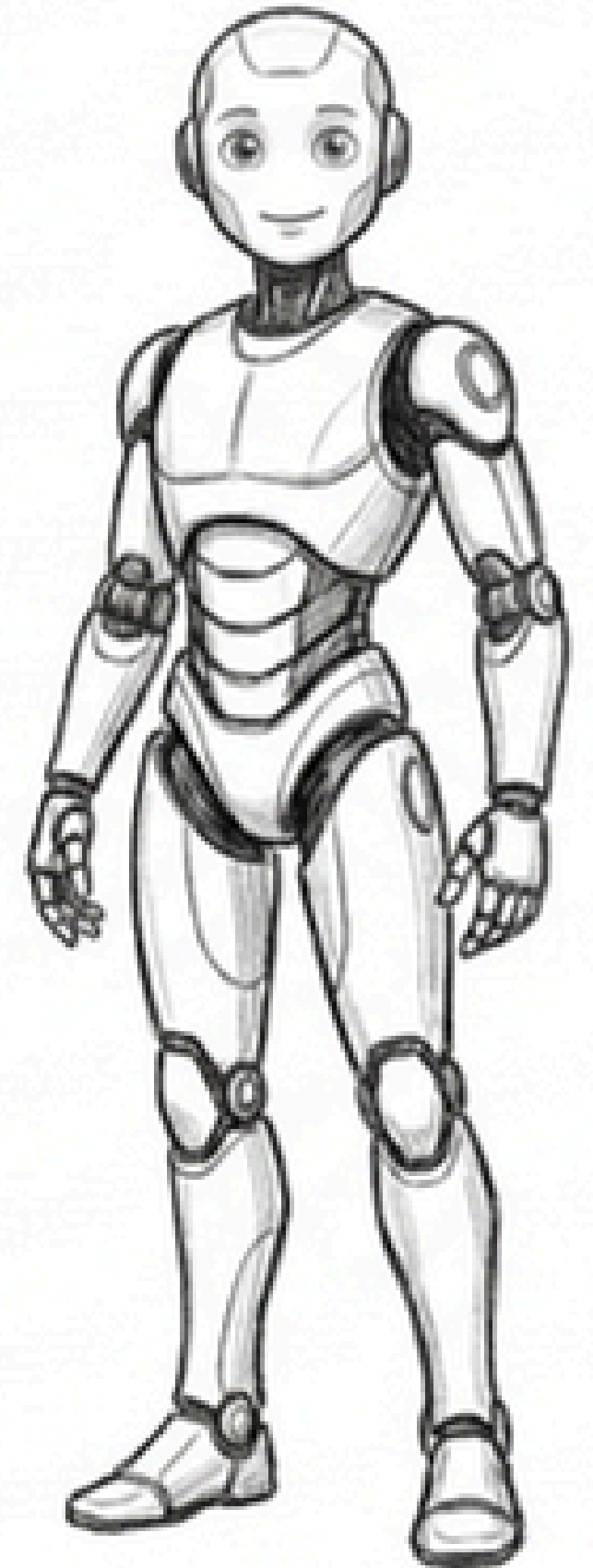




Structurer l'IA avec la Méthode R.A.C.

Le guide du dirigeant pour déléguer
efficacement à la machine.



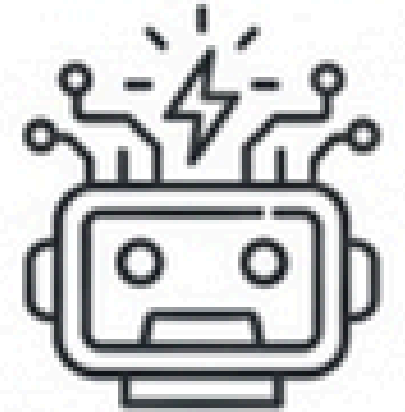
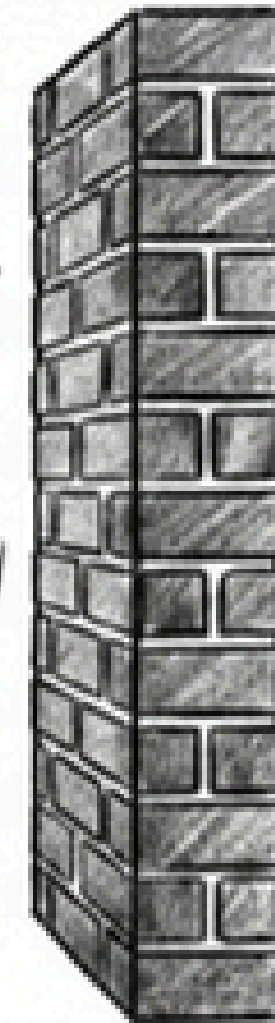
Votre cerveau n'est pas un espace de stockage.

