

AGENTS VOCAUX INTELLIGENTS

Pour les ESN & cabinets d'ingénierie

Vos recruteurs passent 80 % de leur temps en screening répétitif.

Vos ingénieurs d'affaires passent 50 % en prospection froide.

Chaque jour d'intercontrat coûte 200 à 400 € par ingénieur.

On automatise ce qui peut l'être.

Vos équipes se concentrent sur ce qui compte.

Deux secteurs. Une même crise.

ESN et conseil en ingénierie : même modèle, mêmes vulnérabilités.

-1,8 %

Décroissance ESN 2025
(Numeum, déc. 2025)

-2,5 %

Décroissance ICT / Ingénierie
(Numeum/PAC, 2025)

7 000

Emplois perdus dans le
numérique en 2024 (Numeum)

Comparaison des deux marchés

	ESN	Conseil en ingénierie
Marché France	34,3 Mds € (Numeum 2025)	62 Mds € (Syntec 2024)
Emplois	≈ 600 000 salariés	≈ 360 000 salariés
Profils vendus	Dev, data, cloud, cyber, PM	Méca, embarqué, aéro, énergie
TJM moyen	450-650 €	500-800 €
Intercontrat	≈ 10-15 %	≈ 12 % (Syntec)
Coût intercontrat	10-12 k€/mois	10-12 k€/mois

61 %

Sociétés d'ingénierie en
difficulté de recrutement (IESF)

60 000

Ingénieurs manquants
chaque année en France (Cobalt)

80 000

Postes à pourvoir dans
l'ingénierie d'ici 2030 (Opiiec)

Chaque mois, votre ESN laisse échapper 8 000 à 25 000 €.

Le problème n'est pas le manque de candidats. C'est l'incapacité à traiter le volume de contacts entrants et sortants avec la rapidité que le marché exige.

Le coût de l'inaction – chiffré

Situation	Impact financier	Fréquence
Ingénieur en intercontrat	10 000-12 000 €/mois de perte	12-15 % du temps
Candidat rappelé trop tard	75 % ne rappellent jamais	40 % des tentatives
Recrutement raté	5 000-8 000 € / embauche	≈ 30 % des processus
Prospect / AO manqué	50 000-200 000 € de CA potentiel	42 % des appels entrants
Recruteur en screening répétitif	80 % de sa journée perdue	Chaque jour
Ingénieur d'affaires en prospection	50 % de son temps, 5-10 % conversion	Chaque jour

Estimation : 100 000 à 300 000 €/an

Pour une ESN de 200 salariés. Hors coûts d'opportunité commerciale.

Le recruteur aujourd'hui

- 15-25** appels de screening / jour
- 10-15 min** par appel de pré-qualification
- 0 %** de disponibilité soir et week-end

Pré-screening candidats

Le recruteur répète les mêmes questions à chaque candidat. L'agent vocal les pose en 3 à 5 minutes, 24 h/24, avec un script adapté au métier.

10-15 min par screening téléphonique

Qualification en 3-5 min, voix naturelle

15-25 appels/jour maximum

100+ screenings/jour, 24 h/24, 7 j/7

Aucune disponibilité soir / week-end

Candidats contactés de 19 h à 21 h

Notes manuelles, non structurées

Fiche structurée poussée dans l'ATS/ERP

Vérification habilitations manuelle

Check habilitations/certifs dès le 1er appel

Questions posées automatiquement

ESN

Disponibilité, stack technique, XP sectorielle
Mobilité, prétentions, type mission (régie/forfait)
Langues, références

INGÉNIERIE

Spécialité (méca, élec, embarqué, process...)
Habilitations (nucléaire, défense, ATEX...)
Mobilité chantier, logiciels (CATIA, SAP...)

Trois autres cas d'usage critiques

02 RÉACTIVATION DU VIVIER CANDIDATS

Votre ATS contient des milliers d'ingénieurs contactés il y a 6, 12, 18 mois. Fins de mission, évolution de compétences, habilitation obtenue. AVA First les rappelle tous en 48 h.

Résultat : votre base dormante redevient un pipeline actif

03 SUIVI DES CONSULTANTS EN MISSION

L'agent contacte chaque collaborateur en mission chaque mois pour un check-in de 2 min : satisfaction (1-5), problèmes sur site, date de fin de mission, souhait de repositionnement. Alerte immédiate en cas d'insatisfaction.

Consultant suivi = consultant fidélisé. Anticipation intercontrat 1-2 mois.

