JOURNÉE RMP 2026 · RADIO COMS PRO ALLIANCE

RADIO COMS PRO ALLIANCE

wolph

IA : la quatrième convergence.

Ce que l'intelligence artificielle change concrètement dans le quotidien des installateurs, distributeurs et équipementiers.

Simon De Lima · Wolph · 15 octobre 2026 · Espace Atrium Saint-Germain

RADIO COMS PRO ALLIANCE

BUT DE CETTE INTERVENTION

Repartir avec une tâche, une méthode et des garde-fous.

01

Comprendre

Ce que recouvre vraiment le mot « IA », et les quatre niveaux derrière.

02

Voir

Des cas réels de vos trois métiers, et une démonstration en direct.

03

Se protéger

Les limites techniques, les erreurs classiques, et comment les éviter.

04

Démarrer

Choisir sa première tâche et la tester en trente jours.

QUI VOUS PARLE

Simon De Lima

Co-fondateur de Wolph

Déploiement d'IA dans les TPE et PME françaises.

+40 experts sectoriel

Wolph est un collectif de consultants IA formé à nos méthodes pour déployer l'IA dans différents secteurs.

Ambassadeur national Osez l'IA

Programme national de sensibilisation des entreprises.

Osez l'IA



QUESTION 1 · À MAIN LEVÉE

Qui utilise l'IA ?

RADIO COMS PRO ALLIANCE

LES 4 NIVEAUX

On dit « IA ». Il y a en réalité quatre niveaux d'autonomie.

1

IA générative

Vous demandez, elle produit. Un échange à la fois.

Vous pilotez tout

2

Automatisation

Un déclencheur lance une suite d'étapes fixées à l'avance.

Vous fixez le chemin

3

Agent IA

Vous donnez un objectif et des outils, il choisit les étapes.

Il choisit le chemin

4

Systèmes agentiques

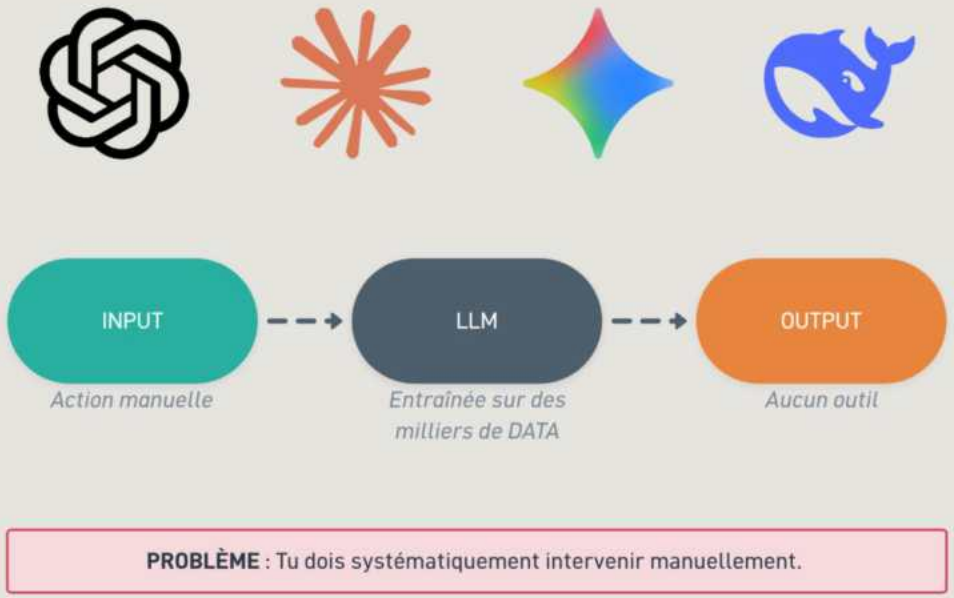
Plusieurs agents spécialisés se répartissent un même dossier.

Ils se coordonnent

Ce qui change d'un niveau à l'autre, ce n'est pas la puissance du modèle. C'est le degré d'autonomie que vous lui laissez, et donc le niveau de contrôle qu'il vous faut.

