

Guide pratique 2026 — Offert par Datalysia

10 process à automatiser dans une TPE

Le guide opérationnel pour identifier, prioriser et automatiser les tâches qui vous volent du temps chaque semaine.

« Identifiez en 10 minutes les heures que vous perdez chaque semaine — et comment les récupérer. »

Sommaire

10 process, 10 minutes de lecture, des heures récupérées chaque semaine.

01	Traitement automatique des nouvelles commandes e-commerce	p.4
02	Relance automatique des factures impayées	p.5
03	Synchronisation stock entre boutique en ligne et ERP	p.6
04	Onboarding client automatisé	p.7
05	Réponse automatique aux questions FAQ via chatbot	p.8
06	Reporting hebdomadaire automatique	p.9
07	Sync contacts CRM ↔ outil emailing	p.10
08	Génération automatique de devis depuis formulaire web	p.11
09	Surveillance et alerte stock faible	p.12
10	Backup automatique des données critiques	p.13
→	Conclusion & Diagnostic gratuit	p.14

Pourquoi ce guide

Chez Datalysia, on accompagne des TPE et PME françaises dans l'automatisation de leurs process depuis plusieurs années. À chaque diagnostic, on retrouve les mêmes schémas : des dizaines d'heures perdues chaque semaine sur des tâches répétitives que personne n'a jamais eu le temps d'automatiser.

Ce guide liste les **10 process les plus fréquemment automatisables** dans une TPE, avec pour chacun : le problème concret, les outils adaptés, un plan d'attaque en 3 étapes, et le piège à éviter.

À qui s'adresse ce guide ? À tout dirigeant de TPE ou PME (1 à 50 personnes) qui sent que son équipe perd du temps sur des tâches manuelles et répétitives, mais qui n'a pas encore identifié lesquelles automatiser en priorité.

Comment l'utiliser ? Parcourez les 10 process. Cochez mentalement ceux qui vous parlent. À la fin, vous aurez une liste de priorités. Si vous voulez aller plus loin, le diagnostic gratuit Datalysia (60 min) vous aide à chiffrer précisément ce que chaque automatisation vous rapporterait.

Traitement automatique des nouvelles commandes e-commerce

 E-commerçants

 5 à 10 h/semaine

Complexité : ★★★

LE PROBLÈME

Chaque nouvelle commande déclenche une cascade d'actions manuelles : mise à jour du stock, envoi de confirmation, création de la facture, notification à l'entrepôt. Avec 20 commandes/jour, c'est 2h perdues chaque matin.

OUTILS RECOMMANDÉS

Make + WooCommerce/Shopify + Brevo

PLAN D'ATTAQUE EN 3 ÉTAPES

1. Connecter votre boutique (WooCommerce/Shopify) à Make via webhook
2. Créer un scénario qui déclenche automatiquement confirmation client + mise à jour stock + notification équipe
3. Ajouter une branche pour les commandes à fort montant (vérification manuelle)



Le piège à éviter

Ne pas gérer les cas d'exception (remboursements, commandes annulées) dès le départ — ça crée des incohérences en base de données.

Relance automatique des factures impayées

🎯 Services, freelances, agences

🕒 3 à 6 h/semaine

Complexité : ★☆☆

LE PROBLÈME

Relancer un client pour une facture impayée est inconfortable et chronophage. La plupart des TPE le font trop tard ou pas assez systématiquement, ce qui dégrade la trésorerie.

OUTILS RECOMMANDÉS

Pennylane / QuickBooks + Make + email

PLAN D'ATTAQUE EN 3 ÉTAPES

1. Brancher votre outil de facturation (Pennylane, QuickBooks) à Make
2. Programmer 3 relances automatiques : J+5, J+15, J+30 avec tonalités différentes (rappel amical → ferme → ultime)
3. Ajouter une notification Slack interne à J+30 pour décision manuelle

⚠️ Le piège à éviter

Utiliser le même email à chaque relance. La deuxième doit être plus directe, la troisième doit mentionner les pénalités contractuelles.

