu veux écrire un guide sur la gestion du temps quand on est entrepreneur, un sujet vu et revu. Demande-lui : « Je joue le rôle d'un lecteur sceptique : trouve-moi trois raisons pour lesquelles ce sujet va ennuyer mon public. » Ses réponses t'aident à affiner ta promesse et à trouver un angle original, celui que n'auront pas ceux qui tapent simplement « écris-moi un livre sur... ».
- 02 Construire le plan sans le lui déléguer.** Si tu lui demandes de construire ta table des matières, et que dix personnes posent la même question, elle donnera dix fois la même réponse : elle va chercher ce qui est le plus demandé. Écris donc ta propre table des matières, puis soumets-la : « Quel concept clé ai-je oublié d'expliquer pour que le chapitre suivant soit parfaitement compréhensible ? » Elle devient alors correctrice de trajectoire, et bouche les trous.
- 03 Rédiger toi-même le premier jet.** C'est la règle d'or : l'IA n'écrit pas à la place de l'auteur. Tu lui donnes ta matière, ton premier jet, tes exemples, tes anecdotes, ton ton (humour, sarcasme...). Une fois qu'elle connaît ta façon d'écrire, elle peut débloquent une transition, enrichir un passage, ou t'aider face à la page blanche.
- 04 Mettre de l'ordre dans tes notes.** Patricia remplit des carnets et dicte des notes sur son téléphone. Elle compile tout et demande à l'IA de restructurer ses propos en gardant ses expressions, ses exemples et ses figures de style, sans rien lisser. Puis de retirer les doublons, de classer par thème et de produire un tableau à exporter dans Excel. Une recherche sur le mot « liberté », et toutes ses notes sur le sujet sortent en quelques secondes.
- 05 Faire relire et contrôler.** Avant de publier, l'IA interroge la cohérence du texte, repère les longueurs, vérifie les enchaînements. Demande-lui de chercher tes tics de langage, tes répétitions et tes incohérences. Elle repère par exemple le personnage qui s'appelait Jean au début et devient Michel au milieu après un copier-coller.

L'ASTUCE DES LISTES NUMÉROTÉES

Quand tu bloques sur une idée, un titre ou un sous-titre, demande cinq, dix, vingt propositions numérotées. Puis : « J'aime bien la 1, mélange-la avec la 8. » L'IA n'a aucun complexe à proposer, à toi de choisir. Tu peux aussi lui demander si ton titre correspond à ce que cherche le lecteur aujourd'hui : parfois, la réponse t'amène même à retravailler le contenu du livre.

Le temps gagné, et d'où il vient

3 à 6 mois

POUR UN MINI-LIVRE D'UNE CENTAINE DE PAGES, SANS IA

2 à 3 semaines

AVEC L'IA BIEN GUIDÉE (4 EN PRENANT SON TEMPS)

Attention à ne pas mal lire ce chiffre. Le temps gagné ne vient pas de ce que l'IA écrit plus vite : quand elle écrit seule, le résultat est médiocre. Il vient de tout le reste : les recherches, la structuration, l'organisation, la confrontation avec ses propres textes. L'IA élimine cette friction qui épuise l'énergie, et elle t'empêche de procrastiner, car elle est toujours prête à travailler.

Même chose pour la documentation. Avant, il fallait passer des mois en bibliothèque. Aujourd'hui, tu peux demander à l'IA le résumé d'un livre qu'on te recommande, et savoir en quelques minutes s'il correspond vraiment à ta recherche, sans lire 300 pages pour rien.

« L'IA est en train de transformer le marathon solitaire de l'écrivain, tout seul devant sa page blanche, en une traversée rythmée, étape par étape. »

PATRICIA BIALÈS

C'est ce qui touche le plus Patricia. Elle accompagne beaucoup d'auteurs qui ont commencé sept, huit, dix livres, avec des morceaux partout, et qui se découragent faute d'organisation. Avec une méthode et un assistant à qui parler de son travail, ils peuvent enfin terminer.

Reconnaître un texte écrit par l'IA

Pour garder ta voix, il faut connaître le style de l'IA et savoir le démasquer. Patricia appelle ça le **syndrome de la prose lissée**. Trois signes le trahissent :

- **Les tics de langage répétitifs** : « crucial », « incontournable », « en somme », « en conclusion ». Un humain n'écrit pas comme ça.
- **L'absence de relief et de rythme** : des phrases toutes de longueur moyenne, un vocabulaire neutre, rien de très recherché.
- **L'absence de confrontation** : l'IA est réglée pour rester consensuelle. Pas de conflit entre les personnages, pas de vécu, pas d'échec raconté de l'intérieur.

La parade : nourrir l'IA de ta propre matière (tes notes vocales, ta tournure d'esprit, des extraits de tes textes) et lui donner des contraintes, par exemple alterner phrases courtes, longues et moyennes. Puis **toujours repasser derrière** pour y mettre ta patte : le style, la couleur, le rythme.