NIVEAU 1 · IA GÉNÉRATIVE

Un échange à la fois : vous demandez, elle produit



Ce que ça sait faire

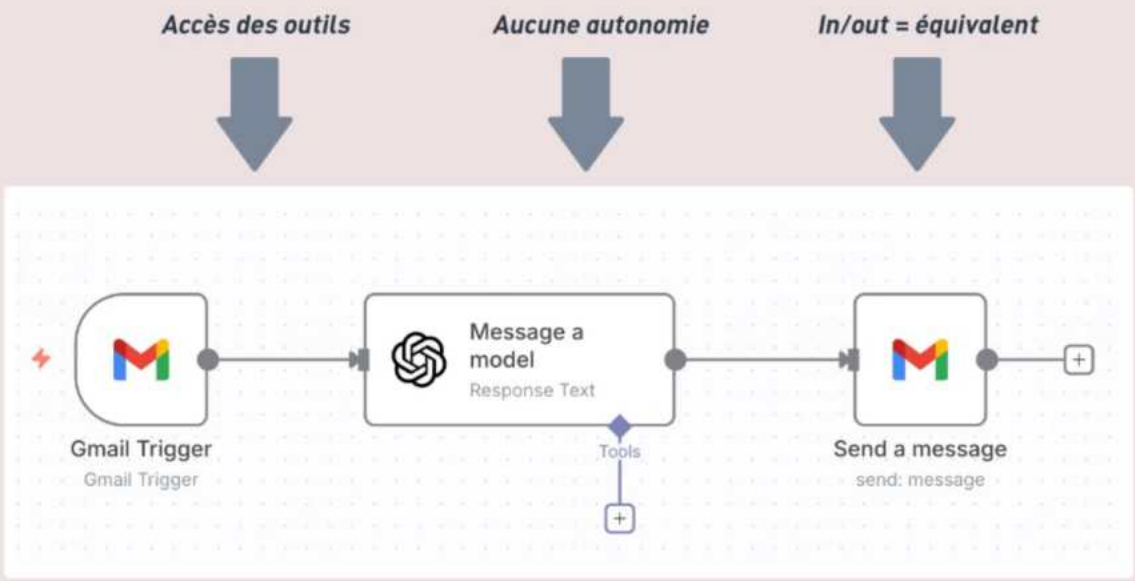
- Rédiger, reformuler, traduire
- Résumer un document long
- Extraire des informations d'un texte
- Comparer deux documents
- Transcrire un audio
- Agir sur demande

Outils typiques : ChatGPT, Claude, Gémini, Mistral, Copilot.

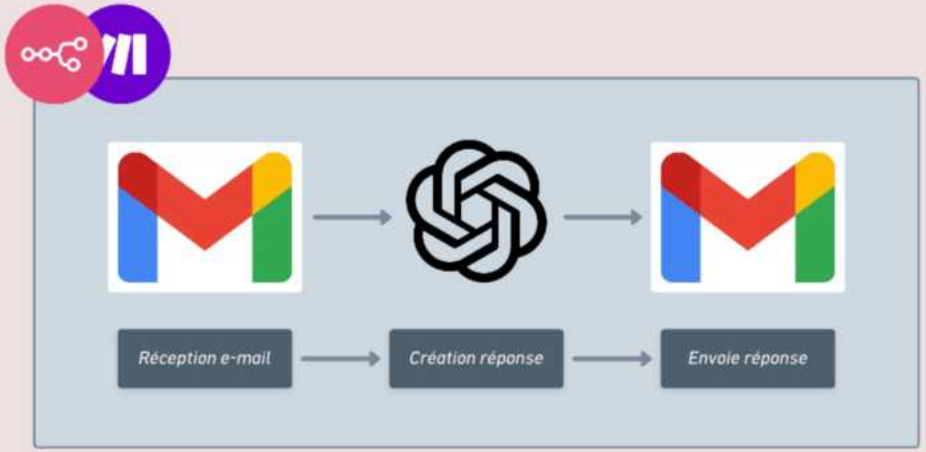
C'est le niveau que presque tout le monde connaît déjà. C'est aussi celui qu'on sous-exploite le plus.

NIVEAU 2 · AUTOMATISATION

Un déclencheur, une suite d'étapes que vous avez fixées



PROBLÈME : Si quelques choses changent, il est impossible de le traiter.