04 PROSPECTION COMMERCIALE

L'ingénieur d'affaires passe ≈ 50 % de son temps en prospection téléphonique. Barrages assistantes, objections, 5-10 % de conversion. AVA First identifie le bon interlocuteur (DSI, CTO), pitch en 15 sec, qualifie le besoin et booke le RDV.

100+ appels/jour vs 15-25 manuels – 24 h/24

Qui utilise quoi

Use case principal Applicable – Non applicable

Use case	ESN	Ingénierie	Cabinets recrutement	Intégrateurs
01 Pré-screening	Principal	Principal	Principal	Applicable
02 Réactivation vivier	Principal	Principal	Principal	Applicable
03 Suivi en mission	Principal	Principal	–	Principal
04 Prospection / RDV	Principal	Principal	Applicable	Principal

Comment ça fonctionne

- 1

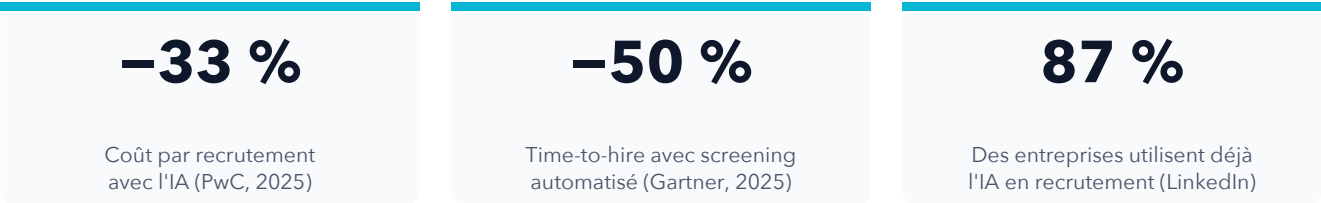
Appel entrant ou sortant
L'agent vocal décroche ou appelle le candidat/prospect automatiquement.
- 2

Conversation naturelle
Questions de qualification adaptées au métier, voix naturelle en français.
- 3

Fiche structurée
Données poussées dans votre ATS/CRM en temps réel. Score de qualification inclus.
- 4

Action immédiate
Booking automatique si qualifié. Alerte recruteur si escalade nécessaire.

Benchmarks du marché



Preuves terrain

Benchmark	Source
Réduction du coût par recrutement de 25 à 35 %	PwC, 2025
23 h économisées par recrutement (screening + planification)	Deloitte, 2024
Time-to-hire réduit de 30 à 50 % avec screening IA	Gartner, 2025
90 % des candidats pré-qualifiés par IA passent l'étape suivante	ASA, 2024
Satisfaction candidat : +15 à 22 pts vs relances manuelles	SHRM / HireVue, 2024
48 % des ESN/ICT travaillent sur l'IA générative	Numeum/KPMG, 2025
93 % des entreprises prévoient d'augmenter l'IA recrutement	LinkedIn, 2025

Simulations ROI

ESN de 200 consultants

Hypothèses : turnover 18 %, ratio screening 10:1, TJM 550 €, marge 35 %, 50 % remp. directs

Indicateur	Calcul	Valeur
Recrutements annuels (18 %)	$200 \times 18 \%$	$\approx 36 / \text{an}$
Screenings (ratio 10:1)	36×10	$\approx 360 / \text{an}$
Temps économisé (90 % auto.)	$360 \times 15 \text{ min} \times 90 \%$	$\approx 80 \text{ h} / \text{an}$
Valeur temps recruteur	$80 \text{ h} \times 45 \text{ €/h}$	3 600 €
Intercontrat évité (18 remp. directs)	$15\text{j} \times 18 \times 175 \text{ €/j}$	47 250 €
Marge supplémentaire (18 remp.)	$15\text{j} \times 18 \times 193 \text{ €/j}$	52 110 €

Bénéfice annuel estimé : $\approx 102\,960 \text{ €}$

Coût AVA First : $\approx 2\,400 \text{ €/an}$ | ROI : 42×

Cabinet d'ingénierie de 500 ingénieurs

Hypothèses : turnover 20 %, TJM 650 €, marge 30 %, intercontrat 12 %, 50 % remp. directs

Indicateur	Calcul	Valeur
Recrutements annuels (20 %)	$500 \times 20 \%$	$\approx 100 / \text{an}$
Screenings (ratio 8:1)	100×8	$\approx 800 / \text{an}$
Temps économisé (90 % auto.)	$800 \times 12 \text{ min} \times 90 \%$	$\approx 144 \text{ h} / \text{an}$
Valeur temps recruteur	$144 \text{ h} \times 50 \text{ €/h}$	7 200 €
Intercontrat réduit (12 % - 9 %)	$15 \text{ ing.} \times 2 \text{ mois} \times 4\,000 \text{ €}$	120 000 €
Placements accélérés (50 % remp.)	$15\text{j} \times 50 \times 195 \text{ €/j}$	146 250 €

Bénéfice annuel estimé : $\approx 273\,450 \text{ €}$

Coût AVA First : $\approx 4\,800 \text{ €/an}$ | ROI : 57×

Hypothèses conservatrices. Hors use cases réactivation et prospection commerciale.

