

Agents IA : automatiser, déléguer, dupliquer son business avec l'IA



Guillaume Artas

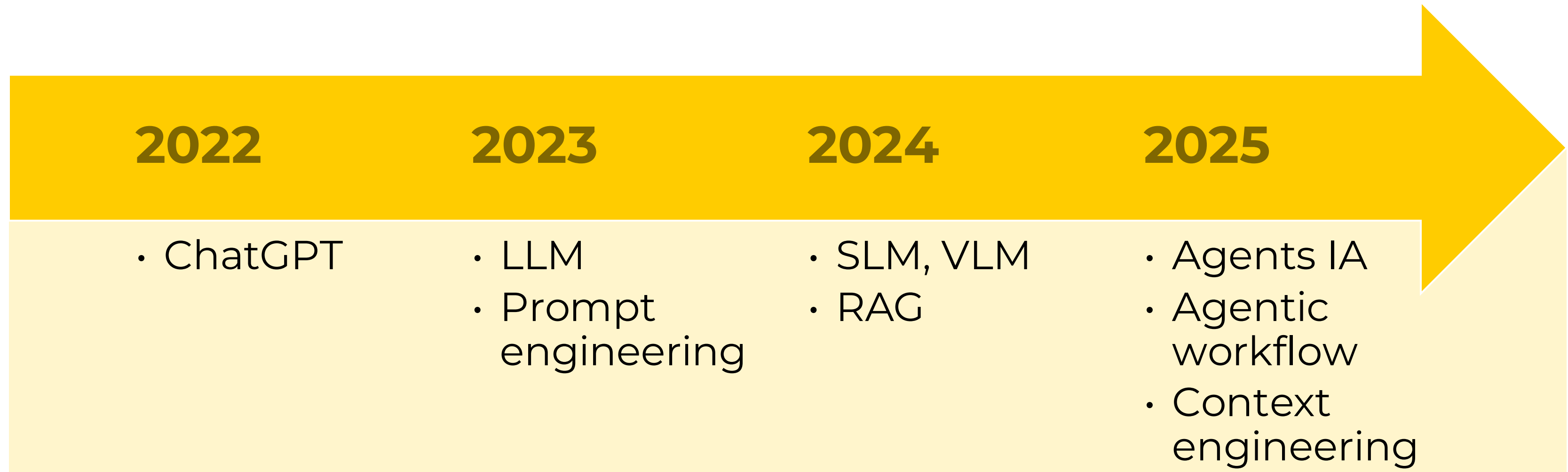
Entrepreneur & Investisseur
Puissance Immo



Christophe Bouvard

CTO & Co-fondateur
Wikit

Des Grands Modèles de Langage... aux Agents IA



Défi n°1 : Ancrage contextuel

Que pond une poule ?

✓ Réponse OK du LLM,
via son entraînement 🥚

Combien d'employés
dans l'entreprise Wikit ?

✗ Réponse KO du LLM,
faute de contexte

La solution : RAG
cf. le Digital Summ'R 2024

Défi n°2 : Tâches unitaires

Quel est le chiffre d'affaires de 2024 ?

✓ Réponse OK du LLM,
via contexte RAG 💰

Dresse un graphique comparatif des résultats de 2024 et 2025 et envoie-le par mail