Le Vrac Mental

Le quotidien d'un dirigeant est un chaos créatif et opérationnel. Chaque tâche non finie consomme de l'énergie (L'Effet Zeigarnik).



Le Mur de l'Exécution
Face à ce flux brut, l'IA ne peut pas deviner vos intentions sans une structure claire.



Attention au compteur qui tourne : La monnaie de l'IA.



Le Paradoxe

L'intelligence brute s'effondre en prix (de 30\$ en 2024 à 1,50\$ en 2026 pour 1 million de tokens).

Résultat ? Nous envoyons des dossiers gigantesques.

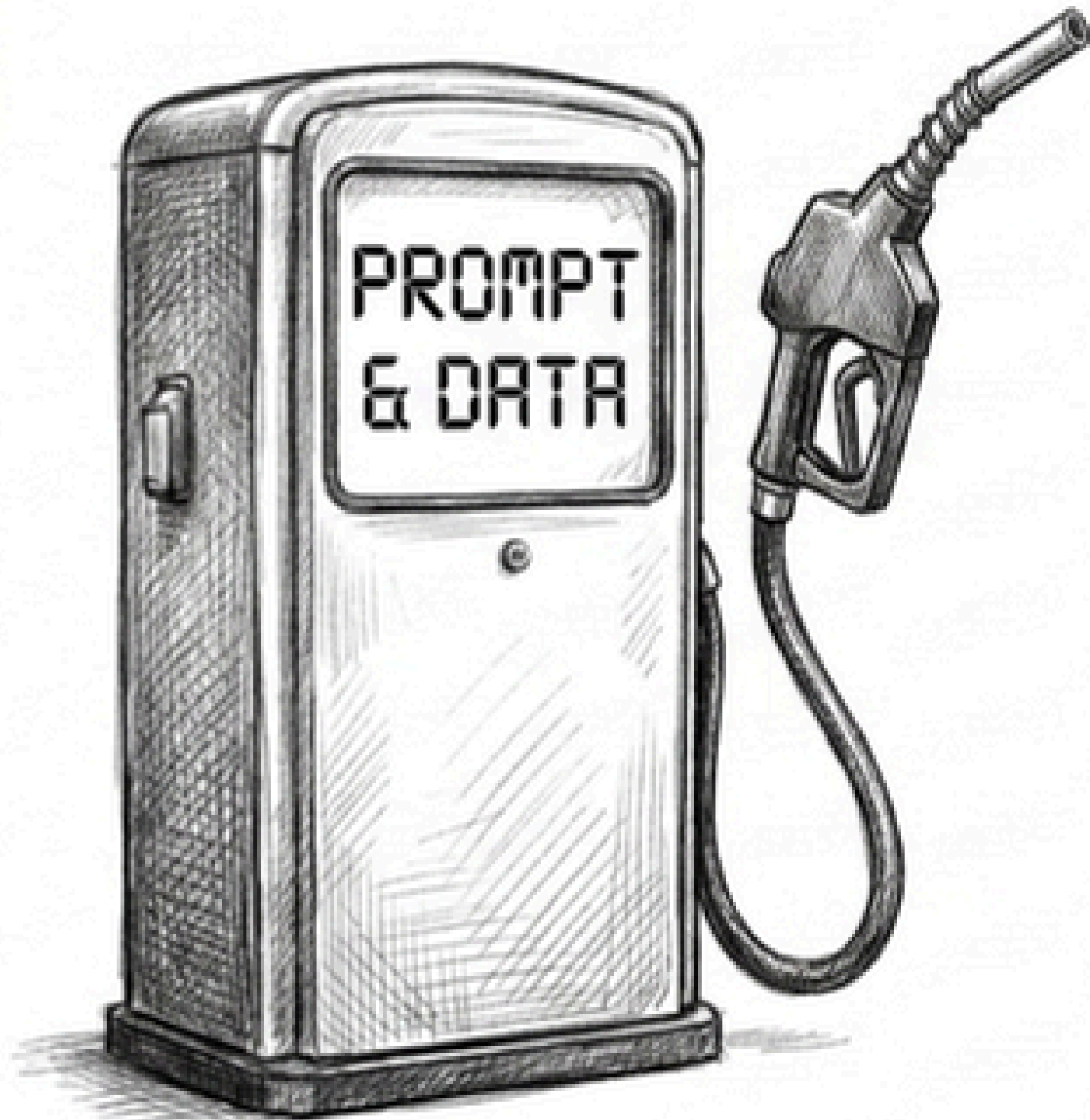
La Taxe Invisible

À chaque nouvelle question dans un chat infini, l'IA relit l'intégralité de l'historique.