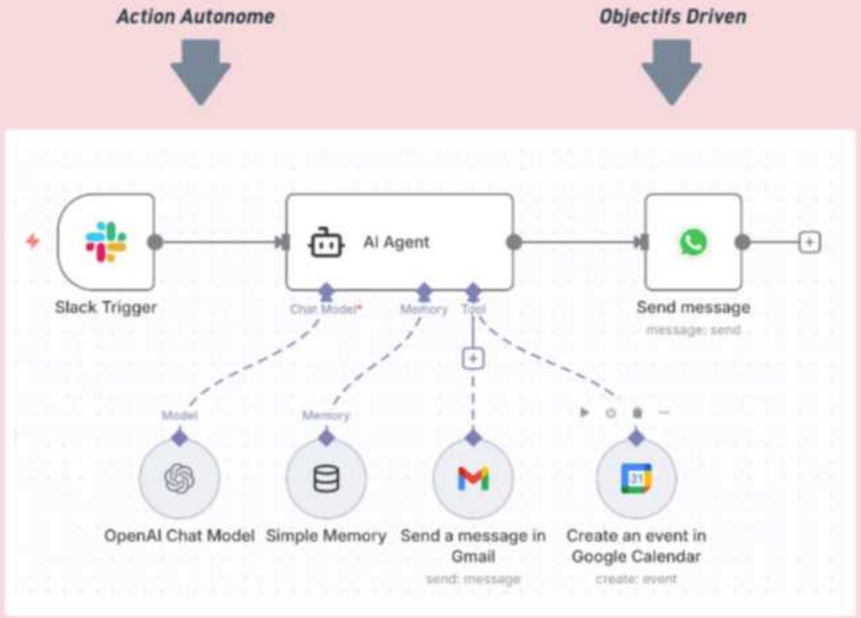
Ce qui change par rapport au niveau 1

Le chemin est écrit une fois pour toutes et s'exécute sans vous. L'IA n'est qu'une étape dans la chaîne : le reste est de la plomberie classique entre vos outils.

Résultat prévisible, traçable, rejouable à l'identique.

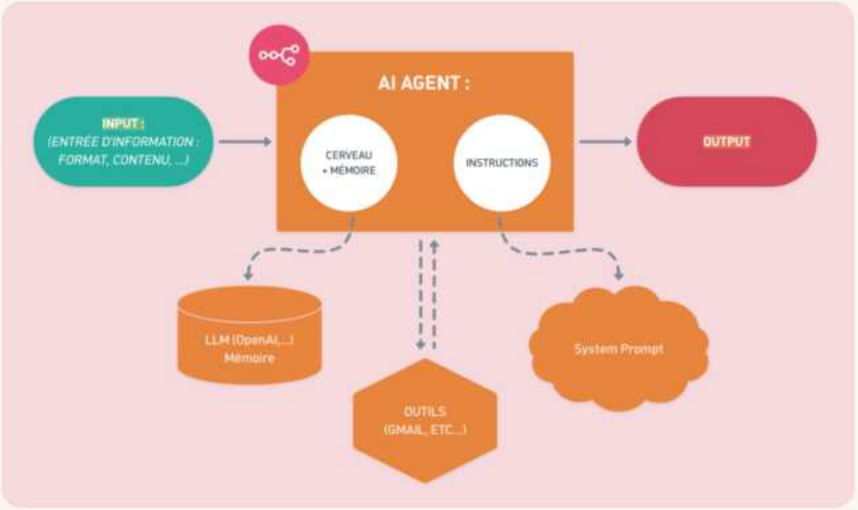
NIVEAU 3 · AGENT IA

Vous donnez un objectif et des outils, il choisit les étapes



POINT FORT : Les possibilités sont drastiquement élargis et la flexibilité est grande.

PROBLÈME : Plus vous augmentez la complexité, plus vous vous confronté à des bugs.