✗ Réponse KO du LLM,
faute de capacité de planification & d'action

Agents IA

De la simple génération de texte
à l'exécution autonome



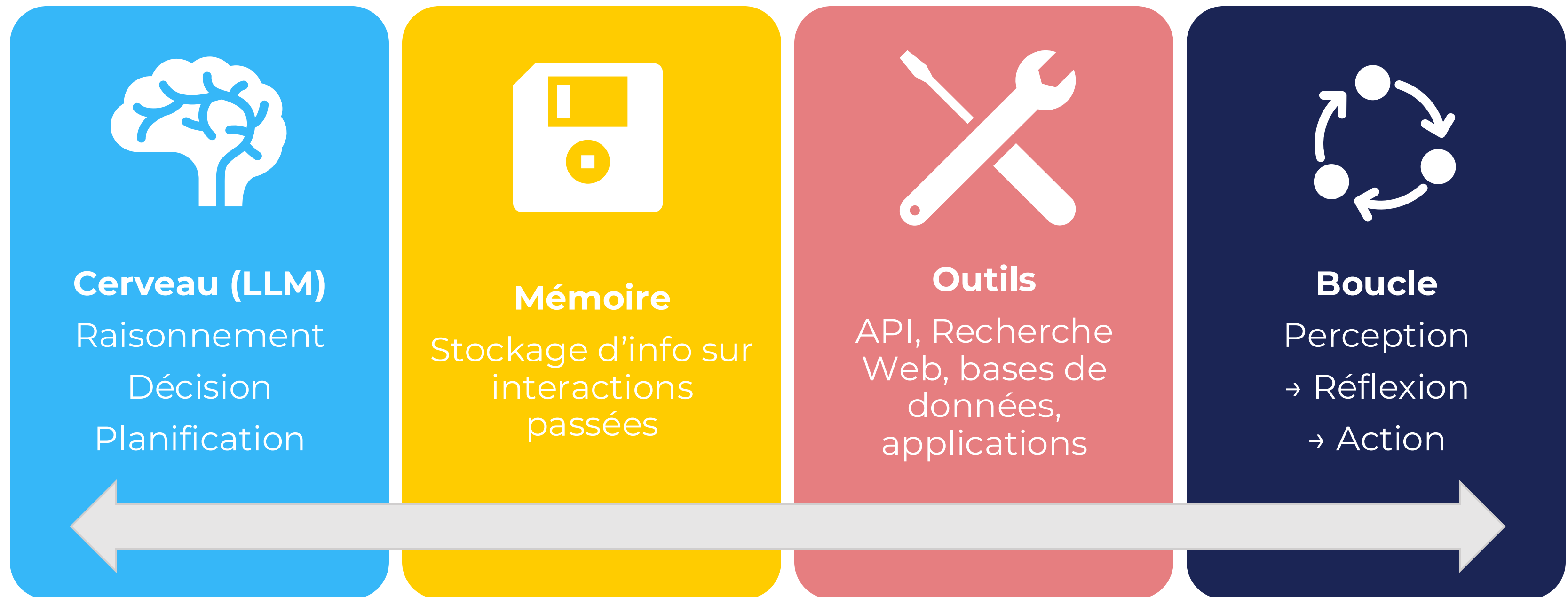
Qu'est ce qu'un agent IA ?



Prérequis

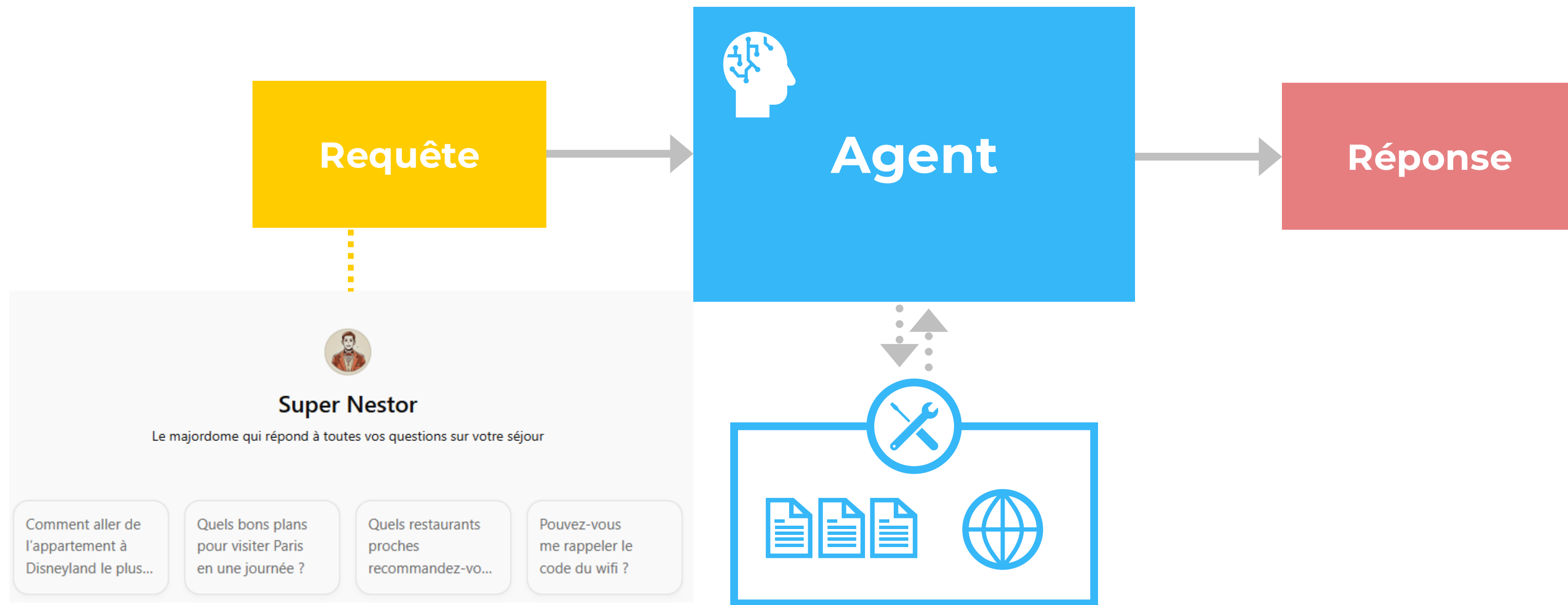
- **Centré sur objectif**
- **Autonomie**
- **Proactif**
- **Réactivité**
- Rationalité
- Apprentissage
- Sociabilité