Synchronisation stock entre boutique en ligne et ERP

 Retail multi-canal, distributeurs

 8 à 15 h/semaine

Complexité : ★★★

LE PROBLÈME

Vendre en ligne ET en boutique physique avec un ERP, c'est la garantie de vendre des articles en rupture si la synchro n'est pas automatisée. Les corrections manuelles prennent des heures.

OUTILS RECOMMANDÉS

n8n + API ERP (Sage, Odoo) + WooCommerce

PLAN D'ATTAQUE EN 3 ÉTAPES

1. Cartographier les flux : quand un stock change dans l'ERP, quand une vente web se produit
2. Créer un workflow n8n bidirectionnel avec gestion des conflits (ERP est maître)
3. Ajouter des alertes en cas de désynchronisation

Le piège à éviter

Les synchros bidirectionnelles peuvent créer des boucles infinies. Désigner une source de vérité unique (généralement l'ERP) et propager vers les autres.

Onboarding client automatisé

SaaS, agences, services B2B

4 à 8 h/client

Complexité : ★★★

LE PROBLÈME

Accueillir un nouveau client mobilise souvent 2 à 4 heures : créer l'espace projet, envoyer le contrat, préparer le briefing, accorder les accès. Multiplié par 5 clients/mois, c'est une journée entière perdue.

OUTILS RECOMMANDÉS

Make + Notion + email + signature électronique

PLAN D'ATTAQUE EN 3 ÉTAPES

1. Créer un formulaire d'onboarding (Typeform, Tally) déclenché après signature
2. Automatiser : création espace Notion + email de bienvenue + invitation agenda + envoi des accès
3. Ajouter une checklist interne pour l'équipe avec deadline

Le piège à éviter

Automatiser sans personnalisation. Le client qui reçoit un email générique dès J+0 commence mal. Prévoir au moins un champ de personnalisation (secteur, objectif principal).

Réponse automatique aux questions FAQ via chatbot

 E-commerce, support client, services

 6 à 12 h/semaine

Complexité : ★★★

LE PROBLÈME

Répondre toujours aux mêmes questions (horaires, livraison, tarifs, retours) mobilise une personne à temps partiel. Les réponses arrivent en retard le week-end ou la nuit.

OUTILS RECOMMANDÉS

Voiceflow / Botpress + GPT-4 + base de connaissance

PLAN D'ATTAQUE EN 3 ÉTAPES

1. Lister les 20 questions les plus fréquentes (analytics du support actuel)
2. Créer un chatbot Voiceflow avec base de connaissance connectée à GPT-4 pour les questions hors liste
3. Intégrer sur le site + former une règle d'escalade vers humain pour les cas complexes

Le piège à éviter

Ne pas prévoir de sortie vers un humain. Un chatbot qui tourne en rond est pire qu'une absence de chatbot — il frustre et fait fuir.

Reporting hebdomadaire automatique

Tous secteurs, managers et dirigeants

🕒 2 à 4 h/semaine

Complexité : ★☆☆

LE PROBLÈME

Chaque lundi, quelqu'un compile manuellement les chiffres de la semaine (CA, trafic, conversions, tâches terminées) pour les partager en réunion. C'est 2h de travail à faible valeur ajoutée.

OUTILS RECOMMANDÉS

Make + GA4 API + Slack ou email

PLAN D'ATTAQUE EN 3 ÉTAPES

1. Définir les 5 à 10 métriques vraiment utiles à la décision
2. Connecter les sources (GA4, CRM, outil de vente) à Make via API
3. Programmer l'envoi automatique le lundi à 7h30 sur Slack ou par email

Le piège à éviter

Mettre trop de métriques. Un rapport de 30 lignes n'est lu par personne. Limiter à ce qui déclenche une action si la valeur est hors norme.

Sync contacts CRM ↔ outil emailing

🎯 Services B2B, e-commerce

🕒 3 à 5 h/semaine

Complexité : ★★★

LE PROBLÈME

Les contacts CRM et les abonnés emailing vivent dans deux silos. Résultat : des ex-clients reçoivent des offres de prospection, des prospects chauds ne reçoivent rien, les listes de désabonnement ne sont pas propagées.