Ce que ça débloque

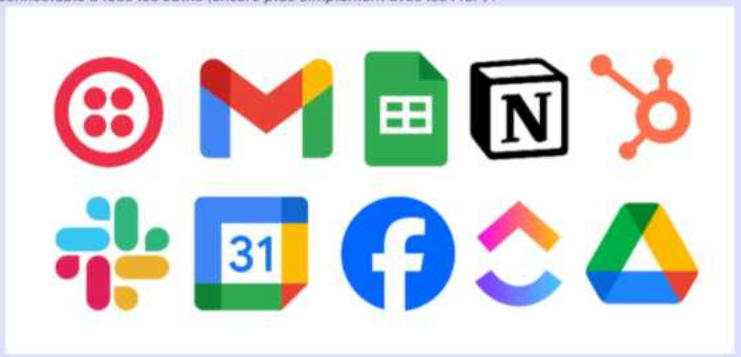
Les tâches où le chemin dépend de ce qu'on trouve en route : un appel d'offres dont on ne connaît pas le contenu à l'avance, un dossier technique à constituer, une recherche dans un catalogue.

Impossible à écrire à l'avance sous forme de règles, parce que les cas ne se ressemblent pas.

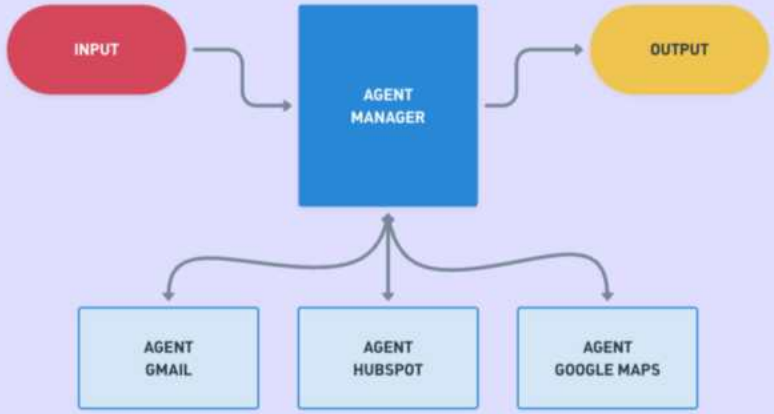
NIVEAU 4 · SYSTÈMES AGENTIQUES

Plusieurs agents spécialisés se répartissent un objectif

Connectable à tous les outils (encore plus simplement avec les MCP) :

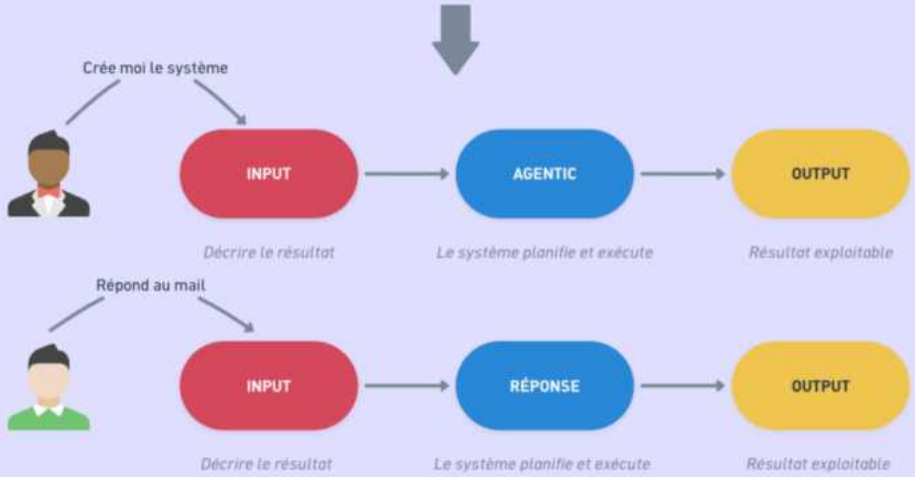


Le système agentic manage les agents pour vous.



SOLUTION : C'est comme embaucher un salarié qui construit, déploie et maintient à notre place.

Pour comprendre ce 4ème niveau d'IA : Considère-le comme deux employés numériques : l'un qui crée le flux de travail et l'autre qui l'exécute pour vous.



Pourquoi découper

Un agent qui doit tout faire se disperse et se contredit. Des agents spécialisés, avec chacun son périmètre et ses outils, restent plus fiables sur les dossiers longs. (Un niveau 2 bien fait vaut mieux qu'un niveau 4 mal fait).