L'ERREUR À ÉVITER

Croire au bouton magique. Écrire un livre est un processus : structuration, intention, choix narratifs, révision, réécriture, correction. Méfie-toi de ceux qui te promettent de devenir millionnaire en écrivant tous tes livres avec l'IA : tu risques surtout d'enrichir ceux qui te le promettent.

Autre piège : l'IA perd le fil quand tu reprends ton travail après quelques heures de pause. Elle répète ou part dans une autre direction. D'où l'importance de bien lui donner tes consignes à chaque fois.

LES QUESTIONS DU CHAT

Peut-on écrire des séries de mini-livres envoyés chaque mois par abonnement ? Oui, c'est un format qui existe. Seul, en écrire dix ou douze est une épreuve. Avec l'IA, le premier demande un peu plus de temps pour tout mettre en place et lui donner beaucoup d'informations, les suivants vont beaucoup plus vite.

Quels logiciels utiliser ? Pour écrire, Word, ou gratuitement OpenOffice, LibreOffice ou Google Docs. Pour organiser, Excel ou Google Sheets. Côté IA, Patricia cite ChatGPT et Gemini ; selon elle, Claude est un peu moins adapté à l'écriture littéraire. Son conseil : poser la même demande à deux IA et confronter les réponses. Il existe aussi des logiciels d'écriture payants, avec des modèles qui guident pas à pas ; à tester pour trouver celui qui te convient.

TON ACTION CETTE SEMAINE

Réfléchis bien au sujet du livre que tu veux écrire, puis confronte ce que tu as préparé à ce que l'IA te propose.

Travaille d'abord l'angle, puis établis ton plan, en demandant à l'IA de pointer tes lacunes et les améliorations possibles. Une seule action, à faire tout de suite ou demain : passer à l'action.

Pour aller plus loin

- **Le guide des 10 prompts** que Patricia a offert aux participants du sommet : dicter ses idées et les faire organiser, mettre de l'ordre dans ses notes, transformer une conversation vocale en fiche exploitable, retrouver une information dans ses notes, ressortir les idées clés d'un texte de recherche, transformer une liste de tâches en plan d'action. Ses coordonnées sont à la fin du guide.
- **Sa chaîne YouTube**, où elle donne régulièrement des conseils aux auteurs.
- **Les Chronomanciennes**, sa maison d'édition, pour prendre rendez-vous et parler de ton projet.
- **Avec le Pass VIP du sommet** : sa formation complète pour écrire et publier ton mini-livre, de l'idée à la publication (angle, plan, rédaction, couverture, puis autoédition, éditeur ou ebook), et une étude personnalisée de ton projet.

Les offres citées sont celles annoncées pendant le sommet, le 6 octobre 2026. Vérifie-les avant de t'engager.

CHAPITRE 06 · CRÉER ET ATTIRER

Générer ses images et ses vidéos avec l'IA, comme un studio

Pourquoi les belles images ne suffisent plus, et comment passer d'une idée à une vidéo professionnelle en suivant la méthode des studios : script, storyboard, puis production.



Frank Houbre

FONDATEUR DE LA FORMATION AI STUDIO · COFONDATEUR DE SCREENWEAVER

Entrepreneur depuis plus de dix ans, il accompagne des studios sur des films, des séries et des contenus audiovisuels réalisés avec l'IA, et crée lui-même une série d'animation. Intervention du mercredi 7 octobre 2026.

Frank n'a jamais été salarié. Sa première société vendait des cours de guitare en ligne : six ans et demi d'existence, jusqu'à onze employés. Sont venues ensuite une société de marketing, un studio de jeux vidéo, puis une IA sur WhatsApp qu'il a revendue l'année dernière. Avec la vague de l'IA générative, il a renoué avec un rêve d'enfance : créer son propre dessin animé.

Avec un ami, il s'est lancé. Et il s'est heurté à un mur : aucun outil ne permettait de partir d'un vrai script de 200 ou 300 pages, de le passer en storyboard, de travailler en équipe et de garder les mêmes personnages d'un épisode à l'autre. Alors ils l'ont construit. C'est **Screenweaver**, un outil développé avec des studios pour les réalisateurs indépendants.

« Le cœur du sujet, ce n'est plus de sortir les plus belles images. Tout le monde peut faire de belles images grâce à l'IA. Il faut du goût, du storytelling, réussir à toucher la personne en lui racontant une histoire. »

FRANK HOUBRE

Faut-il un ordinateur puissant ?

Non, et c'est une bonne nouvelle. La génération d'images et de vidéos se fait sur des serveurs en ligne, à travers des services ou des API. Ton ordinateur ne calcule rien. Générer en local, sur ta propre machine, demande au contraire un ordinateur très puissant : sur un Mac récent, compte environ 5 minutes pour une image et de 20 minutes à 1 h 30 pour une vidéo. Et les modèles les plus performants, comme Seedance, ne sont de toute façon accessibles qu'en ligne.

