



# L'Analyste Infatigable

*La recherche approfondie : l'IA mène l'enquête et cite ses sources.*

10 prompts pour obtenir des rapports complets et sourcés avec ChatGPT, Gemini ou Perplexity : marché, concurrents, fournisseurs, tendances, réglementation.

**Gratuit pour la communauté SYSTINFO**



BON À SAVOIR

# La « recherche approfondie » ?

Un mode spécial où l'IA ne répond pas en trois lignes : elle part enquêter seule sur des dizaines de sites, croise les informations et revient avec un vrai rapport.

- **L'IA lit pour vous**

Elle consulte des dizaines, parfois des centaines de pages en 5 à 20 minutes. Vous faites autre chose pendant ce temps.

- **Un rapport, pas une réponse**

Vous recevez un document structuré, avec des sources cliquables pour vérifier chaque affirmation.

- **Où la trouver ?**

Bouton « Recherche approfondie » ou « Deep Research » dans ChatGPT, Gemini et Perplexity (versions gratuites limitées, complètes en abonnement).

*Réflexe d'or : ouvrez toujours 2 ou 3 sources citées avant de décider.*



LA MÉTHODE

# Des jours d'enquête, en 20 minutes.

Plus votre demande est précise (contexte, pays, budget, objectif), meilleur est le rapport. Ces 10 prompts couvrent les enquêtes qui comptent vraiment pour votre activité.

## 01 **Connaître son marché**

· 2 prompts

## 02 **Acheter et s'engager**

· 2 prompts

## 03 **Comprendre et anticiper**

· 2 prompts

## 04 **Convaincre et préparer**

· 2 prompts

## 05 **Aller plus loin**

· 2 prompts



# L'Étude de Marché

## PROMPT À COPIER

Réalise une étude de marché approfondie sur [votre secteur, ex. la livraison de repas sains à Ouagadougou].  
Couvre : taille et évolution du marché, profils de clients et leurs attentes, acteurs en place, barrières à l'entrée, et trois opportunités concrètes pour un nouvel entrant. Cite tes sources.

## Ce que vous obtenez

Un rapport structuré de plusieurs pages, avec des sources vérifiables : le travail que facturerait un cabinet, livré pendant votre café.



# La Veille Concurrentielle

## PROMPT À COPIER

Mène une enquête détaillée sur mes trois concurrents : [noms ou sites web]. Compare leurs offres, leurs prix, leur communication et les avis de leurs clients. Termine par un tableau forces/faiblesses et deux angles concrets pour me différencier.

## Ce que vous obtenez

Une photographie honnête de votre paysage concurrentiel, avis clients compris, et des pistes de différenciation prêtes à discuter en équipe.



# Le Comparatif d'Achat

## PROMPT À COPIER

Je dois choisir [un logiciel de facturation / un véhicule utilitaire / une mutuelle] pour [votre contexte et votre budget]. Compare les cinq meilleures options : prix réel, points forts, limites, avis d'utilisateurs, pièges connus. Recommande la plus adaptée à mon cas et justifie ton choix.

## Ce que vous obtenez

Un comparatif neutre et sourcé qui remplace des heures de forums et de pages de vente, avec une recommandation argumentée.



# Le Dossier Fournisseur

## PROMPT À COPIER

Enquête sur l'entreprise [nom] avant que je m'engage avec elle : ancienneté, réputation, avis clients, litiges éventuels, actualité récente. Liste les signaux positifs, les signaux d'alerte et cinq questions à poser avant de signer.

## Ce que vous obtenez

Un mini audit de réputation qui évite les mauvaises surprises : vous arrivez à la négociation en connaissant votre interlocuteur.



# La Note Réglementaire

## PROMPT À COPIER

Explique ce que prévoit la réglementation sur [sujet, ex. la facturation électronique, la protection des données] pour une structure comme la mienne : [pays, taille, secteur]. Résume les obligations, les échéances, les sanctions et les trois premières actions à engager.

## Ce que vous obtenez

Une note claire en langage courant, avec les textes de référence cités : de quoi agir à temps au lieu de subir. À faire valider pour les cas sensibles.



# Le Radar de Tendances

## PROMPT À COPIER

Prépare une synthèse des tendances des 12 derniers mois dans [votre secteur] : ce qui monte, ce qui décline, les innovations qui changent la donne, et ce que cela implique pour une structure comme la mienne. Appuie-toi sur des sources récentes uniquement.

## Ce que vous obtenez

Votre veille sectorielle annuelle condensée en un document : idéal avant un plan d'action, un budget ou une réunion stratégique.



# La Fiche Rendez-vous

## PROMPT À COPIER

Je rencontre bientôt [entreprise ou personne] pour [objectif du rendez-vous]. Prépare un dossier : son activité, son actualité récente, ses dirigeants, ses enjeux probables, et cinq questions pertinentes à poser pendant l'échange.

## Ce que vous obtenez

Vous arrivez préparé comme rarement : votre interlocuteur sent que vous avez fait vos devoirs, et la conversation change de niveau.



# L'Argumentaire Chiffré

## PROMPT À COPIER

Rassemble les chiffres, études et exemples qui prouvent l'intérêt de [votre offre ou projet] pour convaincre [un financeur, un client, votre direction]. Classe-les du plus percutant au moins percutant et indique la source de chacun.

## Ce que vous obtenez

Des arguments qui pèsent : chaque chiffre est sourcé, classé, prêt à glisser dans votre dossier, votre pitch ou votre demande de financement.



# Le Double Regard

## PROMPT À COPIER

[Lancez la même enquête dans deux outils, puis collez les deux rapports] Voici deux rapports produits sur la même question. Comparez-les : points d'accord, contradictions, informations présentes dans un seul des deux. Rédigez une synthèse consolidée en signalant ce qui reste incertain.

## Ce que vous obtenez

La méthode des professionnels : croiser deux enquêtes indépendantes. Les contradictions sautent aux yeux et votre décision gagne en solidité.



# Le Contrôle des Sources

## PROMPT À COPIER

Voici un rapport de recherche [collez-le]. Vérifie chaque affirmation importante : la source citée existe-t-elle, dit-elle vraiment cela, est-elle récente et fiable ? Classe les affirmations en trois catégories : solide, à vérifier, douteuse.

## Ce que vous obtenez

Un garde-fou contre les erreurs de l'IA : vous savez exactement quelles parties du rapport méritent confiance avant de les utiliser.



MERCI · À VOUS DE JOUER



# Une phrase, un grand merci.

Ces fiches vous sont offertes, sans publicité. Notre seule récompense est votre reconnaissance.

## Offrez-nous 30 secondes

Prenez un instant pour nous dire merci sur l'un de nos réseaux.  
Un mot public, même court, nous encourage à continuer de vous accompagner, conseil après conseil.

**Scannez pour nous rejoindre et nous remercier**



**WhatsApp**



**Mattermost**



**LinkedIn**



**Facebook**