

Taskalys

**Votre agence de Proximité
spécialisée dans la conduite du
changement opérationnel**

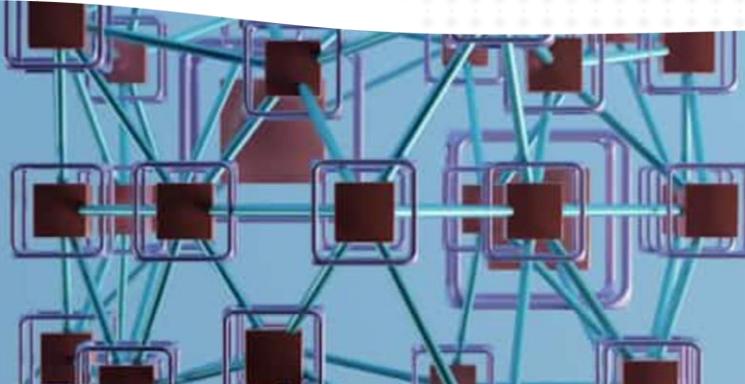
Appel de découverte

Présentation

15/11/2025

La réalisation concrète des projets de nos clients

On aide les **PME/ETI** à **supprimer les tâches répétitives et manuelles** (copier-coller, ressaies, relances, classements...) **en automatisant leurs process** avec des solutions logiciels et de l'IA. **On ne fait pas que brancher des outils** : on fait de la conduite du changement, on accompagne les équipes pour que le nouveau fonctionnement soit vraiment adopté.





Script Cold Calling – Ouverture

« Bonjour [Prénom], [Commercial] de la société **Taskalys**. On est une agence **spécialisée en conduite du changement opérationnel** : on aide nos clients PME/ETI à gagner entre **15 à 30 heures par mois et par collaborateur** en automatisant les tâches répétitives sans changer vos outils. Est-ce un sujet sujet sur lequel vous portez de l'importance aujourd'hui ? »

La réalisation concrète des projets de nos clients

« On intervient quand les équipes passent trop de temps à copier-coller, ressaisir, relancer, consolider des fichiers, ou passer d'un outil à l'autre (CRM, ERP, Google/Microsoft 365, messagerie, etc.). Résultat attendu : 15 à 30 h/mois/collaborateur libérées et zéro double saisie. On garde vos outils actuels, on vient juste les connecter et automatiser ce qui est répétitif. »

« 3 » Accroches alternatives selon le contexte

Orienté Douleur (Non-Tech)

« Beaucoup d'équipes perdent du temps en **copier-coller et ressaissie entre CRM, ERP, Excel et emails.** Nous, on supprime ces tâches via des **solutions logicielles ou IA, et on aide les équipes à adopter ce nouveau fonctionnement.** »

Orienté Résultat

« Nous aidons les PME/ETI à **gagner 15-30 h par mois et par collaborateur** en automatisant les tâches répétitives entre leurs outils, **avec un ROI visé en moins de 3 mois.** »

Orienté Conduite du Changement (DG / CODIR)

« On fait de la conduite du **changement autour de projets d'automatisation & IA** : on mappe vos process, on automatise ce qui est répétitif et **on accompagne vos équipes pour que ce soit durable.** »

Preuves & Use Cases

À ne pas tout dire d'un bloc : 1 ou 2 exemples max / appel.

Régie Publicitaire

Génération automatique de 1 600 PowerPoint + mailing de prospection automatisé → environ
21h/mois/collaborateur
gagnées.

Industriel

Création automatique de 6 000 références produits dans leur base → environ
450 h/an économisées.

Éditeur de Logiciel (Équipe Sales)

Avant : 60 % cold call, 20 % sourcing, 20 % actions manuelles

Après : 85 % cold call, 10 % sourcing, 5 % actions manuelles

Résultat : Plus de temps par échange, augmentation du volume d'appels et qualité de qualification.

Découverte Structurée – Pain & Process

P – Pain / Process

- « Dans votre semaine type, quelles tâches vous éloignent le plus de votre cœur d'activité ? »
- « Où perdez-vous le plus de temps : prospection/avant-vente, vente, opérations, ADV/compta, SAV, marketing ? »
- « Quels outils utilisez-vous aujourd'hui (CRM, ERP, Drive, Helpdesk, signature, facturation) ? Lesquels ne communiquent pas bien entre eux ? »
- « Vous avez déjà tenté d'automatiser certaines choses ? Qu'est-ce qui a bloqué : temps, compétences, coûts, sécurité, adhésion des équipes ? »

N – Need / Utilisateurs

- « Combien de collaborateurs seraient concernés au quotidien par ces tâches ? »
- « Sur quels indicateurs vous aimeriez avoir de la visibilité : heures gagnées, délais de traitement, taux de réponse, erreurs, satisfaction client (NPS) ? »

Découverte Structurée – Budget, Autorité & Timing

Notes à prendre live (structure simple) : PBQ / Budget / Décideur / Nb d'utilisateurs / Timing / Indicateurs / Outils / Contraintes.