Pour le montage, en revanche, il faut une machine correcte. Mais on travaille encore très largement en Full HD (1920 x 1080), et n'importe quel ordinateur de moins de cinq à huit ans monte sans souci une vidéo de dix ou quinze minutes.

21 minL'ÉPISODE D'ANIMÉ PRODUIT PAR
FRANK**1 850 \$**DE FRAIS DE GÉNÉRATION IA POUR
CET ÉPISODE**2 mois**DE TRAVAIL, SEUL, AU LIEU DE 6
MOIS EN STUDIO

Pour un épisode équivalent, un studio dépenserait environ 300 000 dollars et six mois de travail, d'après Frank. Lui y a passé 65 à 75 heures, dont une partie à corriger un son mal géré au départ.

Commencer petit : les micro-dramas

Un film complet prend beaucoup de temps. Pour se lancer en prenant le moins de risques possible, Frank recommande les **micro-dramas** : des vidéos verticales de 1 min 30 à 3 minutes qui explosent un peu partout dans le monde, en particulier en Chine. Le coût est faible, l'intérêt du public est fort.

Son calcul est simple : une vidéo qui coûte 50 à 100 dollars à produire est remboursée avec quelques t-shirts ou goodies vendus autour de l'univers, et des placements de produits. Un univers qui marche peut ensuite servir de démo pour le faire produire par un studio, ou vivre sur YouTube et sur les plateformes de streaming dédiées à l'IA.

La méthode des studios, en trois étapes

Pendant le live, Frank a créé de zéro une publicité d'une minute pour une application de livres audio pour enfants, avec un écureuil comme héros. Il a suivi la méthode professionnelle, celle que les studios utilisent.



Chaque modification du script se répercute sur le storyboard, puis sur la production.

- 01 Le script.** On écrit l'histoire comme dans un traitement de texte : le lieu (un bureau, de jour), le personnage, ce qu'il fait, ce qu'il dit. L'outil range automatiquement chaque lieu et chaque personnage dans une fiche. Frank encourage à écrire ses propres idées de A à Z et à utiliser l'IA pour améliorer le rendu, pas pour tout inventer à ta place.
- 02 Les fiches personnages et lieux.** L'IA rédige une description cohérente avec l'histoire pour chaque personnage et chaque décor (ici : une forêt magique, le creux d'un arbre, une chambre d'enfant). Ces fiches suivent ensuite le personnage partout : il reste le même du début à la fin.
- 03 Le storyboard.** L'outil découpe le film en plans, avec l'action et le mouvement de caméra de chacun, puis génère une image par plan. Ce n'est pas le style final, juste un guide. On fait défiler l'ensemble pour voir si l'histoire tient, on allonge un plan trop court, on en ajoute un autre.
- 04 Les images finales.** On choisit le style (manga, 2D, 3D, photoréaliste) et on génère l'image définitive de chaque personnage et de chaque lieu.

05 La vidéo. On sélectionne quelques plans (ici trois plans d'environ 4 secondes, soit 12 secondes de film) et l'outil rédige lui-même le prompt vidéo optimisé, plan par plan, seconde par seconde. Il ne reste qu'à lancer la génération.

Résultat : en moins de 16 minutes de démonstration, les 12 premières secondes de la publicité étaient générées, avec un rendu professionnel. Il ne restait qu'à continuer, puis à assembler et publier.

L'ASTUCE DU DESSIN AU TRAIT

Certains modèles, comme Seedance, comprennent les indications visuelles. Une flèche rouge dessinée sur une image avec le mot « direction » suffit pour faire bouger un personnage dans ce sens. Frank va plus loin : il transforme les images du storyboard en dessins noirs sur fond blanc et les donne au générateur vidéo. Le modèle reproduit alors exactement ce cadrage et ces mouvements, avec un rendu réaliste. Tous les modèles ne le comprennent pas.

L'erreur qui coûte cher

La plupart des créateurs se jettent directement sur la génération vidéo. C'est l'erreur la plus fréquente, et la plus chère.

5 à 6

CRÉDITS POUR GÉNÉRER UNE IMAGE

50 à 100 x

PLUS CHER POUR GÉNÉRER UNE VIDÉO

Passer par un storyboard d'images permet de mieux guider l'IA, de figer son histoire avant de dépenser, et de la montrer à d'autres : un producteur, un client, un associé. Beaucoup de créateurs s'en servent justement pour présenter leur projet à moindre coût. Autre réflexe d'économie : **générer d'abord en 480p**, puis augmenter la qualité une fois le résultat validé.

« Si on laisse l'IA en autonomie, au bout d'une minute le film n'a plus aucun sens. Il faut toujours des créatifs augmentés par l'IA, et c'est ça qui fait la qualité de ce que vous produisez. »

FRANK HOUBRE

Frank insiste aussi sur le vocabulaire. Savoir ce qu'est un script, une bible de projet, un storyboard ou une animatique, c'est ce qui te permet de parler le même langage qu'un studio. Les grands studios s'intéressent de près à l'IA mais n'ont pas le temps de s'y former : ils font appel à des réalisateurs IA sérieux, capables de leur montrer comment l'intégrer.