C'est le gaspillage de contexte.
Le compteur tourne.

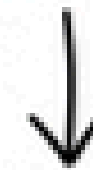
Règle d'or du gestionnaire : Un sujet = Une discussion.

L'IA exige un carburant raffiné.



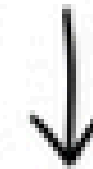
Mauvais Carburant (Gouffres financiers)

PDF scannés, gros fichiers Excel complexes.
(L'IA dépense une énergie folle à déchiffrer l'image).



Le Sas de Décontamination

Clic droit > Ouvrir avec Google Docs pour extraire le texte brut.

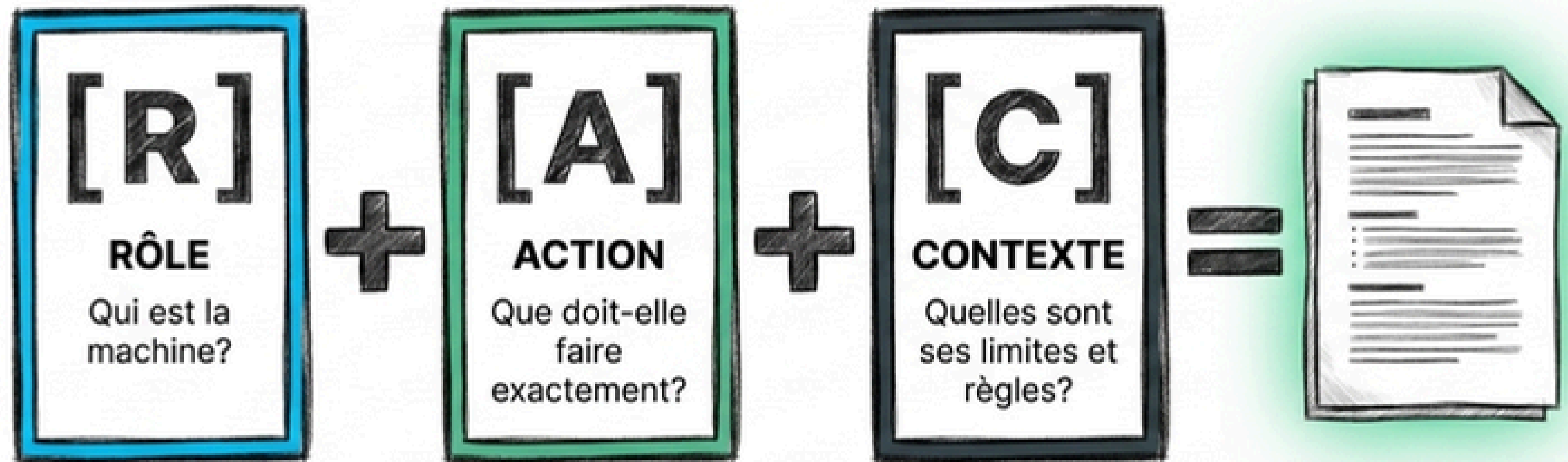


Bon Carburant (Ultra-économique)

Fichiers .txt ou .csv. Jusqu'à 80% d'économie de tokens.