B – Budget

« Est-ce que vous avez un **budget** ou une **enveloppe d'amélioration continue** (outils, process, IA) cette année ? » « Est-ce qu'il y a déjà des **réflexions en cours** pour déployer des solutions d'automatisation ou d'IA ? »

A – Authority / Décideurs

« Qui doit valider ce type de projet chez vous : direction générale, DAF, DSI, responsable métier ? » « Vous êtes **décisionnaire** sur ce périmètre ou on doit inclure d'autres parties prenantes au prochain échange ? »

T – Timing / Priorité

« À quel **horizon** souhaiteriez-vous avoir un outil fonctionnel : 2-4 semaines / ce trimestre / plus tard ? » « Y a-t-il des **échéances qui jouent** (saison, audit, pic d'activité, migration d'outil) ? »

IA / Change

« Vos équipes utilisent-elles déjà un peu l'IA (Copilot, ChatGPT, etc.) ? Sur quels usages ? » « Est-ce que **vous encadrez aujourd'hui** l'usage de ces outils (charte, process, outils internes) ou c'est encore informel ? »

Besoin de précisions techniques ?

Chez Taskalys nous portons de l'importance sur la **personalisation de l'outil de notre client** et savons faire les 3

Full-Code

Dev 100% sur-mesure par des développeurs, pour répondre à des besoins complexes et très spécifiques. (Java/python...)

Personnalisation : ★★★★★

(maximale)

Vitesse de déploiement :

★★☆☆☆ (plus lent)

Autonomie métier : ★☆☆☆☆
(dépend fortement de l'IT)

Usage typique : intégrations profondes au SI, contraintes sécurité/perf fortes, produits internes complexes.

Low-code

Plateformes visuelles avec blocs préconstruits, auxquelles on ajoute un peu de code pour faire du sur-mesure. (n8n, Airtable)

Personnalisation : ★★★★☆

Vitesse de déploiement :

★★★★☆

Autonomie métier : ★★★★☆
(IT + métier collaborent)

Usage typique : apps métier, automatisations avancées, règles business spécifiques mais time-to-market important.

No-code

Solutions 100% visuelles, configurées par le métier, sans écrire une ligne de code.

Personnalisation : ★★★☆☆

(limité au cadre de la plateforme)

Vitesse de déploiement :

★★★★★ (très rapide)

Autonomie métier : ★★★★★ (quasi sans IT)

Usage typique : Projets rapides, automatiser des tâches répétitives, petits workflows simples entre outils SaaS.

Gestion des Objections

« Pas le Temps »

« Justement, on cible les **10 % de tâches qui prennent 90 % du temps**. Effectivement nous vous proposons un processus d'échanges de 2h pour in fine vous permettre dans gagner 20h/semaines

« On a Déjà un Outil / un CRM »

« Parfait. **On ne vient pas le remplacer, on orchestrationne l'existant** (n8n, API, RPA) pour supprimer les ruptures entre outils et éviter la double saisie. C'est une couche process & conduite du changement, pas un nouveau SaaS à faire adopter. »

« Trop Cher »

« Notre modèle vise un **ROI en moins de 3 mois**. On calcule à partir du nombre d'heures gagnées, du coût horaire et du coût des requêtes IA. Si les gains ne couvrent pas l'investissement, on ne déploie pas plus loin. »

« Sécurité / RGPD »

« On travaille avec un hébergement en UE, chiffrement des flux, pas de données sensibles hors périmètre, et journalisation des flux. On cadre les usages IA dans une logique de conformité RGPD. »

Notre modèle de tarification :

« Est-ce que vous avez un budget ou une enveloppe d'amélioration continue (outils, process, IA) cette année ? »

« Est-ce qu'il y a déjà des réflexions en cours pour déployer des solutions d'automatisation ou d'IA ? »

La réponse :

- « **Oui** j'ai un budget / Nous réfléchissons à un investissement » → Alors solution **On Prem.**
- « **Non** nous n'avons pas encore pensé à une enveloppe ou d'investissements » → Alors Solution en **SaaS**.

SaaS

Tarifs : Sous la forme d'un abonnement.

Approxim. : 300€ - 1600€/mois

On-Premises

Tarifs : Sous la forme d'un cout d'acquisition + abonnement.

Approxim. : 2 000€ - 15 000€ + abonnement 300€ - 600€

Les « NE PAS DIRE »

« On va virer des gens »

On ne veut pas qu'il virent des gens, avec cet outils **on veut qu'avec cette même masse salariale ils créent encore plus de valeur.** On libère du temps, qui permet de réorganiser son équipe sur : un plus gros volume, une réattribution des tâches, ou plus de temps consacré à la tâche

« Agence d'automatisation IA »

On ne vend pas des automatisations IA ou des Agents IA. **L'IA est un moyen pour réaliser nos outils pas une fin en soit.***

* Si votre interlocuteur est conscient voir friand d'IA, alors lui en parler est une bonne chose (pas avant)

« Automation »

C'est un anglissime qui ne sera pas compris par votre interlocuteur : On parle d'**AUTOMATISATION**

...

...



Clôture & Next Step – Call to Action

Quand FIT Identifié

« Super. Je vous propose **une visio de 30 min avec Rémi DUFEU**, notre Directeur Technique. **On vous montre concrètement comment on travaille, une démo proche de vos cas, et on cadre une proposition de livrable en 4-8 semaines** avec un ROI estimé (heures gagnées × coût horaire). Plutôt [jour] à [heure] ou [jour] à [heure] ? »

Contact

Nolan PARENT

nparent@taskalys.fr
07 84 66 20 40

www.taskalys.fr