Le montage : DaVinci Resolve

Pour assembler ses vidéos, Frank utilise **DaVinci Resolve**, qu'il considère comme l'outil des professionnels. La version de base est gratuite et, selon lui, largement suffisante, au-delà de CapCut. La version Studio est payante, avec une licence à vie. Il a montré quelques fonctions intégrées qui font gagner un temps énorme :

- un **agrandisseur d'image par IA** (x4) qui rend net un plan flou ;
- la **suppression de la voix** d'une piste, ou au contraire l'**isolation de la voix** pour retirer tous les bruits parasites ;
- la **correction automatique des couleurs** et de la balance des blancs, avec un léger grain pour un rendu plus cinéma, à copier-coller sur tous les plans ;
- l'**assistant audio** de la timeline : on choisit la destination (YouTube, par exemple) et il fait le mixage et le mastering de toutes les pistes en une vingtaine de secondes.

Midjourney ou Screenweaver ?

Les deux ne font pas la même chose. Midjourney (versions 8.2 et Niji 7 au moment du sommet) génère des images très qualitatives et très variées, qui ne font pas forcément « IA ». Mais c'est un modèle fermé, utilisable uniquement sur son propre site. Frank s'en sert pour créer des images d'inspiration ou des planches d'ambiance, qu'il glisse ensuite dans Screenweaver. Screenweaver, lui, part du script, produit le storyboard et enchaîne la production vidéo avec le modèle de ton choix.

Côté vidéo, son préféré est Seedance (versions 2 et 2.5) : « c'est cher, mais ça vaut son prix ». Pour un petit budget, il cite Grok, peu coûteux.

LES QUESTIONS DU CHAT

Peut-on créer des vidéos avec des personnes réelles ? Uniquement avec des personnages fictifs que tu as inventés, même s'ils ont une apparence réelle. Une figure historique peut passer, mais pas une personne connue ou un acteur : leur image est protégée, et tu t'exposerais à des risques énormes.

Combien de temps pour une vidéo d'une demi-heure ? Pour quelque chose de vraiment solide, avec une belle histoire, comptes-en une soixantaine d'heures.

Comment faire un mini-film d'un anniversaire avec mes photos ? Si tu veux animer les photos, Grok est peu cher et disponible dans beaucoup d'outils. Sinon, place simplement photos et vidéos dans CapCut ou DaVinci Resolve.

Quelles sont les faiblesses actuelles des générateurs vidéo ? Les dialogues : un discours crédible n'est possible qu'en anglais ou en chinois, le français donne des prononciations étranges. Les émotions, souvent exagérées. La spatialisation, c'est-à-dire la place des personnages dans la profondeur. Et la physique des impacts (un verre qui se brise, un liquide qui se répand), faute de données d'entraînement. Son astuce : redonner la vidéo générée à Seedance en lui demandant d'améliorer les impacts et les collisions.

Sur la peur d'être remplacé, Frank est clair : un créatif ne sera pas remplacé par l'outil, mais par un autre créatif qui l'aura adopté. Il prend l'exemple de Photoshop : on n'est pas là pour détourer des images à la main, on est là pour créer.

TON ACTION CETTE SEMAINE

Écris une histoire courte, fais-en le storyboard en images, et seulement ensuite génère la vidéo, en 480p.

Commence petit, avec un format vertical d'une à trois minutes, comme les micro-dramas que recommande Frank. Et surtout, continue à te nourrir de regards différents sur l'IA : tout va tellement vite que c'est ce qui fait la différence, selon lui.

Pour aller plus loin

- **Instagram** : le compte de Frank Houbre, là où il est le plus présent. Il y renvoie vers sa chaîne YouTube, sa communauté Skool et tous les outils qu'il utilise. Il publie aussi sur TikTok.
- **Sa formation** : une courte formation qui reprend en détail les points de l'intervention, offerte aux membres du Pass VIP.
- **Les outils cités** : Screenweaver pour la création de films avec l'IA, DaVinci Resolve pour le montage, Midjourney pour les images d'inspiration.

Les versions de modèles, prix et coûts cités sont ceux annoncés pendant le sommet, le 7 octobre 2026. Ils évoluent très vite : vérifie-les avant de t'engager.

CHAPITRE 07 · CRÉER ET ATTIRER

YouTube, un canal pour trouver des clients sans payer de publicité

Pourquoi une vidéo qui répond à la bonne question travaille pour toi pendant des années, et comment en faire un chemin direct vers ton agenda.



Mansour Diallo

FONDATEUR D'ENTREPRENEUR MINDSET · LE CLUB YOUTUBE

Ancien de la Société Générale, il cofonde une entreprise de transport à Lyon en 2014, puis lance la chaîne Entrepreneur Mindset le 1er janvier 2020. Il vit aujourd'hui de ses chaînes YouTube et anime Le Club YouTube, une communauté gratuite de plus de 1100 entrepreneurs. Intervention du mercredi 7 octobre 2026.