Qu'est ce qu'un agent IA ?



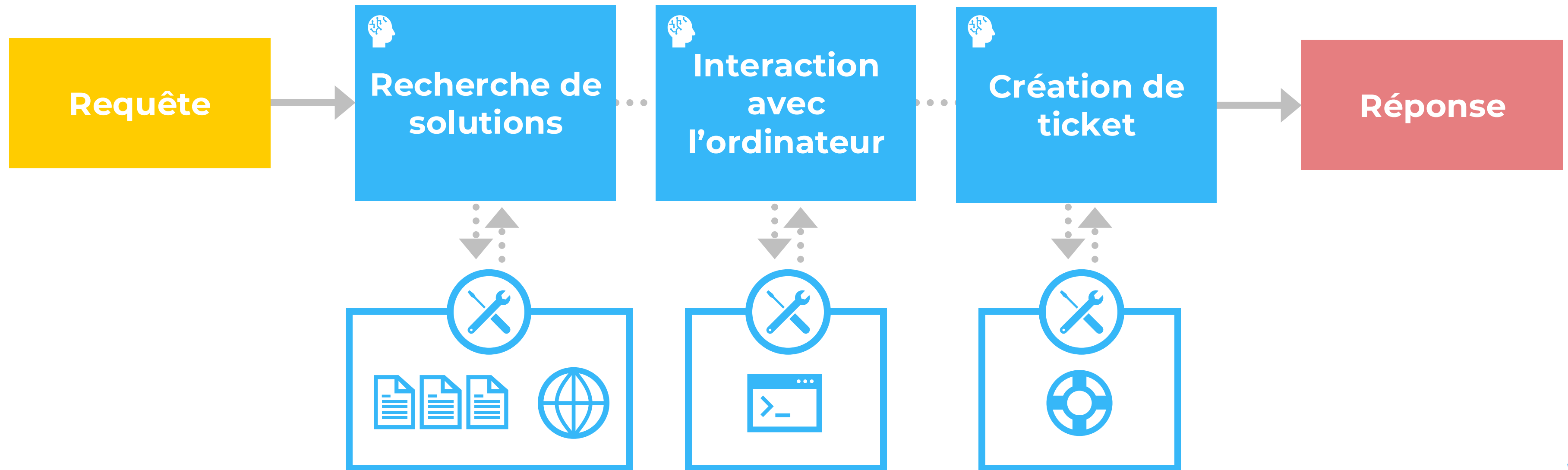
Exemples d'agents IA (1/4)

Agent conversationnel



Exemples d'agents IA (2/4)

Agent de support informatique





Bonjour



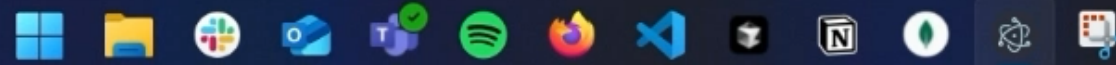
Bonjour ! Comment puis-je vous aider aujourd'hui ?