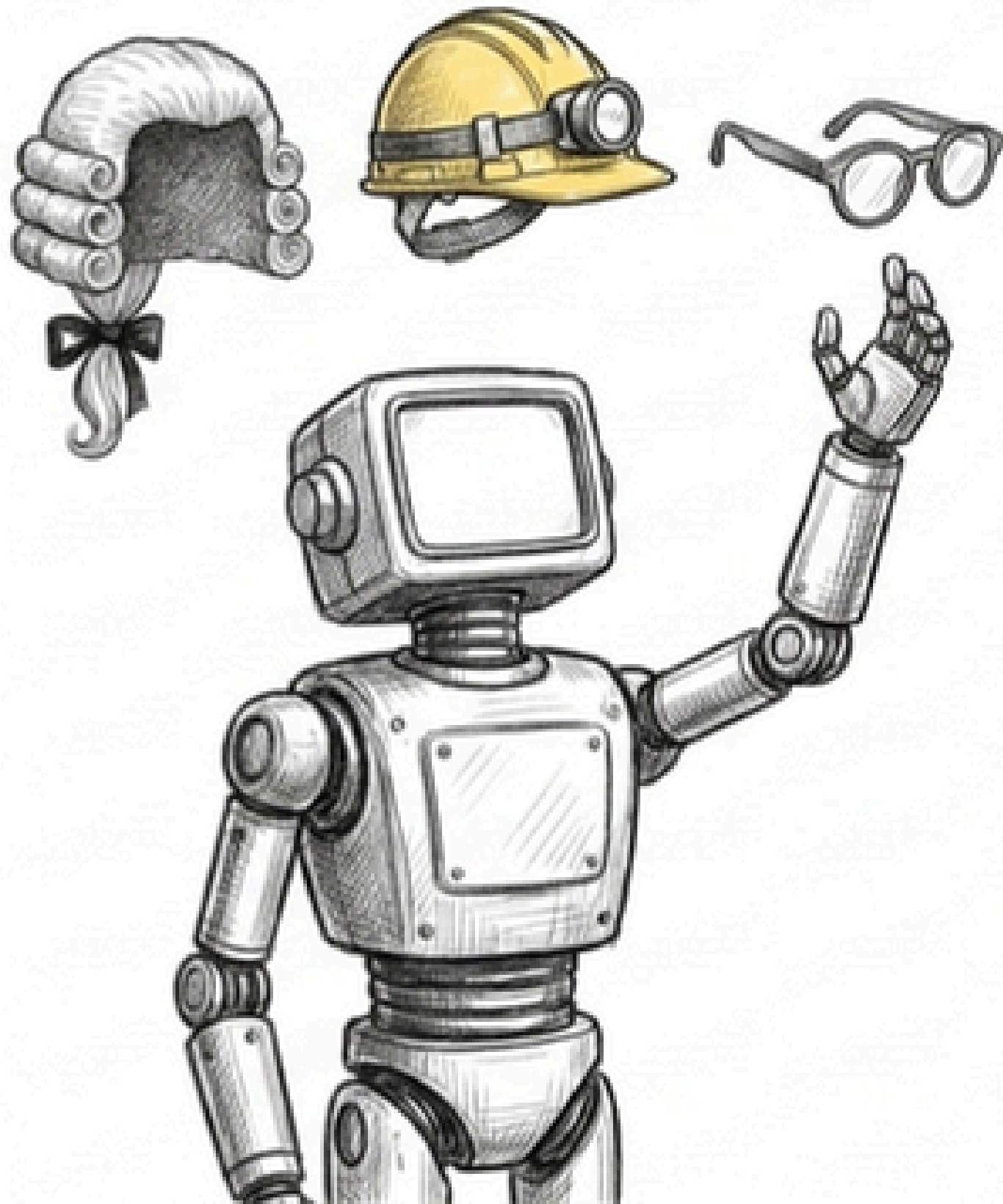
La Méthode R.A.C. :

Votre nouvelle norme de délégation



Une méthode infaillible pour structurer vos requêtes et alléger votre charge mentale.

[R] - Attribuez un Rôle précis à la machine.