OUTILS RECOMMANDÉS

Make + HubSpot/Pipedrive + Brevo/MailPoet

PLAN D'ATTAQUE EN 3 ÉTAPES

1. Cartographier les segments : prospect, client actif, client inactif, désabonné
2. Créer un workflow Make qui propage les changements CRM vers l'emailing en temps réel
3. Ajouter la synchronisation inverse (désabonnement email → CRM)

⚠️ Le piège à éviter

Ne pas synchroniser les désabonnements dans les deux sens. C'est une obligation légale RGPD, pas une option.

Génération automatique de devis depuis formulaire web

🏢 Agences, artisans, prestataires de service

🕒 2 à 5 h/devis selon complexité

Complexité : ★★★

LE PROBLÈME

Rédiger un devis manuellement après chaque demande prend 30 à 90 minutes. Pour 20 demandes/mois, c'est une journée entière consacrée à de la mise en forme, pas à de la valeur client.

OUTILS RECOMMANDÉS

Make + Tally/Typeform + Google Docs + PDF generator

PLAN D'ATTAQUE EN 3 ÉTAPES

1. Créer un formulaire de demande de devis structuré (prestations, quantités, délais)
2. Brancher Make pour remplir automatiquement un template Google Docs avec les données
3. Générer le PDF et l'envoyer par email au client + notification interne

⚠️ Le piège à éviter

Automatiser sans validation humaine sur les devis complexes. Prévoir une étape de review avant envoi au-delà d'un certain montant.

Surveillance et alerte stock faible

 E-commerce, distribution, retail

 1 à 3 h/semaine

Complexité : ★☆☆

LE PROBLÈME

Découvrir qu'un article best-seller est en rupture après avoir reçu 10 commandes impossibles à honorer. Le stock faible n'est pas détecté avant qu'il soit trop tard.

OUTILS RECOMMANDÉS

Make + Google Sheets + Slack + email

PLAN D'ATTAQUE EN 3 ÉTAPES

1. Définir un seuil d'alerte par produit (pas le même pour tous)
2. Programmer une vérification quotidienne Make qui compare stock réel vs seuil
3. Déclencher une alerte Slack + email avec lien direct vers le fournisseur



Le piège à éviter

Utiliser le même seuil pour tous les produits. Un produit vendu 50 fois/jour a besoin d'une alerte à 100 unités, pas à 10.

Backup automatique des données critiques

Tous secteurs

Risque : perte totale de données sans backup

Complexité : ★☆☆

LE PROBLÈME

La plupart des TPE n'ont pas de politique de backup formalisée. Une panne serveur, une suppression accidentelle ou une attaque ransomware peut effacer des mois de données.

OUTILS RECOMMANDÉS

Make + Google Drive / Backblaze + base de données

PLAN D'ATTAQUE EN 3 ÉTAPES

1. Lister toutes les sources de données critiques (base de données, fichiers, emails)
2. Programmer des backups automatiques quotidiens vers un stockage cloud externe (Google Drive, Backblaze)
3. Tester la restauration une fois par trimestre et alerter si le backup échoue

Le piège à éviter

Sauvegarder au même endroit que les données originales. Un backup sur le même serveur ne protège pas contre une panne hardware ou une attaque.

La prochaine étape

Vous avez identifié 1, 2 ou 5 process à automatiser en priorité. C'est un bon départ. Mais l'étape qui fait la différence, c'est de **quantifier** : combien d'heures réellement, quel coût de mise en place, quel retour sur investissement à 6 mois ?

C'est exactement l'objet du diagnostic gratuit Datalysia. En 60 minutes en visio, on analyse vos process actuels, on identifie les 2 ou 3 automatisations à fort impact, et on vous repart avec un plan d'action chiffré. Sans engagement.

Réserver un diagnostic gratuit (60 min) — Réponse sous 24h

<https://www.datalysia.fr/contact/>

Ce guide est offert par Datalysia, agence tech spécialisée en automatisation et développement d'applications sur-mesure pour TPE/PME françaises.

DATALYSIA

Datalysia

Agence tech — Automatisation & Applications sur-mesure
Mérignac, France

datalysia.fr

contact@datalysia.fr

Guide distribué gratuitement — tous droits réservés Datalysia 2026

Reproduction partielle autorisée avec mention de la source.