+ Mon ordinal

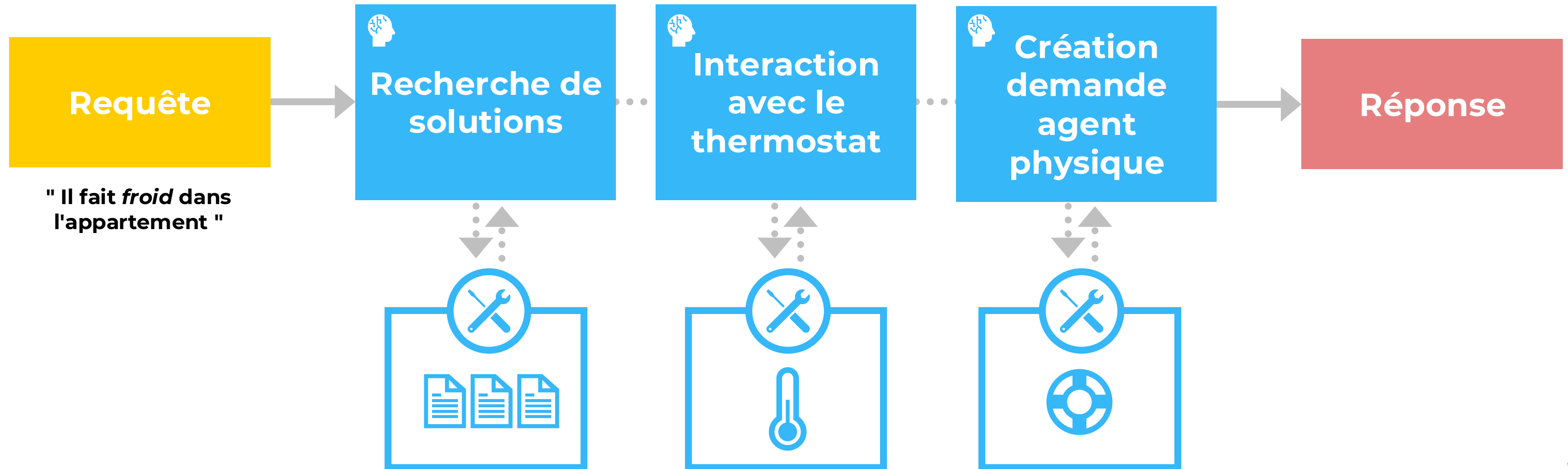


10



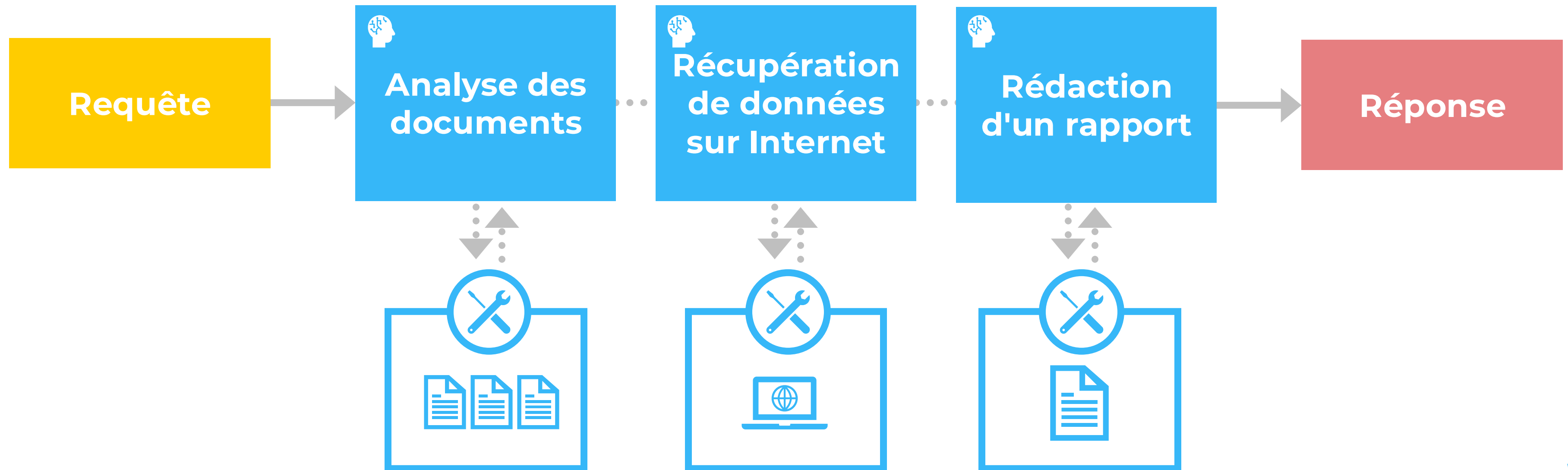
Exemples d'agents IA (3/4)