RADIO COMS PRO ALLIANCE

Ce que chaque niveau fait gagner

Niv. 1

IA générative

BIEN POUR

- Rédiger un compte rendu
- Résumer un cahier des charges
- Traduire une notice

GAIN

2 à 4 h par semaine et par personne

À condition de lui donner le contexte à chaque fois

Niv. 2

Automatisation

BIEN POUR

- Trier les demandes entrantes
- Relancer les devis sans réponse
- Supprimer la ressaisie

GAIN

30 à 60 min par jour sur un poste

À condition d'avoir un processus stable et écrit

Niv. 3

Agent IA

BIEN POUR

- Dépouiller un appel d'offres
- Préparer une proposition chiffrée
- Auditer une commande

GAIN

Une demi-journée par dossier

À condition d'avoir vos documents accessibles et à jour

Niv. 4

Systèmes agentiques

BIEN POUR

- Plusieurs dossiers en parallèle
- Coordonner étude et chiffrage
- Des volumes hors capacité

GAIN

Non mesurable aujourd'hui en PME

À condition d'avoir une équipe dédiée à la supervision

QUESTION 2 · À MAIN LEVÉE, NIVEAU PAR NIVEAU

Vous êtes à quel niveau aujourd'hui ?

1

Générative

Quelqu'un chez vous s'en sert chaque semaine

2

Automatisation

Une routine tourne sans que personne la lance

3

Agent

Un assistant branché sur vos données métier

4

Agentique

Plusieurs agents qui se passent le travail

QUATRE CAS D'USAGE

Vos outils savent gérer un catalogue, un stock, un parc. Ce qu'aucun ne fait, c'est **confronter ces sources entre elles** et préparer le dossier qui en découle.

01

Le copilote de dossiers d'autorisation

Monter un dossier Arcep et ANFR à partir de données techniques dispersées.

02

L'auditeur de commande radio

Confronter une commande au parc réellement installé chez le client.

03

Le radar de renouvellement de parcs

Transformer des signaux techniques en opportunités commerciales.

04

L'architecte d'offres radio

Du rendez-vous à la proposition chiffrée. C'est la démonstration de tout à l'heure.

RADIO COMS PRO ALLIANCE

CAS 01 · NIVEAU 3 · INTÉGRATEURS

Le copilote de dossiers d'autorisation

LA SITUATION

Une nouvelle installation est actée. Les caractéristiques techniques existent, mais éclatées : la note du bureau d'études, les fiches constructeur, le relevé de site, les coordonnées du pylône, le contrat client.

Quelqu'un doit maintenant reconstituer tout ça dans les bons formulaires.

CE QUE L'IA FAIT

- Identifie les champs requis selon le type de demande
- Rassemble les pièces depuis vos dossiers existants
- Pré-remplit les formulaires et reprend les données du site
- Signale les incohérences entre documents
- Liste ce qui manque, avec qui doit le fournir

LA DIFFÉRENCE

Elle prépare le dossier administratif à partir d'informations techniques dispersées.

Elle ne prétend ni attribuer des fréquences, ni refaire l'étude radio, ni se substituer à vos outils d'ingénierie. Elle ne décide rien : elle remplit et elle alerte.

Rappel du circuit : l'autorisation d'utilisation de fréquences est délivrée par l'Arcep. L'implantation des stations fixes de plus de 1 W passe par l'ANFR — déclaration entre 1 et 5 W, accord préalable au-delà.

Le dossier part toujours sous la signature d'une personne qui l'a relu.

CAS 02 · NIVEAU 3 · DISTRIBUTEURS ET INTÉGRATEURS

L'auditeur de commande radio

LA SITUATION

Un client commande 80 terminaux pour agrandir son parc. La commande part telle quelle.

On découvre à la livraison que le modèle commandé ne porte pas la même version de firmware, que le parc existant est multimarque, ou que le relais en place ne suit pas la charge.

CE QUE L'IA FAIT

- Confronte la commande à l'inventaire réel du client
- Vérifie les configurations installées et les versions de firmware
- Croise avec les contraintes de compatibilité documentées
- Explique la conséquence de chaque écart détecté
- Prépare une alternative commerciale chiffrée

LA DIFFÉRENCE

Ce n'est pas un configurateur de catalogue, qui ne connaît que vos produits.

