

 LIVRE BLANC · AUTOMATISATION, PROCESS, OUTILS, SCALABILITÉ

Automatiser sans perdre l'humain

Process et outils pour scaler sans déshumaniser

Automatiser, ce n'est pas déshumaniser. C'est libérer le temps humain pour ce qui compte vraiment — et automatiser le reste. La question n'est pas 'automatiser ou pas', c'est 'qu'est-ce qu'on automatise, et qu'est-ce qu'on garde humain ?' Ce livre blanc donne la méthode.

● 14 pages

● 11 min de lecture

● PDF téléchargeable

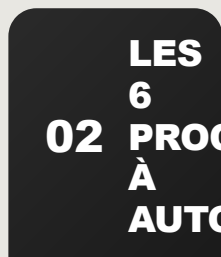
● 6 chapitres

 CE QUE VOUS ALLEZ LIRE

L'automatisation qui rend la com plus humaine, pas moins.



4 critères
pour
décider si
une tâche
doit être
automatisée



Capture
de leads,
nurturing,
suivi
commercial,



Premier
contact,
closing,
gestion

ou
gardée
humaine.
Pas une
opinion
— un
cadre
applicable
à chaque
situation.

reporting,
facturation,
onboarding.
Ce qui
prend du
temps et
n'a pas
besoin
d'humain.

de crise,
relation
stratégique.
Ce qui
fait la
différence
et ne se
délègue
pas.

LE CONTENU EN DÉTAIL

Ce que vous trouverez dans ce livre blanc

Un contenu dense, des exemples concrets, des méthodes applicables dès le lendemain. Pas du remplissage corporate.

01 Pourquoi l'automatisation est un sujet humain

Le malentendu 'automatisation = déshumanisation'. Ce que le terrain montre.

02 La grille de décision — 4 critères

Fréquence, criticité, émotion, variabilité. Comment décider sans se tromper.

03 Les 6 process à automatiser

Capture, nurturing, suivi, reporting, facturation, onboarding. Avec les outils par taille d'entreprise.

04 Les 4 process à garder humains

Premier contact, closing, crise, stratégique. Pourquoi l'humain reste irremplaçable.

05 Les outils qui permettent les deux

Zoho, Brevo, Notion, Make, Calendly. La stack minimal qui automatise sans déshumaniser.

06 Le plan de mise en place — 30 jours

3 chantiers, 3 quick wins. La méthode pour automatiser sans rupture.

EXTRAIT

Un avant-goût, pour voir si le ton vous parle

J'ai accompagné un entrepreneur qui passait 4 heures par jour sur des tâches administratives. Capture de leads, relance, facturation, reporting. Le soir, il n'avait plus d'énergie pour ce qui comptait : ses clients, sa vision, son business.

On a automatisé 6 process en 30 jours. Résultat : il a récupéré 3 heures par jour. Et — contre-intuitif — sa relation client s'est améliorée. Parce qu'il avait plus de temps pour le premier contact, le closing, la gestion de projet. L'humain s'est recentré sur l'humain.

La clé, ce n'est pas 'automatiser le maximum'. C'est 'automatiser le bon'. Les tâches répétitives sans émotion, sans criticité, sans variabilité — celles-là partent en automatique. Les tâches où l'humain fait la différence — celles-là restent humaines. Le reste est distraction.

Ce livre blanc vous donne la grille de décision, les 6 process à automatiser, les 4 à garder humains, et la stack minimal. Pour scaler sans perdre ce qui fait votre valeur.

— Christophe Girin, fondateur de Pure Communication · 30 ans de terrain en communication et marketing

30+
ANS
D'EXPERTISE

200+
DIRIGEANTS
ACCOMPAGNÉS

0
FILLER
CORPORATE

100%
MÉTHODE
TERRAIN

Un livre blanc, c'est une carte. Un échange, c'est le chemin.

Si ce livre blanc vous parle, vous pouvez aller plus loin : 30 minutes d'échange avec Christophe pour voir comment l'appliquer à votre situation. Sans engagement.

[Échanger 30 min avec Christophe](#)

[Voir tous nos outils →](#)



Conseil, création et
activation des marques
qui veulent avancer.

LE SITE

[Accueil](#)

[L'agence](#)

[Nos solutions](#)

[Nos outils](#)

[Actualité](#)

[Contact](#)

CONTACT DIRECT

christophe@cprint-communication.com

06 50 19 17 26

256 chemin du Bigout
69210 Éveux
France