« *Super Nestor* », le concierge dédié aux voyageurs



Exemples d'agents IA (4/4)

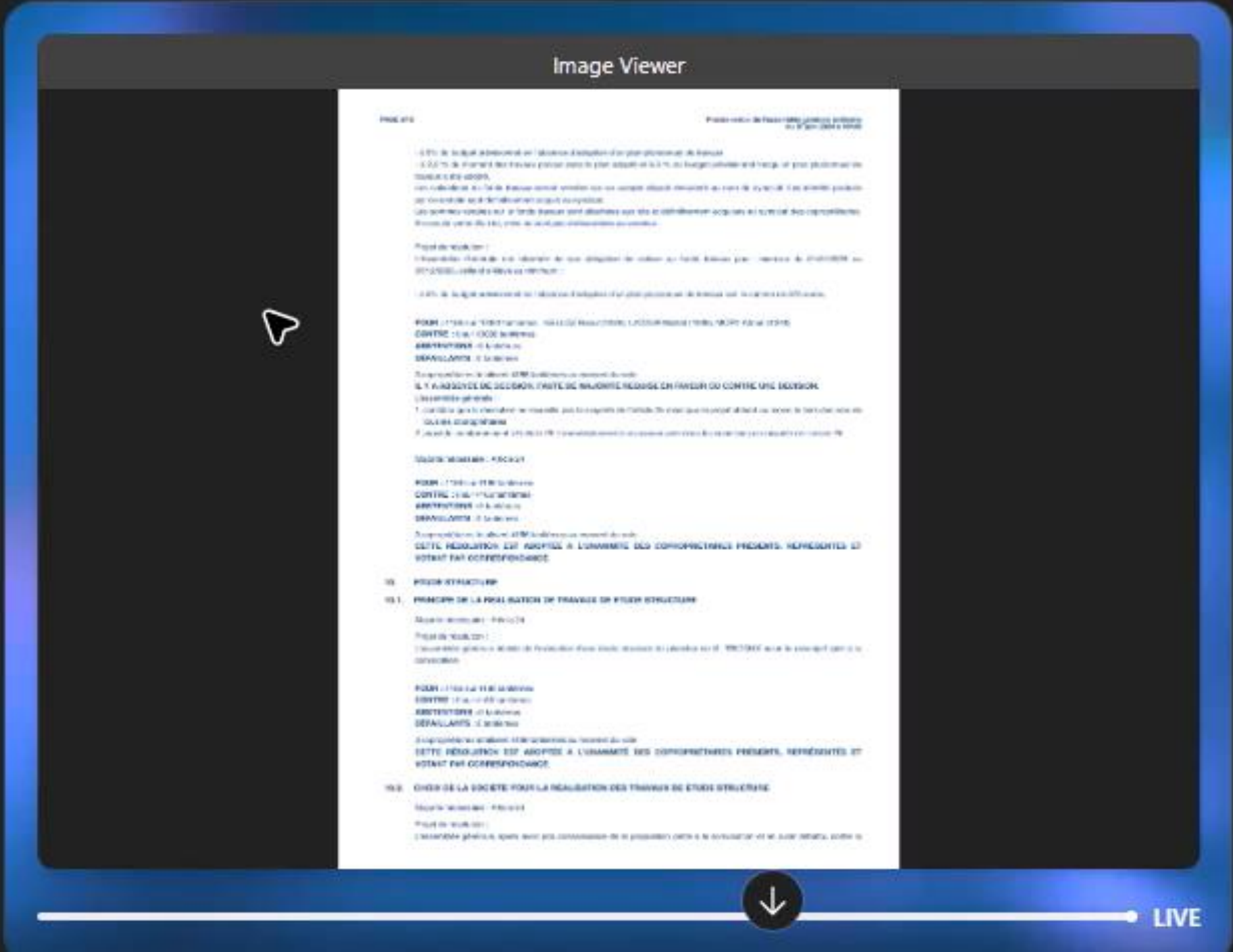
Agent d'étude de dossier d'investissement immobilier



Je vais examiner attentivement le bail et les autres documents pour identifier les informations sur le type de locataire autorisé, le loyer, les charges et les modalités. Je vais aussi rechercher des données comparables sur des biens similaires à Chambéry afin d'établir des hypothèses réalistes de revalorisation du loyer et de vacance locative. Une fois l'analyse terminée, je préparerai un rapport détaillé avec toutes les références nécessaires et les calculs de rendement et taux de capitalisation.