C'est un contrôle entre la commande et l'environnement réel du client, potentiellement multimarque, que seul un technicien expérimenté fait aujourd'hui — quand il a le temps.

Le gain n'est pas du temps commercial. C'est une livraison qui ne revient pas, et un client qui ne découvre pas le problème avant vous.

CAS 03 · NIVEAU 3 · TOUS MÉTIERS

Le radar de renouvellement de parcs

LA SITUATION

Vous avez les inventaires, les contrats, l'historique d'incidents et les annonces constructeur. Tout existe, dans quatre endroits différents.

Résultat : on apprend qu'un parc était à renouveler le jour où le client appelle un concurrent.

CE QUE L'IA FAIT

- Croise inventaires, échéances de support et fins de commercialisation
- Y ajoute les incidents répétés et la disponibilité des pièces
- Classe les clients à contacter par urgence réelle
- Rédige l'argumentaire propre à chaque situation
- Prépare une proposition de migration par palier

LA DIFFÉRENCE

Votre CRM sait vous dire qu'une garantie expire. Ça, n'importe quelle alerte le fait.

Ici, des signaux techniques dispersés deviennent une opportunité commerciale argumentée, avec la raison expliquée au client dans ses termes à lui.

C'est le seul des quatre cas qui génère du chiffre d'affaires au lieu d'économiser du temps.

CAS 04 · NIVEAU 3 · INTÉGRATEURS ET DISTRIBUTEURS

L'architecte d'offres radio

LA SITUATION

Le commercial sort d'un rendez-vous avec un besoin en tête et rien d'écrit.

Entre lui et une proposition : quatre catalogues fabricants, l'état du parc existant, les stocks, les tarifs négociés et un expert technique déjà pris sur un autre dossier.

CE QUE L'IA FAIT

- Structure le besoin dicté en sortant du site
- Confronte catalogues, parc existant, stocks et tarifs négociés
- Produit une première nomenclature et des scénarios
- Sépare ce qui est vérifié de ce qui exige une étude technique
- Génère la proposition et le mail de suivi

LA DIFFÉRENCE

Elle orchestre la préparation commerciale entre plusieurs sources qui ne se parlent pas.

Elle ne fait ni le dimensionnement réseau, ni l'étude de couverture, ni les vérifications d'ingénierie. Tout ce qui relève de l'expert est marqué comme tel, pas masqué.

Celui-là, je ne vais pas vous le raconter. Je vais vous le montrer.

QUESTION 3 · À MAIN LEVÉE, PUIS AU MICRO

Et chez vous, vous voyez un cas dans votre quotidien ?

Une tâche qui revient

Chaque semaine, toujours la même logique

Une tâche qui déborde

Celle qu'on finit le soir ou le week-end

Une tâche que personne n'aime

Celle qu'on se repasse entre collègues

DÉMONSTRATION

Du brief terrain à la proposition commerciale

Un commercial sort d'une visite de site industriel. Il n'a pas encore ouvert son ordinateur.

LE BRIEF, DICTÉ EN TROIS PHRASES

« Site industriel, 150 collaborateurs, 25 000 m². Ils veulent remplacer un système radio vieillissant. Il faut couvrir l'atelier et les zones extérieures, et permettre aux équipes de sécurité de communiquer entre elles. »

RADIO COMS PRO ALLIANCE

CE QUI SE PASSE SOUS LE CAPOT

Quatre étapes, et une règle par étape

Analyse du besoin → **Questions de découverte** → **Préconisation chiffrée** → **Proposition commerciale**

Étape	Ce qu'elle produit	Sur quoi elle s'appuie	La règle qui la borne
1	Analyse du besoin	Le brief dicté, rien d'autre	Ne jamais inventer un champ non renseigné
2	Questions de découverte	Les trous repérés à l'étape 1	Une question par information manquante
3	Préconisation	Vos fiches produit et votre grille tarifaire	Chaque choix affiche le document source
4	Proposition commerciale	Les scénarios retenus	Les totaux sont calculés par le logiciel, pas par le modèle

⚠ **Le modèle choisit les références et les quantités. L'addition, elle, est faite par du code. C'est la différence entre une démonstration et un outil de production.**

Données du scénario entièrement fictives : marques, références et prix inventés.