Quand Mansour lance Entrepreneur Mindset, il n'y connaît strictement rien. Il veut juste partager son expérience d'entrepreneur, parce qu'autour de lui, beaucoup pensent qu'il faut de l'argent, du temps ou pas d'enfants pour créer sa boîte. Son objectif : **1 000 abonnés en un an**. Il en fait 100

000.

Au bout de quatre mois, YouTube le paie déjà : 400 euros, très précisément. Le choc, pour lui, vient de la comparaison. Avec son entreprise de transport, il avait fallu deux ans et beaucoup d'investissements pour dégager le premier euro de bénéfice.

100 000

ABONNÉS LA PREMIÈRE ANNÉE,
POUR UN OBJECTIF DE 1 000

4 mois

AVANT LE PREMIER PAIEMENT DE
YOUTUBE

**700
000+**

ABONNÉS AU TOTAL SUR SES
CHAÎNES, ANNONCÉS PENDANT LE
LIVE

Six ans plus tard, il est à temps plein sur YouTube, a cédé son entreprise, et gère plusieurs chaînes sur toutes ses passions : huit monétisées, et une neuvième passée en monétisation la semaine du sommet. Pour lui, YouTube reste **la meilleure plateforme, de très loin**. Surtout pour un coach ou un consultant qui veut des clients.

La pub se loue, la chaîne t'appartient

Mansour pose la comparaison avec les deux autres façons de trouver des clients.

- **La publicité** : tu paies, tu as des impressions. Le jour où le budget s'arrête, le téléphone s'arrête. Le mois suivant, tu repars de zéro.

- **La prospection** : chaque nouveau client demande le même effort que le précédent. C'est toi qui sollicites, donc le rapport de force est contre toi avant même le premier échange. Et un message envoyé n'a jamais travaillé deux fois.
- **La vidéo** : elle reste en ligne à vie et continue d'être trouvée longtemps après sa publication. Des vidéos d'Entrepreneur Mindset sorties en 2020 lui rapportent encore de l'argent aujourd'hui.

« En prospection, vous prouvez votre légitimité à chaque échange. Avec la vidéo, vous la prouvez une fois, et elle continue de travailler. »

MANSOUR DIALLO

YouTube est un moteur de recherche

C'est la différence avec un réseau social. Sur YouTube, **la demande existe déjà**. Si tu vends des oreillers, des gens tapent déjà « comment choisir son oreiller ». Si tu aides des indépendants, d'autres tapent « comment trouver des clients en freelance ». Ce ne sont pas des gens qui font défiler un fil d'actualité : ce sont des gens qui cherchent la réponse à un problème précis. Dans ton métier, ces questions existent aussi, souvent avec moins de monde en face pour y répondre.

Comment une vidéo devient un client



Le chemin décrit par Mansour : le prospect vient à toi, déjà convaincu.

Le prospect arrive au rendez-vous en te connaissant déjà, souvent mieux que tu ne le connais. Tu n'as plus besoin de vendre : tu vérifies seulement que tu peux réellement l'aider. Et le prix se discute beaucoup moins. Ce n'est jamais toi qui le relances.

Les cinq erreurs qui empêchent une chaîne d'expert de décoller

Mansour les a identifiées chez toutes les personnes qu'il a accompagnées.

- 01 **Plusieurs sujets sur la même chaîne**, parfois même plusieurs langues.
- 02 **Des rediffusions** (de lives, de webinaires) au lieu de vraies vidéos.
- 03 **Publier en rafale**. Trois vidéos par semaine au début, puis plus rien, parce que « ça n'a pas marché ».
- 04 **Pas de chemin vers l'appel** : aucun tunnel construit entre la vidéo et la prise de rendez-vous.
- 05 **Du contenu de technicien**. Un tutoriel attire quelqu'un qui veut faire la tâche lui-même. Un contenu d'expert attire celui qui veut la déléguer, donc te payer.

Leur point commun : aucune n'est un problème de matériel. Ce sont des décisions, et si tu as déjà une chaîne, tu peux les corriger en une semaine.

Quoi filmer : trois familles, et rien d'autre au début

LA QUESTION FRÉQUENTE

Celle que tu entends à chaque appel de découverte. Si tu y réponds 20 fois par an à l'oral, elle mérite une vidéo.

L'OBJECTION

« C'est trop cher », « je n'ai pas le temps », « ça ne marche pas dans mon secteur ». Une vidéo par objection.

LE CAS CLIENT CHIFFRÉ

D'où il partait, ce que vous avez fait, ce que ça a donné. C'est le format qui fait prendre rendez-vous.

Sa méthode avant d'allumer la caméra : **écrire les dix titres de tes dix premières vidéos avec les mots de ton client**, puis vérifier que chacun correspond à une recherche réelle.