Vérifier pages 4 ou 5

...



4 SWOT – analyse synthétique

Facteurs internes	Description	Facteurs externes	Description
Forces	Emplacement n°1 dans les rues piétonnes de Chambéry ; visibilité et flux piéton importants. Loyer inférieur aux loyers de marché pour des surfaces similaires (267-339 €/m²/an) ⁸ ⁹ . Bail 3/6/9 avec un locataire installé (agence immobilière), clause d'indexation régulière ³ .	Opportunités	Possibilité d'augmenter le loyer lors d'un renouvellement ou d'un changement de locataire ; marché locatif dynamique (loyer moyen 200 €/m²/an et loyers hauts > 451 €/m²/an) ¹¹ . Valorisation potentielle lors de la revente (pénurie d'emplacements n°1).
Faiblesses	Petite surface (~38 m²) limitant certains usages ; règlement de copropriété et bail interdisant le commerce de détail ou la restauration ¹ . Prix d'acquisition élevé (≈3 816 €/m²) par rapport au prix moyen des murs commerciaux (2 651 €/m²) ¹² .	Menaces	Fin de la période triennale en 2026 : risque de départ du locataire et vacance ; absence de reconversion facile en cas de départ en raison des restrictions d'usage. Montée des charges (énergie, taxe foncière) et travaux potentiels (étude structurelle votée en 2024) [731999467622968†L610-L650] peuvent diminuer la rentabilité.

5 Conclusion et recommandation

L'acquisition des murs du offre un **rendement brut d'environ 6,6 %** et un **rendement net autour de 6 %** après prise en compte des charges non récupérables et d'un taux prudent de vacance. Ce taux est cohérent avec les investissements en murs commerciaux de centre-ville. L'emplacement prime, le loyer actuel sous-évalué par rapport au marché et la stabilité du locataire sont des atouts majeurs. Toutefois, l'acquéreur doit être conscient :

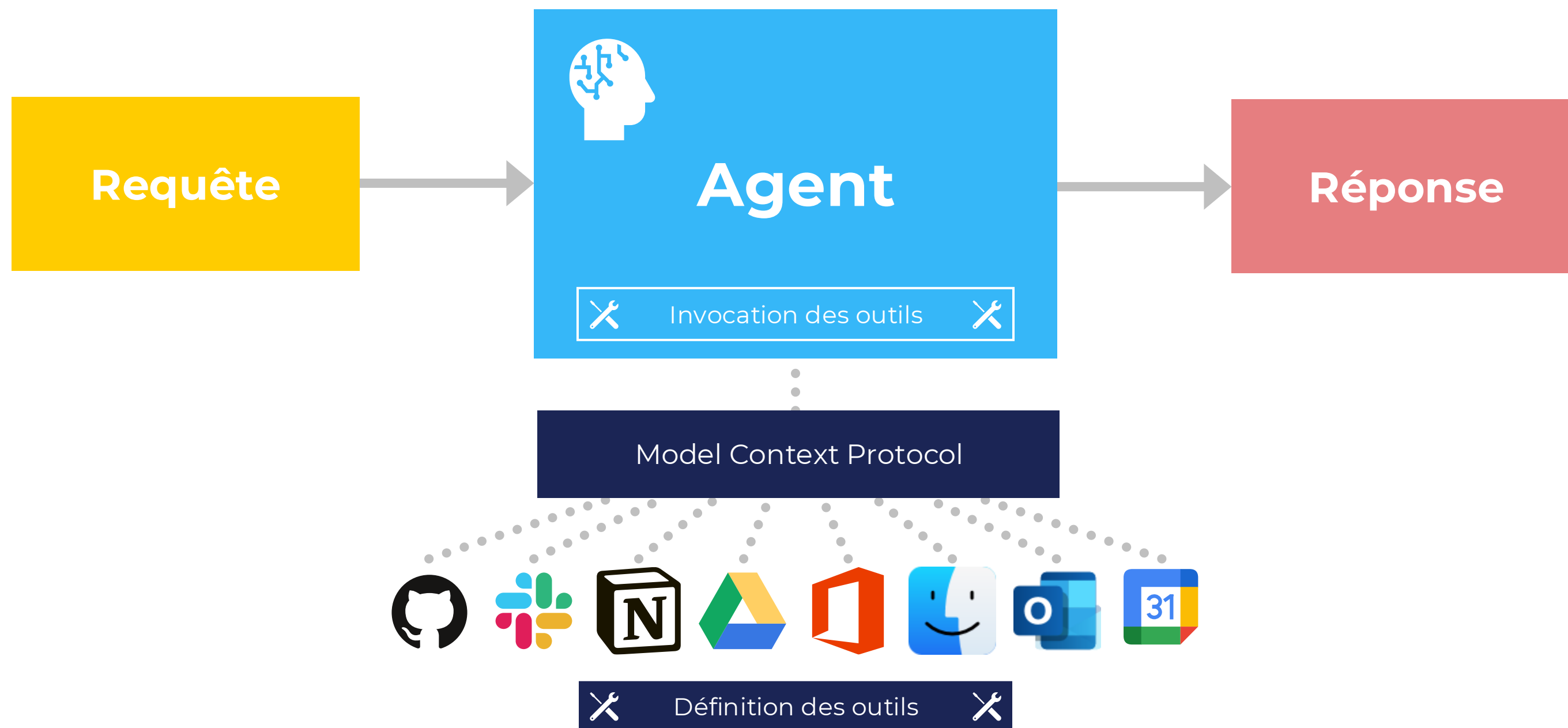
- du **prix au m² supérieur** à la moyenne de Chambéry ;
- des **restrictions d'usage** imposées par le règlement de copropriété et du bail ;
- du **risque de départ du locataire en 2026** et des difficultés potentielles pour trouver un preneur compatible ;
- des **travaux structurels** envisagés par la copropriété.