La Mécanique

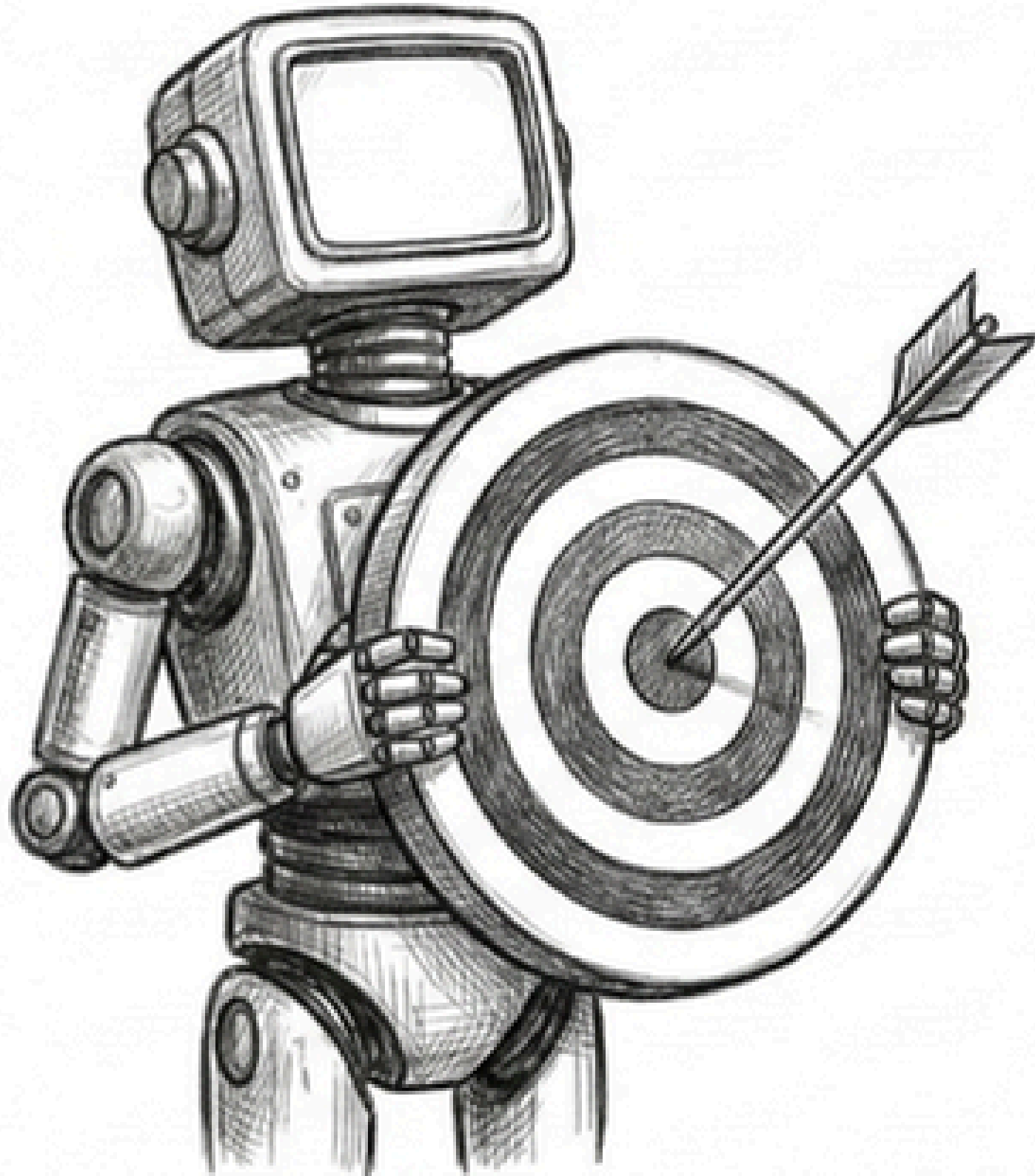
Transformez une machine généraliste en un expert ciblé. Plus le rôle est spécifique, plus le vocabulaire, le ton et le raisonnement de l'IA seront aiguisés pour votre secteur.

code/prompt

Le Cas Pratique

Tu es un directeur commercial ultra-réactif, expert en négociation B2B et orienté clôture de vente.

[A] - Formulez une Action claire et mesurable.



✗ Le Flou (Ce qu'il ne faut pas faire)

Aide-moi avec ce client qui ne répond plus à mon devis.
(Résultat : Une dissertation inutile et théorique).

✓ La Cible (L'Action RAC)

