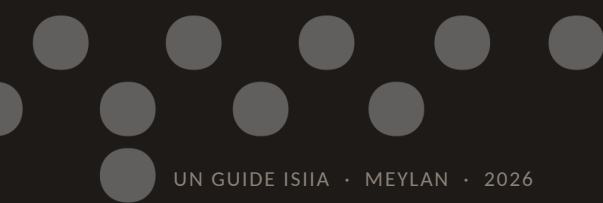




GUIDE PRATIQUE — DIRIGEANTS DE PME INDUSTRIELLES

Ce que vous ne voyez plus dans votre entreprise

*Automatisation et IA : les signaux, les idées reçues et les premiers pas —
vus depuis l'atelier, pas depuis un rayon logiciel.*



UN GUIDE ISIïA • MEYLAN • 2026

SOMMAIRE

Dans ce guide

Ce guide s'adresse aux dirigeants de PME et d'ETI industrielles qui entendent parler d'IA tous les jours, sans toujours savoir par où commencer. Il ne vend rien : il donne des repères concrets, tirés du terrain.

Pourquoi l'IA change la donne.....	3
Les signaux qui ne trompent pas.....	4
Les gains cachés.....	5
Les idées reçues.....	6
Les premiers pas.....	7
Cas d'usage — PME industrielles.....	8
Pourquoi commencer maintenant.....	9
Présentation ISIIA.....	10
Où en êtes-vous ?.....	11

LE CONTEXTE

Pourquoi l'IA change la donne

Il y a dix ans, automatiser un processus demandait un budget informatique, un cahier des charges et six mois de projet. Ce n'est plus vrai.

Aujourd'hui, une équipe de dix personnes peut automatiser le tri d'un dossier fournisseur, la rédaction d'un compte-rendu d'intervention ou la relance d'un client en retard de paiement — sans service informatique, sans développeur, en quelques semaines.

Le changement n'est pas dans la technologie elle-même. Il est dans son accessibilité. Ce qui coûtait cher et prenait du temps il y a cinq ans est aujourd'hui à la portée d'une PME industrielle, sans compétence technique particulière en interne.

Le problème n'est plus de savoir si l'IA peut aider votre entreprise. Il est de savoir où regarder en premier.

C'est l'objet de ce guide : repérer les signaux, écarter les idées reçues, et poser les premiers pas dans le bon ordre.

LE DIAGNOSTIC

Les signaux qui ne trompent pas

Six situations que l'on retrouve, sous une forme ou une autre, dans la plupart des PME industrielles. Aucune n'est grave isolément. Ensemble, elles pèsent lourd.

01**Vos meilleurs éléments passent plus de temps sur Excel que sur le terrain.**

Le chef d'atelier le plus compétent finit ses journées derrière un tableur, à ressaisir des chiffres qu'il connaît déjà par cœur.

02**Le même document est ressaisi trois fois, par trois personnes différentes.**

Un bon de commande passe du commercial à la production, puis à la facturation. Chaque ressaisie est une occasion d'erreur.

03**Vous découvrez un retard client au moment où il devient un problème.**

L'information existait quelque part — un mail, un tableau. Elle n'est simplement jamais remontée à temps pour agir.

04**Une seule personne sait où est classé « le bon fichier ».**

Le classement fonctionne tant que la mémoire d'une personne fonctionne. Le jour où elle est absente, l'information devient introuvable.

05**Vos devis prennent plus de temps à produire qu'à négocier.**

Entre collecte des données techniques, mise en forme et relectures, un devis peut prendre des heures pour un client qui attend une réponse rapide.

06**Vous refaites le même reporting chaque lundi, à la main, depuis un an.**

Le tableau de bord existe. Il est juste reconstruit manuellement chaque semaine, au lieu de se mettre à jour tout seul.

AU-DELÀ DU TEMPS

Les gains cachés

Le premier réflexe, en parlant d'automatisation, est de compter des heures récupérées. C'est réel — mais ce n'est pas le gain le plus décisif.

■ La fiabilité

Une tâche automatisée ne se trompe pas parce qu'elle est fatiguée un vendredi après-midi. Même rigueur, à la première comme à la centième fois.

■ Le temps réinvesti

Ce n'est pas la tâche automatisée qui crée le plus de valeur. C'est ce que la personne fait de l'heure récupérée : terrain, client, anticipation.

■ La capacité à grandir

Absorber une hausse de volume sans ajouter de tâches administratives à chaque personne — une croissance à structure de coûts plus légère.

■ La visibilité pour décider

Quand l'information remonte automatiquement, le dirigeant voit les problèmes une semaine plus tôt — quand ils sont encore faciles à corriger.

CE QUI FREINE, À TORT

Les idées reçues

Cinq phrases qu'on entend souvent en premier échange avec un dirigeant. Aucune ne résiste longtemps à l'examen.

Idée reçue	Ce qu'on observe sur le terrain
« L'IA, c'est pour les grandes entreprises »	C'est l'inverse : une PME n'a pas la marge d'une grande structure pour absorber l'inefficacité. C'est elle qui a le plus à gagner.
« Il faut un service informatique »	La plupart des automatisations utiles s'appuient sur des outils déjà matures, configurés pour le besoin réel — pas de développement sur mesure.
« Ça va remplacer mes équipes »	Dans la quasi-totalité des cas observés, l'automatisation retire des tâches, pas des postes. Elle libère du temps réinvesti ailleurs.
« C'est un projet long et coûteux »	Un périmètre restreint, choisi avec méthode, se teste en quelques semaines et se juge sur des résultats mesurables.
« Il faut d'abord tout digitaliser »	Non — on peut automatiser un processus précis, localement, sans attendre une refonte globale des systèmes.