En résumé, cette acquisition convient à un investisseur recherchant un bien patrimonial de qualité en centre-ville avec une rentabilité correcte et un potentiel de revalorisation future. Il conviendra de **négocier un prix tenant compte des charges à venir** et de **préparer un plan de gestion** en cas de vacance, notamment en étudiant la possibilité de modifier l'usage autorisé auprès de la copropriété.

MCP : vers la standardisation



MCP : vers la standardisation



Automatiser, Déléguer, Dupliquer son Immobilier

Exemples d'automatisations

- Scan de toutes les **nouvelles annonces** à la recherche d'une pépite (anomalie de marché)
- Décision **GO/NO-GO** en 2 minutes à partir des documents
- **Devis travaux** sur analyse de plan et photos
- **Gestion locative** (quittancement, relances, révision de loyer)
- **Suivi de parc** (planification des entretiens, relance des prestataires...)

A votre tour de l'appliquer

Comment commencer ?

- Identifier un premier **cas d'usage** à automatiser 
- Préparer les **données et outils** nécessaires pour alimenter l'agent IA (contexte)  
- Elaborer un premier **prototype** 
 - Par ex. avec des agents du marché ou des solutions no-code (n8n, Make, ...)
- Mesurer, **évaluer** 
- Si besoin, **itérer**. Sinon **abandonner ou généraliser** 

POUR NE RIEN OUBLIER... 🍋

Votre anti-sèche !

Agents IA : automatiser, déléguer, dupliquer son business avec l'IA

1. A chaque tâche : Suis-je dans ma zone de génie ?

Si la réponse est non : un agent IA peut sans doute le faire à votre place. Automatisez vos tâches chronophages pour utiliser votre temps sur des tâches utiles.

A défaut, déléguiez la tâche en mettant en place un agent IA de suivi.

2. Pensez d'abord Contexte (et ensuite LLM)

Pour commencer, la priorité n'est pas le choix du LLM, c'est le contexte que vous allez lui transmettre : vos données, la manière de récupérer les informations de vos utilisateurs, ...

3. Connectez vos Outils avec l'IA

Via des API ou des serveur MCP, rendez vos outils disponibles dans vos workflows et agents IA.

4. *Big Things Start Small*

Commencez par un agent IA simple, testez, itérez... ou continuez avec un autre agent (mais commencez !). Construisez votre écosystème pas à pas.

5. Dupliquez votre business

Une fois votre système en place, il peut être dupliqué à l'infini : nouveaux marchés, nouveaux produits, nouvelles zones géographiques. C'est la clé pour scaler sans vous épuiser.