CE QU'IL FAUT RETENIR DE LA DÉMONSTRATION

Trois comportements, plus importants que le résultat

Elle signale les trous

Budget, échéance, nombre de postes : rien n'a été deviné. Ce qui manque devient une question à poser au client, pas une hypothèse glissée dans le devis.

Elle cite ses sources

Chaque référence et chaque prix renvoient à la fiche d'où ils sortent. Une préconisation sans source est une préconisation invérifiable.

Elle n'arbitre pas

Trois scénarios sont posés avec ce que chacun règle et ne règle pas. Le choix et le dimensionnement restent au commercial et à l'expert radio.

On envoie ça tel quel au client ? Non. Aucun dimensionnement n'est figé sans étude de couverture, et aucun document ne part sans relecture.

Trois heures de préparation absorbées. Les vingt minutes qui restent, c'est votre métier.

LES LIMITES

Un modèle de langage ne sait pas qu'il a tort

C'est pour ça que le discernement humain n'est pas une précaution de confort. C'est une pièce du système.

Six limites, six parades

LA LIMITE	Hallucination	Calcul non fiable	Connaissances datées	Non-déterminisme	Complaisance	Mémoire limitée
ÇA RESSEMBLE À QUOI	Une référence produit inventée, écrite avec aplomb	Un total faux dans un devis	Une réglementation périmée	Deux réponses différentes à la même demande	Elle valide votre hypothèse fausse	Sur un dossier long, le début se perd
LA PARADE	**Ancrez-la sur vos documents**	**Faites calculer par le logiciel, relire par un humain**	**Exigez la source et sa date**	**Testez sur des cas connus, fournissez du contexte**	**Demandez-lui de critiquer, pas de confirmer**	**Découpez en étapes courtes**

Dans les six cas, c'est un humain qui valide avant que ça parte.

LES ERREURS À ÉVITER

Les projets échouent rarement pour des raisons techniques

Commencer par le cas le plus dur

Le chiffrage complet dès le premier mois. Six mois plus tard, rien ne tourne et tout le monde est découragé.

Ne pas mesurer l'avant

Sans le temps passé aujourd'hui, impossible de prouver le gain demain. Le projet meurt au premier arbitrage budgétaire.

Mettre des données clients dans un outil gratuit

Les versions grand public peuvent réutiliser ce que vous saisissez. Pour des données clients, il faut un cadre contractuel et un hébergement européen.

Laisser l'outil parler au client

Un envoi automatique suffit à détruire une relation construite en dix ans. Gardez un humain sur la dernière marche.

À noter : ces erreurs ne viennent jamais de l’outil.

RADIO COMS PRO ALLIANCE

POUR CONCLURE · L'INGÉNIERIE DU CONTEXTE

L'IA, c'est un inconnu très compétent à qui vous n'avez rien expliqué

On s'en méfie, et pourtant on la croit toute-puissante : on lui demande une tâche sans rien expliquer, puis on juge le résultat.

CE QUE FONT LA PLUPART



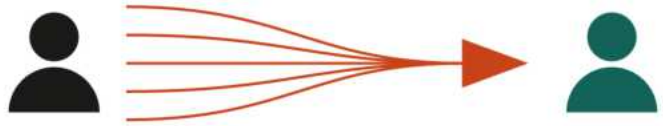
Vous — **Un inconnu**

« Donne-moi une réponse à mon mail. »

- Un ton qui n'est pas le vôtre
- Des erreurs sur vos produits et vos prix
- Un résultat à réécrire entièrement

Conclusion tirée : « l'IA ne vaut rien ».

CE QU'IL FAUT FAIRE



Vous — **Le même inconnu**

Qui nous sommes, ce que nous vendons et à qui, nos règles, comment nous traitons ce type de mail. **Maintenant, réponds.**

- Votre ton et vos formulations
- Vos références et vos tarifs réels
- Une réponse à relire, pas à réécrire

Même modèle, même journée. Tout le contexte en plus.

Hier on parlait de savoir prompter. Aujourd'hui, le vrai sujet est l'ingénierie du contexte : tout ce que vous lui donnez avant de lui demander quoi que ce soit.