LA MÉTHODE

Les premiers pas

L'erreur la plus fréquente n'est pas de mal choisir un outil. C'est de choisir un outil avant d'avoir répondu à ces quatre questions.

01**Une tâche, pas dix**

Un périmètre précis — pas « moderniser l'administratif », mais « le traitement des bons de livraison ».

02**Mesurer l'existant**

Le temps réel consommé aujourd'hui. Sans ce chiffre de départ, impossible de juger le résultat.

03**Vérifier l'impact**

Qu'est-ce que l'heure récupérée permettrait de faire à la place ? La tâche chronophage n'est pas forcément prioritaire.

04**Tester, puis étendre**

Un périmètre restreint permet de corriger les erreurs de cadrage à faible coût avant de généraliser.

SUR LE TERRAIN

Cas d'usage — PME industrielles

Trois situations types, représentatives de PME industrielles de 30 à 150 personnes. Elles illustrent des leviers concrets, pas des promesses génériques.

PRODUCTION / FACTURATION

Sous-traitant en mécanique de précision

Situation Les bons d'intervention étaient remplis à la main par les techniciens, puis ressaisis au bureau pour la facturation. Deux ressaisies, deux sources d'erreur, plusieurs jours de décalage.

Levier Numérisation du bon d'intervention à la source, avec extraction automatique des informations clés vers le système de facturation.

Effet observé Le délai entre intervention et facturation se raccourcit nettement ; les écarts de saisie entre terrain et bureau disparaissent.

QUALITÉ

Fonderie industrielle

Situation Le suivi qualité reposait sur des tableurs partagés par mail, mis à jour de façon inégale selon les équipes. Les non-conformités récurrentes étaient difficiles à repérer avant de devenir coûteuses.

Levier Centralisation du suivi qualité dans un outil unique, avec remontée automatique des anomalies récurrentes au responsable qualité.

Effet observé Les tendances de non-conformité deviennent visibles plusieurs semaines plus tôt, quand elles sont encore faciles à corriger.

COMMERCIAL

Atelier de maintenance industrielle

Situation Les devis techniques nécessitaient de compiler des données dispersées entre plusieurs fichiers. Un devis complexe pouvait prendre une demi-journée à produire.

Levier Automatisation de la collecte des données techniques et pré-remplissage du modèle de devis, avec vérification humaine avant envoi.

Effet observé Le temps de production d'un devis type diminue fortement, sans réduire le contrôle exercé par l'équipe avant envoi au client.

LE BON MOMENT

Pourquoi commencer maintenant

Aucune entreprise n'a jamais perdu à mesurer avant d'agir. Beaucoup ont perdu du temps à attendre le moment « idéal » pour commencer.

L'écart ne se creuse pas d'abord sur la technologie — elle est globalement accessible à tous, aujourd'hui. Il se creuse sur la méthode et sur l'expérience accumulée à l'utiliser.

Les entreprises qui commencent avec un périmètre restreint et une mesure claire construisent, mission après mission, une capacité interne à identifier les prochains leviers. Celles qui attendent repartent chaque fois de zéro.

Le bon moment pour commencer n'est pas quand tout sera prêt. C'est quand un premier périmètre, mesurable, est identifié.

QUI SOMMES-NOUS

Présentation ISIIA

ISIIA est un cabinet de conseil en IA et automatisation, basé à Meylan, près de Grenoble.

Sa mission : aider les dirigeants de PME et d'ETI à prendre les bonnes décisions en matière d'IA — avant de choisir un outil, avant de lancer un projet, avant de dépenser. Le conseil, le diagnostic et l'accompagnement stratégique sont au cœur de l'offre ; la production de solutions reste disponible, en option.

OPÉRATIONS

Benoît Vagost

Quinze ans comme dirigeant opérationnel dans sept PME industrielles. Il sait où regarder : les process qui mangent le temps des meilleurs éléments, les goulots qui freinent la croissance.

> Suivre Benoît sur LinkedIn

DIGITAL

Sandra Barbet

Vingt-cinq ans d'expertise en stratégie digitale, SEO et inbound marketing. Elle aligne les solutions digitales avec les objectifs de croissance.

> Suivre Sandra sur LinkedIn

STRATÉGIE

Jérôme Burdet

Vingt-sept ans d'accompagnement de dirigeants sur la stratégie, le positionnement et la communication corporate. Fondateur de l'agence JOUR J.

> Suivre Jérôme sur LinkedIn

Avant l'outil, la méthode.



POUR VOUS SITUER

Où en êtes-vous ?

Six questions à vous poser seul, avant toute décision. Elles ne demandent pas d'expertise technique — juste une vue honnête de votre organisation.

☐ Une tâche répétitive et chronophage vous vient-elle immédiatement à l'esprit, sans avoir à y réfléchir longtemps ?

☐ Savez-vous combien de temps cette tâche consomme réellement, chaque semaine, dans votre organisation ?

☐ Cette tâche repose-t-elle aujourd'hui sur une seule personne, difficile à remplacer en cas d'absence ?

☐ Le même document ou la même information est-il ressaisi à plusieurs reprises par des personnes différentes ?

☐ Découvrez-vous certains problèmes une fois qu'ils sont devenus urgents, plutôt qu'en amont ?

☐ Sauriez-vous dire, aujourd'hui, ce que vos équipes feraient de ce temps s'il était libéré ?

Si plusieurs réponses vous ont demandé réflexion, c'est le bon signe pour commencer à regarder d'un peu plus près.



Cabinet de conseil en IA et automatisation

Jérôme Burdet

jerome.burdet@isiia.com

06 79 76 07 93

isiia.com

29 Bd des Alpes

38240 Meylan

04 58 14 13 14