Transparent. Simple.

Sans engagement. Résiliable à tout moment.

Composante	Tarif	Note
Appels vocaux sortants	0,80 € / min	Facturation à la minute réelle
Setup & personnalisation agent	Selon la demande	Configuration initiale offerte
Intégration ATS / ERP / CRM	Selon la demande	BoondManager, Karanext, Bullhorn...
Dashboard & reporting temps réel	Inclus	Accès illimité
Support & optimisation continue	Inclus	Améliorations mensuelles
Engagement minimum	Aucun	Résiliable à tout moment

Exemple concret – ESN de 200 consultants

750 screenings/an × 4 min = 3 000 min = 2 400 €/an

Soit 200 €/mois pour automatiser 100 % de vos pré-screenings.

Comparaison : un recruteur coûte 40-55 k€/an. AVA = 200 €/mois.

Opérationnel en 3 semaines

01 **Discovery**

Semaine 1

Audit de votre stack (ATS, ERP, CRM, téléphonie). Mapping de vos use cases prioritaires. Définition des questions de screening adaptées à vos métiers.

02 **Build & Connect**

Semaines 2-3

Développement de l'agent personnalisé à votre contexte métier et jargon. Intégration à vos outils. Tests en conditions réelles.

03 **Go Live**

Lancement

Mise en production. Monitoring des premiers appels avec votre équipe. Dashboard temps réel. Booking automatique si qualifié.

04 **Optimisation**

En continu

Analyse des conversions, feedbacks équipes, retours candidats. Amélioration continue de l'agent. Déploiement de nouveaux use cases.

Intégrations natives

BoondManager	ERP/ATS – n° 1 ESN France	Karanext	ERP – Gestion consultants
Bullhorn	ATS – Staffing international	Salesforce	CRM – Pipeline commercial
HubSpot	CRM – Sync contacts	Google Calendar	Booking auto entretiens
SAP SuccessFactors	ERP/RH – Grandes ETI	API ouverte	Intégration sur-mesure

Conforme RGPD. Données hébergées en Europe. Consentement candidat intégré au script d'appel.

PROCHAINE ÉTAPE

15 minutes. Une démo live.

Vous voyez l'agent qualifier un candidat en direct,
sur vos propres profils-types.

Zéro engagement. Zéro setup de votre côté.

Si ça ne vous convainc pas en 15 minutes, on arrête là.

Nissiel Thomas

Fondateur, AVA First AI

assistant@avafirstai.com

avafirstai.com

06 64 95 09 44

linkedin.com/in/nissielthomas

Sources & références

- 01 Numeum / PAC, Observatoire semestriel de conjoncture, décembre 2025
- 02 Numeum / KPMG, Étude Grand Angle ESN & ICT, 8^e édition, 2025
- 03 Syntec-Ingénierie, Rapport d'activité et chiffres clés, 2024
- 04 Syntec-Ingénierie / Opiiec, Étude prospective recrutement, 2024
- 05 IESF, 36^e Enquête nationale 2025 – salaire médian 67 k€ brut
- 06 Cobalt / IESF, Engineering Talent Shortage in France, 2025
- 07 Alten, Résultats annuels 2024 (CA 4,14 Mds €, 57 700 collaborateurs)
- 08 Assystem, Chiffre d'affaires S1 2025 (326,4 M€, +8,3 %)
- 09 PwC, Global AI Jobs Barometer & AI Workforce Analysis, 2025
- 10 Gartner, Market Guide for AI in Recruiting, 2025
- 11 Deloitte, AI in Talent Acquisition: ROI and Efficiency Analysis, 2024
- 12 LinkedIn Global Talent Intelligence, State of AI in Recruitment, 2025
- 13 Rebecca AI, Case Studies: Carrefour Belgium & ORANJEGROEP, 2024
- 14 American Staffing Association, AI Pre-Qualification Success Rates, 2024
- 15 SHRM / HireVue, Candidate Experience and AI Satisfaction Study, 2024
- 16 HubSpot / Salesforce, Inside Sales Benchmark Report, 2024
- 17 Market.us, Conversational AI Market Report, 2025 (\$14.29B, 23.7 % CAGR)