Les trois premiers mois

- 01 Mois 1, le positionnement.** Ta chaîne, ta promesse, ton client cible, et les dix sujets qui attirent des acheteurs plutôt que des curieux.
- 02 Mois 2, la production et le chemin vers l'appel.** Les vidéos sortent au rythme convenu, et le passage de la vidéo au rendez-vous est monté et testé.
- 03 Mois 3, l'attraction.** On lit les données, on corrige, et les premiers rendez-vous arrivent, souvent un peu avant.

Ne t'attends pas à signer après la deuxième vidéo. Le premier rendez-vous entrant arrive en général quand **une dizaine de vidéos** travaillent en même temps. C'est court comparé au temps passé en prospection, mais ce n'est pas instantané : il n'y a rien de magique, ça demande du travail.

UN CAS ACCOMPAGNÉ

Tania et Benoît gagnaient déjà bien leur vie sur Instagram, mais avec beaucoup de publicité. Ils avaient une chaîne YouTube et publiaient sans rien obtenir. En trois mois, Mansour les a aidés à installer ce qui manquait : un rythme fixe, des sujets qui attirent des acheteurs, un chemin construit jusqu'au rendez-vous. Aujourd'hui, chaque vidéo leur apporte une dizaine de prospects qualifiés.

Les vues ne sont pas le bon chiffre

Ce qui a changé pour Tania et Benoît, ce n'est pas l'explosion de leurs vues. C'est l'erreur que Mansour voit le plus : croire qu'il faut beaucoup d'abonnés pour avoir des clients.

7 000ABONNÉS : SA PLUS PETITE CHAÎNE, CELLE QUI LUI
RAPPORTE LE PLUS DE CLIENTS**500 000**ABONNÉS SUR ENTREPRENEUR MINDSET, QUI NE LUI AMÈNE
PAS DE CLIENTS*« 300 vues qui contiennent trois dirigeants de votre marché font largement mieux que 30 000 curieux. »*

MANSOUR DIALLO

Le seul indicateur qu'il regarde avec ses clients : **le nombre de rendez-vous qualifiés par vidéo publiée.**

L'IA dans ses chaînes

Mansour n'en parle pas dans sa présentation, mais pour lui, l'IA permet d'aller dix fois plus vite, en gardant la qualité, « comme si vous aviez dix employés ». Avant, il payait un scénariste 100 euros pour le script d'une vidéo de 10 minutes, une voix off, un monteur, et 50 euros chaque miniature d'Entrepreneur Mindset.

- **Le montage** est fait à 100 % par l'IA sur beaucoup de ses chaînes. Sur les plus grosses, il garde encore des monteurs pour la qualité, en attendant.
- **Les miniatures** de toutes ses chaînes sont faites avec ChatGPT. Pour produire en volume, il utilise l'API d'OpenAI, qui peut générer une centaine d'images à la minute.
- **Claude Code**, son « cheat code », tourne en continu sur un ordinateur local dédié. Pendant le live, il travaillait pour lui.
- Certaines de ses chaînes, notamment d'actualité, publient **quatre à cinq vidéos par jour.**

Son conseil aux débutants : Claude et ChatGPT ensemble font l'essentiel de ce que l'IA sait faire aujourd'hui. Inutile de céder à la peur de rater la dernière IA à la mode : la plupart n'apportent rien de plus que les grands modèles. Et l'IA reste une aide : il faut toujours un être humain derrière.

« Tous ceux qui vont se lancer de nos jours ont une chance incroyable. Ils ne peuvent même pas s'en rendre compte. »

MANSOUR DIALLO

LES QUESTIONS DU CHAT

Combien de vues faut-il pour être monétisé ? Pour les revenus publicitaires de YouTube (AdSense), il faut aujourd'hui 4 000 heures de visionnage et 1 000 abonnés. Mansour annonce un durcissement de ces conditions en février, d'où son conseil de se lancer vite. Mais si tu as un produit ou un service à vendre, tu peux gagner de l'argent dès la première vidéo, sans attendre la monétisation.

Quelles vidéos attirent de vrais clients ? Celles qui répondent aux questions que tes clients se posent réellement, en leur apportant de la valeur. C'est ce qui te place en expert de ta niche.

Faut-il une accroche choc au début ? Pas pour une vidéo d'acquisition. Celui qui a une fuite d'eau au-dessus de la tête veut la solution tout de suite, pas une promesse « dans 30 secondes ». Ton client a un problème « d'aspirine », pas « de vitamine » : donne de la valeur le plus vite possible. L'accroche compte quand tu racontes une histoire ou quand YouTube propose ta vidéo à quelqu'un qui ne la cherchait pas.

TON ACTION CETTE SEMAINE

Une question, une vidéo, une semaine.

1. Prends la question exacte que ton client idéal tape sur YouTube : celle qui revient le plus dans tes appels.
2. Vérifie qu'elle est vraiment recherchée : tape-la dans la barre de recherche YouTube, ou utilise un outil comme VidIQ. Une recherche réelle, pas juste une idée qui te plaît.
3. Publie une vidéo qui y répond dans les sept jours.

