

INTELLIGENCE ARTIFICIELLE



OCCITANIE

TÉMOIGNAGE

L'IA AU CŒUR DE LA TPE : LE PARI GAGNANT D'UN CHEF D'ENTREPRISE.

Voici le récit de l'aventure de Jérôme Cochin, dirigeant de quatre agences Laforêt Immobilier (22 collaborateurs), qui nous partage son expérience de l'intégration de l'intelligence artificielle dans son quotidien et dans celui de ses collaborateurs.

Ce témoignage est recueilli dans le cadre du projet IA « Transition numérique, nouvelles technologies et nouveaux usages », cofinancé par la DREETS Occitanie.

1 Le décor

Un dirigeant face au changement

Jérôme Cochin gère quatre agences dans les Pyrénées-Orientales (Argelès-sur-Mer, Ille-sur-Têt, Saint-Cyprien et Thuir).

Son quotidien ? La vente, la gestion locative et le syndic. Face à la déferlante de l'IA, sa crainte était simple : « **ne pas rester sur le bord de la route** » pendant que le métier se transforme.

2 Le défi

Transformer l'interrogation en adhésion

Au départ, l'IA n'était pas une évidence, mais une « **vraie interrogation quant à l'avenir de nos métiers** ». Tant la direction que les collaborateurs se demandaient comment articuler cet outil sans qu'il devienne un « **frein** » ou une « **opposition** » à la qualité du service client. L'enjeu était de ne pas voir l'IA comme un « **ennemi** », mais comme un « **outil d'aide** ».

3 Le déclic

« Et si on lui demandait, tout simplement ? »

Plutôt que de subir l'innovation, Jérôme Cochin a eu une démarche très concrète : **il a directement posé la question à l'intelligence artificielle** pour savoir ce qu'elle pouvait réellement apporter à son entreprise. Cette curiosité a permis une « **prise de conscience de l'avantage** » que représentait l'outil.

4 L'appropriation par les salariés

Du doute à l'outil métier

Pour les 22 collaborateurs, l'appropriation s'est faite par l'usage quotidien.

- ✓ **Mise en valeur des biens** : les équipes utilisent désormais l'IA pour magnifier les photos et les annonces des clients.
- ✓ **Communication fluide** : l'outil simplifie la rédaction et la création de supports.
- ✓ **De l'idée à l'action** : Jérôme Cochin a remarqué que l'IA aide à « **formaliser l'évidence** ». Ce qui semble évident dans l'esprit d'un collaborateur est désormais structuré et écrit grâce à l'IA, garantissant que les tâches soient réellement effectuées.

L'ACCOMPAGNEMENT : LE RÔLE DU CONSEILLER OPCO EP

Pour transformer ces interrogations en compétences réelles, Jérôme Cochin a sollicité sa conseillère Opco EP. Ensemble, ils ont :

- ✓ réfléchi à l'émergence des nouvelles compétences clés des collaborateurs ;
- ✓ identifié le meilleur dispositif de formation ;
- ✓ mobilisé les financements spécifiques de l'offre de service "intelligence artificielle".

5 L'IA, le nouvel « assistant stratégique » du directeur

Jérôme Cochin a découvert que l'IA n'était pas que pour le terrain. En tant que chef d'entreprise, il l'utilise pour préparer ses réunions. Elle lui apporte des « **compléments d'information** » qui viennent renforcer ses propres convictions et nourrir ses choix stratégiques.

6 Une révolution pour tous les métiers

Jérôme Cochin en est convaincu : l'IA ne se limite pas à l'immobilier. **Quel que soit le secteur d'activité, l'outil s'adapte.** Pour lui, les entreprises qui grandissent aujourd'hui sont celles qui ont compris ce que l'IA peut apporter tant à la direction qu'aux collaborateurs.

7 Le réflexe sécurité

Attention à « l'éponge »

L'appropriation a aussi exigé de la vigilance. Jérôme Cochin compare l'IA à une « **éponge** » qui absorbe tout ce qu'on lui donne.

L'ANECDOTE À MÉDITER

Un confrère a soumis le bilan complet de sa société à l'IA pour l'analyser.

Risque majeur : ces données sensibles sont désormais dans la base de l'IA et pourraient être « **recrachées** » à un concurrent curieux.

La consigne chez Jérôme Cochin : interdiction stricte de diffuser des documents clients ou des données nominatives non anonymisées.

8 Le verdict des chiffres

Une croissance insolente

Malgré un marché immobilier jugé tendu, les résultats valident cette stratégie d'innovation :

- ✓ **+ 15 %** de progression sur la vente cette année.
- ✓ **+ 6 %** de croissance constante sur la gestion.

Pour Jérôme, ces chiffres sont le fruit direct de l'intégration de l'IA dans les process de l'agence.

9 Demain, un standard comme un autre

Pour Jérôme Cochin, l'IA va devenir un « **standard** », comme l'ordinateur il y a quelques décennies. Son conseil est clair : il faut prendre ce virage dès maintenant pour « **faire grandir** » ses collaborateurs et continuer d'apporter un service de haute qualité.

À RETENIR

- ✓ **L'IA n'est pas votre ennemie** : ne la voyez pas comme une contrainte, mais comme un assistant qui libère du temps et améliore la qualité de votre service.
- ✓ **Formalisez l'évidence** : utilisez l'IA pour mettre en mots vos processus internes. Ce qui est clair dans votre tête sera plus facile à exécuter par vos équipes si c'est écrit.
- ✓ **Ne restez pas seul** : appuyez-vous sur votre conseiller Opco EP pour structurer la formation de vos équipes et trouver les financements adaptés.
- ✓ **Protégez vos secrets** : formez vos salariés à ne jamais donner de noms de clients ou de données financières à l'IA. C'est une « **éponge** », restez vigilant.
- ✓ **C'est un levier de croissance** : l'IA n'est pas un gadget de « **tech** » ; c'est un outil de performance qui permet de progresser même quand le marché est difficile.



Contactez votre conseiller Opco EP :

opcoep.fr/mon-conseiller