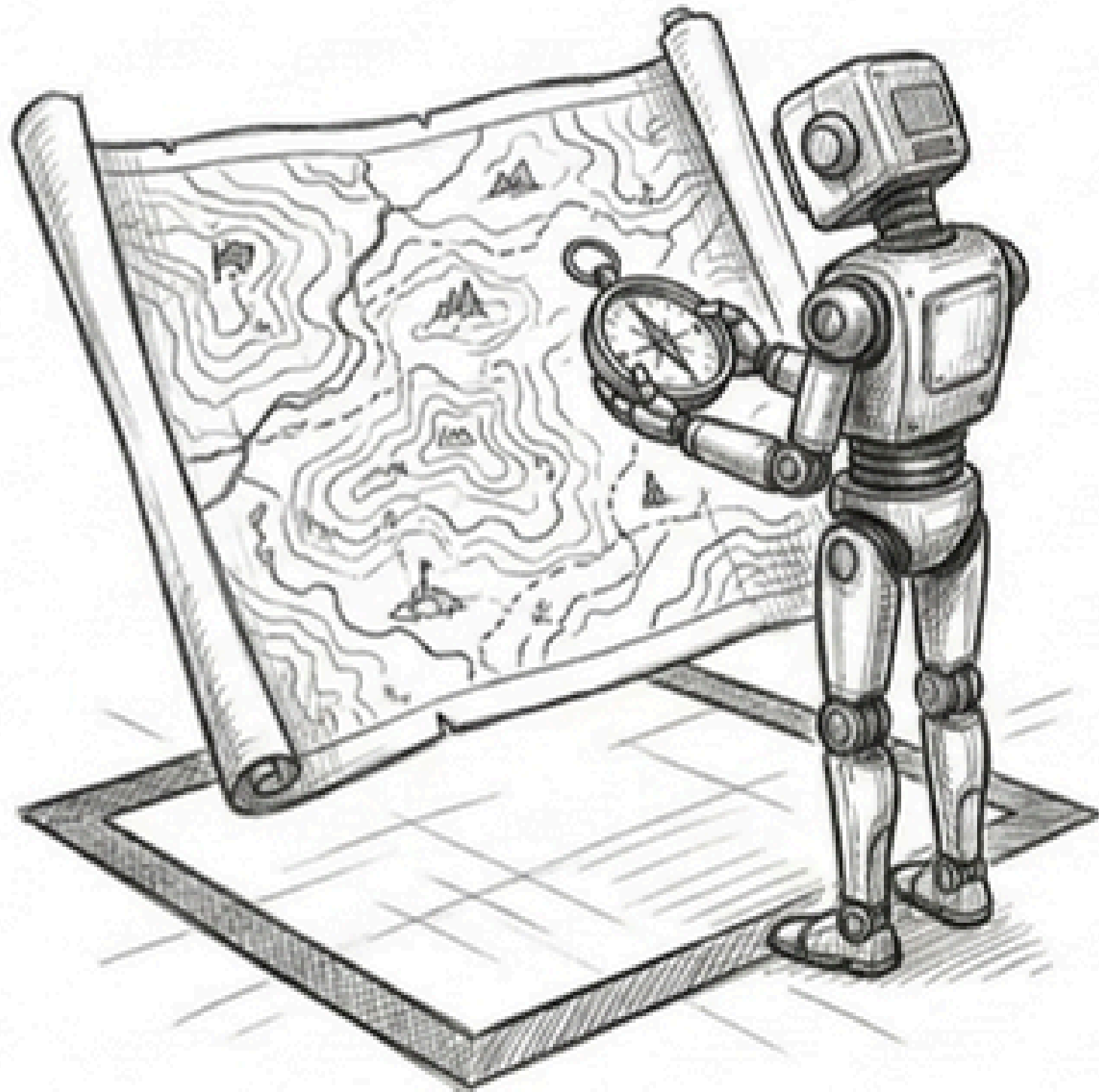
Définissez le livrable exact, la longueur et le format.

code/prompt

Cas Pratique

...Rédige un e-mail de relance de moins de 100 mots pour proposer un appel téléphonique de 5 minutes.

[C] - Fournissez le Contexte et tracez les limites.



- ✓ **Les Données** : Insérez le vrac utile (montants, dates, historique).
- ✓ **Le Ton** : Définissez la posture (ex: chaleureux, ferme, diplomate).
- ✓ **Les Limites (Le Bouclier)** : Ce qu'elle ne doit surtout pas faire (ex: pas de jargon, pas de justification émotionnelle)

code/prompt

Cas Pratique

...Le client a reçu un devis de [Montant] il y a 7 jours.

Ton : Factuel et respectueux. Pas de formules de politesse du siècle dernier.

Le Workflow de Poche : Copiez, Remplissez, Validez



Étape 1 : Standardisation

Créez vos modèles R.A.C. sur **Google Docs** avec des variables entre crochets (ex: [Nom du Client], [Montant]).