Pour aller plus loin

- **Le Club YouTube** : la communauté gratuite de Mansour, avec des formations gratuites pour lancer et faire grandir ta chaîne. L'équipe y répond aux questions sur YouTube.
- **Sa chaîne personnelle**, où il parle de YouTube : youtube.com/@mansourmindset.
- **VidIQ** : l'outil qu'il cite pour vérifier qu'un sujet est réellement recherché.

Les chiffres et les conditions de monétisation sont ceux annoncés pendant le live du 7 octobre 2026. Vérifie-les sur YouTube avant de t'en servir.

IV

PARTIE IV

Comprendre

*Le cadre. Ce que l'IA change dans le droit et les métiers
juridiques, et ce que tout entrepreneur doit savoir avant de
s'en servir.*

CHAPITRE 08 · COMPRENDRE

L'IA et le droit : jusqu'où lui faire confiance

Ce que l'IA sait déjà faire sur un contrat, là où elle invente, et pourquoi la décision reste humaine. Avec un spécialiste de l'IA juridique qui n'est ni avocat ni développeur.



Stéphane Boghossian

HEAD OF GROWTH · HAQQ LEGAL AI · EX-LOVABLE

Responsable de la croissance chez HAQQ, une IA juridique pensée pour les avocats comme pour les particuliers. Avant ça, il a accompagné la croissance de Lovable depuis ses débuts. Intervention du mardi 6 octobre 2026.

Stéphane a un parcours peu banal. Né en Belgique, grandi au Liban, il a fondé puis revendu une entreprise dans les pierres précieuses, est passé par les grands groupes, puis par plusieurs startups. Il a rejoint Lovable quand l'outil s'appelait encore GPT Engineer, comme tout premier responsable de la croissance, et l'a accompagné jusqu'à 75 millions de chiffre d'affaires. Il a ensuite travaillé sur des modèles d'IA aux Émirats, avant de rejoindre HAQQ, une startup d'IA juridique.

Son regard est celui d'un utilisateur intensif, pas d'un juriste. Et c'est justement ce qui rend son témoignage utile : il sait ce que l'IA fait bien, et il sait exactement où elle s'arrête.

80 %

DE SON PROPRE TRAVAIL
AUTOMATISÉ AVEC L'IA

75 M

DE CHIFFRE D'AFFAIRES ATTEINT
CHEZ LOVABLE

2 ans

POUR DÉPLOYER UN OUTIL IA DANS
UN GRAND GROUPE

Un métier resté au papier et au crayon

Pendant le Covid, presque tout le monde s'est digitalisé. Les avocats, beaucoup moins. Quand l'IA est arrivée, ils ont dû faire les deux d'un coup : se digitaliser et adopter l'IA. Pour Stéphane, c'est une chance : dans le juridique, tout reste à construire.

Avec une difficulté propre au secteur : les textes de loi ne sont pas tous en accès libre. Les avocats paient des bibliothèques juridiques, différentes selon le pays. Une IA qui n'a pas accès à ces sources ne peut pas citer la loi de façon fiable.

Ce que l'IA fait déjà très bien

Le premier terrain, c'est celui des tâches répétitives et volumineuses. Avocat ou pas, tout le monde peut s'en servir :

- **relire un contrat** que tu reçois : l'IA est très bonne pour repérer les failles ;
- **extraire l'information** de nombreux contrats pour en avoir une synthèse rapide ;

- **traduire** un document juridique d'une langue à une autre ;
- **décliner un contrat type** : à partir d'un modèle et d'un historique, produire des contrats qui respectent le ton et les consignes du cabinet.

« L'avocat devient le jugement, la stratégie. Il décide, à partir du cas précis. »

STÉPHANE BOGHOSSIAN

Le métier se déplace. Avant, l'avocat écoutait le client, cherchait chaque nuance, rédigeait, traduisait, faisait signer, avec beaucoup d'allers-retours. Aujourd'hui, la recherche et le premier jet peuvent se faire derrière un écran, parfois par le client lui-même. Le rendez-vous avec l'avocat devient un rendez-vous d'action : on arrive avec ses recherches, et l'avocat apporte son jugement et sa stratégie.

Stéphane voit émerger deux profils : l'avocat « full stack », qui pilote la stratégie et délègue le reste à ses agents IA, et l'avocat très spécialisé (divorce, propriété intellectuelle, recherche juridique sur une zone précise). Avec un nouveau métier au milieu : le **legal engineer**, un ingénieur qui connaît le droit.

Les erreurs à ne pas commettre

C'est la partie sur laquelle Stéphane a le plus insisté.