L'IA prépare.
Vous décidez.

Elle ne remplace pas votre métier. Elle supprime ce qui vous empêche de le faire.

PAR OÙ COMMENCER · 1 SUR 2

On ne part jamais de l'IA. On part d'un problème.

01 **L'objectif** Qu'est-ce qu'on cherche à atteindre cette année ?

02 **La contrainte** Qu'est-ce qui nous empêche d'y arriver ?

03 **Le process** Dans quel processus cette contrainte se joue-t-elle ?

04 **Le poste, puis la personne** Qui le fait tourner ?

05 **La tâche** Que fait-elle, concrètement ?

06 **L'outil et la donnée** Où vit l'information ?

Ce qui n'est pas fait

Les dossiers auxquels on renonce faute de temps. Du chiffre d'affaires jamais facturé.

Ce qui est mal fait

Ce qui repasse en correction, en reprise, en livraison qui revient. De la non-qualité.

Ce qui est trop lent

Ce qui arrive après que le client a décidé. Des affaires perdues sur le délai.

PAR OÙ COMMENCER · 2 SUR 2

Une fois la tâche identifiée, cinq questions.

EST-CE UN BON CANDIDAT ?

La valeur
Si cette tâche disparaissait, est-ce que ça se verrait sur un résultat ?

La fréquence
Est-ce que ça revient chaque semaine, ou deux fois par an ?

La donnée
Puis-je la recevoir, la lire, la transmettre ? Si elle est dans une tête, non.

Un non sur l'une des trois, on passe à la tâche suivante.

À QUEL NIVEAU LA POSER ?

La sensibilité
Qu'est-ce qu'une erreur coûte, et à qui ?

L'humain
Faut-il un jugement de métier, ou seulement une relecture ?

Sensible et jugement requis : niveau 1 ou 2. Peu sensible et donnée qui circule : niveau 3.

À QUOI RESSEMBLE LE RÉSULTAT, CHEZ UN INTÉGRATEUR

Pour répondre à cinq appels d'offres par mois au lieu de deux, nous butons sur le temps de dépouillement. Dans le process avant-vente, notre chargé d'affaires passe deux jours par dossier à relever les exigences du CCTP, et c'est trop lent. La donnée est dans les PDF de consultation et nos anciens mémoires techniques. Ce n'est pas sensible tant qu'un humain valide, donc nous visons le niveau 3.

POUR ALLER PLUS LOIN

Notre métier, c'est de vous aider à écrire cette phrase.

Derrière ce QR code, un questionnaire qui reprend une à une les questions précédentes. Vous le remplissez en moins de 10 minutes...

☆ CE QUE VOUS RECEVEZ EN RETOUR

01 **Votre phrase**, rédigée à partir de vos réponses.

02 **Votre priorité** : la tâche par laquelle commencer, et à quel niveau la poser.

03 **Une analyse personnalisée en vidéo**, sous 48 heures et sans engagement.

Dix minutes de questionnaire. Une priorité claire en retour.

Simon De Lima · Wolph
simon@wolph.ai

RADIO COMS PRO ALLIANCE

VOS QUESTIONS

Les six qu'on me pose à chaque fois

« Mes données partent où ? »

Là où vous décidez. Hébergement européen et contrat qui interdit la réutilisation, c'est disponible aujourd'hui chez plusieurs fournisseurs.

« Je vais devoir licencier ? »

Les entreprises que j'accompagne absorbent plus de dossiers à effectif constant. C'est un sujet de capacité, pas d'effectif.

« On est trop petits »

Le cas distributeur montré tout à l'heure, c'est six personnes. Le gain par personne y est même plus net que dans un grand groupe.

« Mes documents sont en désordre »

C'est le cas partout. On commence par le périmètre d'une seule tâche, pas par ranger toute l'entreprise.

« Mon équipe ne suivra pas »

Commencez par la tâche que personne n'aime faire. L'adoption vient toute seule quand on soulage, pas quand on impose.

« Et si elle se trompe sur un devis ? »

Elle se trompera. C'est pour ça que les calculs sortent du modèle et qu'un humain signe. L'IA prépare, vous décidez.

Merci. À vous.