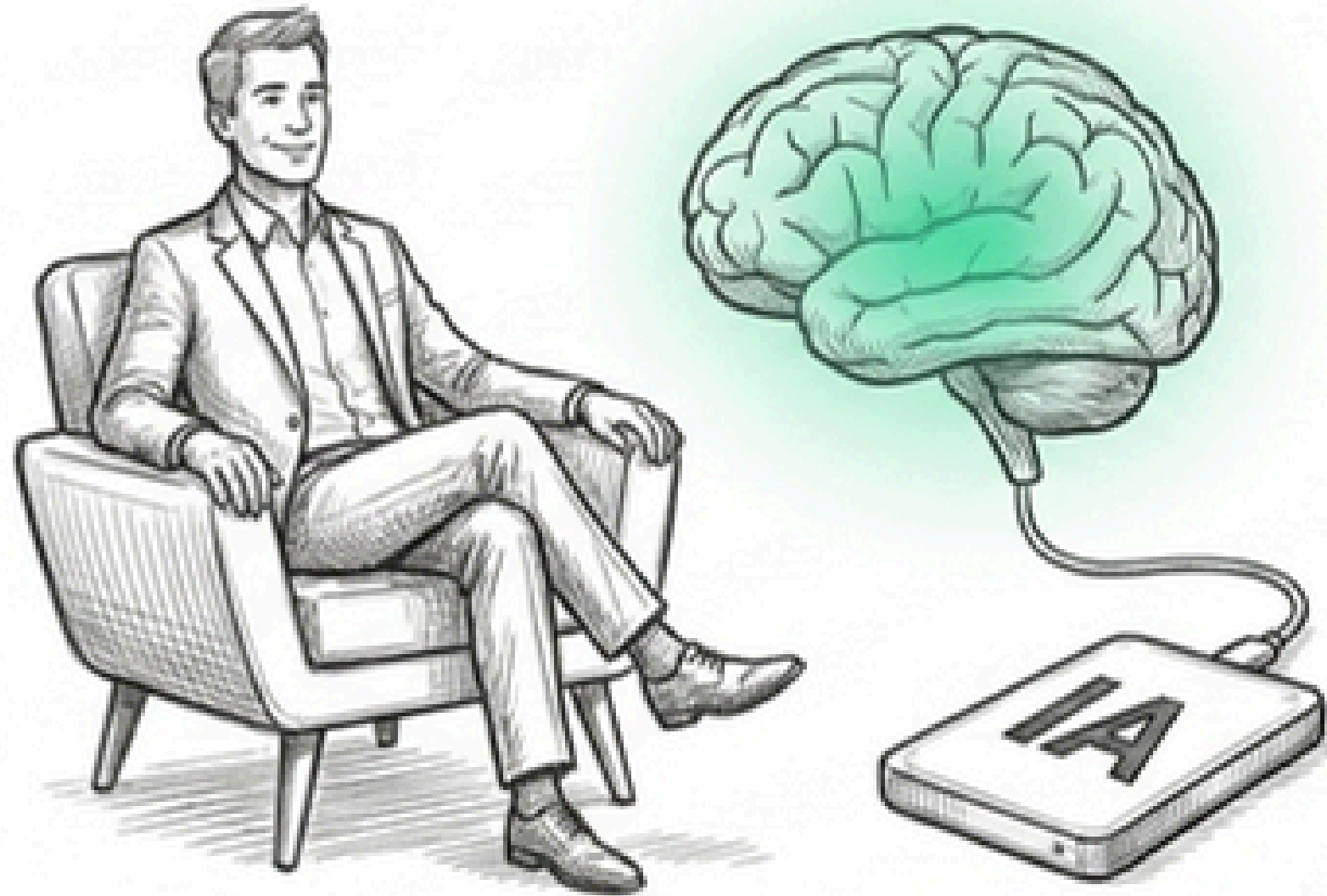
Étape 2 : Anonymisation Express

Avant d'envoyer, utilisez Ctrl + H pour remplacer les vrais noms par des étiquettes (ex: [CLIENT_1]).
Protégez vos données RGPD en 60 secondes.

Étape 3 : Exécution Terrain

Sur votre téléphone : Copier le prompt -> Remplir les crochets -> Coller dans l'IA. **Temps total : 15 secondes.**

Sauvez vos neurones. Reprenez le volant.



Le Transfert : Avec la méthode R.A.C., l'IA devient votre disque dur exécutif. Vous ne produisez plus le vrac, vous le déléguez.

La Clarté : Votre cerveau retrouve son rôle principal : prendre des décisions stratégiques.

L'IA propose, le dirigeant dispose.