- 01 Se fier à un assistant généraliste pour le droit.** ChatGPT, Claude, DeepSeek ou Mistral prédisent du texte plausible. Ils n'ont pas été entraînés sur les lois de ton pays, et peuvent inventer une clause ou une variante. Générer un contrat avec un modèle généraliste et l'envoyer à un client sans le relire, c'est, selon lui, « une erreur monumentale ».
- 02 Oublier que les lois bougent.** Les textes sont revus en permanence, sur l'IA, la propriété intellectuelle et le reste. Les sources fiables et à jour sont difficiles d'accès pour une IA généraliste.
- 03 Négliger la confidentialité.** Ce que tu tapes dans un assistant en ligne ne reste pas sur ton ordinateur. Stéphane rappelle aussi la question de la souveraineté : où se trouvent les serveurs qui traitent tes données, et dans quel pays.
- 04 Envoyer des données sensibles.** Les modèles peuvent apprendre de ce que tu leur confies. Son conseil : remplacer les noms, adresses ou numéros de compte par des variables avant d'envoyer, puis les remettre à la fin. Deux ou trois minutes de travail.
- 05 Vouloir tout automatiser.** Lui automatise 80 % de son travail de responsable de la croissance, parce que c'est son domaine. Il ne pourrait pas en faire autant sur le juridique, faute d'expertise. Et surtout, la responsabilité d'une décision ne se délègue pas à l'IA.

« L'IA a été construite pour toujours vous soutenir, faire ce que vous demandez. Mais il y a une partie de la décision qui ne se fait pas par l'IA. »

STÉPHANE BOGHOSSIAN

CHACQUE MODÈLE A SES FORCES

Pour Stéphane, aucune IA n'est bonne en tout. Il estime qu'un modèle français comme Mistral peut atteindre environ 50 à 60 % de la qualité du travail d'un avocat : très fort en traduction, correct en relecture, un peu moins fort en rédaction. Il note aussi que des modèles chinois ou du Moyen-Orient sont très performants, la vraie question étant la confiance qu'on leur accorde.

Trois cas concrets

Un contrat type décliné dans plusieurs pays. Un client de HAQQ, présent sur plusieurs marchés, avait un contrat de partenariat type. Une fois amélioré avec l'IA, il suffisait d'indiquer l'entreprise partenaire et le pays (France, Royaume-Uni, États-Unis) pour obtenir un contrat adapté au contexte et au droit local, et traduit si besoin.

Les frais de déplacement d'un cabinet. Un cabinet de 50 personnes qui se déplacent sans cesse. Une petite application créée en vibe coding (en décrivant ce qu'on veut à l'IA) enregistre chaque trajet avec la localisation, calcule tout automatiquement et envoie un récapitulatif en fin de mois. Le même principe marche pour un commerce ou une flotte de chauffeurs.

Un NDA relu en direct. Stéphane a montré un accord de confidentialité rédigé en 10 à 15 minutes par son avocat à partir d'un modèle. Soumis à l'IA juridique de HAQQ, il a reçu une série de remarques, puis une nouvelle version complète, exportable en PDF ou en Word, et traduisible. Il a fait la même démonstration sur l'accord de participation du sommet : les failles et leur traduction en français en quelques minutes.



Ce qu'une IA juridique spécialisée ajoute autour du modèle, selon la présentation de Stéphane.

L'avantage des petits

Pour la première fois, explique Stéphane, un petit cabinet ou un indépendant peut produire beaucoup plus sans recruter. Un jeune diplômé peut monter en compétence en quelques semaines avec ses propres agents et ses contrats types. Et surtout, un petit adopte un outil en une journée et en change le lendemain si un meilleur sort. Il raconte qu'un grand groupe a mis près de deux ans à déployer un outil IA à tous ses salariés, pendant que de nouveaux modèles sortaient.

Son second cerveau

Stéphane ne se dit pas développeur, et pourtant il a construit un système qui tourne en local sur son ordinateur. Chaque matin à 9h, un résumé des dernières 48 heures l'attend, rédigé exactement comme il l'aime : une phrase d'introduction, l'essentiel, et le lien avec son entreprise. Il peut noter chaque rapport pour l'améliorer. Son agent IA a aussi construit son site, son CV en ligne et sa page de prise de rendez-vous, calée sur ses agendas.

Appliqué à un cabinet, le même principe donne un « cerveau » commun : les modèles et le savoir-faire du cabinet partagés entre les avocats, pendant que les dossiers clients restent confidentiels, chacun sur son poste.

TON ACTION CETTE SEMAINE

Trouve une tâche que tu fais tous les jours et construis-la avec l'IA.

Juridique ou non. Pour Stéphane, la seule façon d'apprendre l'IA, c'est d'essayer : « Learn by doing ». Les vidéos et les webinaires donnent les briques, mais c'est à toi de tester et de construire. Son exemple : son résumé quotidien de 9h, pensé exactement pour lui.

Pour aller plus loin

- **HAQQ Legal AI** : l'IA juridique pour laquelle il travaille, destinée aux avocats comme aux particuliers.
- **Son site** : stephane.bio, où son agent publie ses projets.
- **Ses outils du quotidien**, cités pendant le live : HAQQ pour le juridique, Claude et OpenRouter pour le reste.

Ce chapitre rapporte les propos de Stéphane Boghossian pendant le sommet, le 6 octobre 2026. Il informe et ne remplace pas l'avis d'un professionnel du droit.