

RÉMI TALBOT

**GAGNEZ
10 H PAR
SEMAINE
AVEC L'IA**

...ET BOOSTEZ VOTRE BUSINESS

**GAGNEZ
10 H PAR
SEMAINE
AVEC L'IA**

RÉMI TALBOT

**GAGNEZ
10 H PAR
SEMAINE
AVEC L'IA**

...ET BOOSTEZ VOTRE BUSINESS

DBS

Ressources numériques offertes :

Pour une mise à jour des outils recommandés, rendez-vous sur le site web de l'auteur : <https://www.made-in-ai.fr/livre/reco>



Pour toute information sur notre fonds et les nouveautés dans votre domaine de spécialisation, consultez notre site web :
www.deboecksuperieur.com

© De Boeck Supérieur s.a., 2026
Rue du Bosquet, 7 – B-1348 Louvain-la-Neuve

Tous droits réservés pour tous pays.

Il est interdit, sauf accord préalable et écrit de l'éditeur, de reproduire (notamment par photocopie) partiellement ou totalement le présent ouvrage, de le stocker dans une banque de données ou de le communiquer au public, sous quelque forme et de quelque manière que ce soit.

Ce livre ne peut être reproduit ni utilisé à des fins d'entraînement de systèmes d'intelligence artificielle. La fouille de textes et de données est interdite conformément à l'article 4(3) de la Directive (UE) 2019/790.

Dans le cas où le livre comporte des ressources numériques en ligne, ces dernières sont des compléments offerts à l'achat du livre. Par respect du droit d'auteurs, ces ressources sont incessibles, interdites de reproduction et réservées à un usage strictement personnel. Elles sont soumises aux conditions d'utilisation en vigueur (CGU) accessibles sur notre site et peuvent, pour des raisons commerciales, légales, d'évolution technique ou de contenu, être supprimées ou interrompues à tout moment, sans garantie de maintien ou de compensation. Dans le cas où les QR codes et liens hypertextes permettent d'accéder à des sites internet tiers, la responsabilité de De Boeck Supérieur n'est pas engagée, notamment quant à leur éventuel dysfonctionnement ou à leur indisponibilité d'accès.

Dépôt légal :

Bibliothèque nationale, Paris : octobre 2026

Bibliothèque royale de Belgique, Bruxelles : 2026/13647/165

ISBN 978-2-8073-7449-2

SOMMAIRE

Introduction	7
Pourquoi maintenant ?	7
Ce que ce livre n'est pas	8
L'IA est déjà chez vos concurrents	8
L'IA n'est pas réservée aux géants tech	9
À qui s'adresse ce livre ?	12
À qui ce livre ne s'adresse pas ?	12
Comment lire ce livre ?	13
Ce que vous saurez faire en le fermant	14
Ce livre est un point de départ	14
On commence	15
CHAPITRE 1. L'IA EST UN AMPLIFICATEUR	17
Ce que l'IA fait vraiment (et ce qu'elle ne fera jamais)	19
IA d'usage ou IA structurelle : deux mondes différents	23
Pourquoi « tester ChatGPT » ne suffit pas	27
Comment vous, dirigeant, devriez tester un usage IA en 30 minutes	29
Objections de dirigeants	30
CHAPITRE 2. LES FREINS D'INTÉGRATION	35
Frein 1 – Le flou	35
Frein 2 – La peur	39
Frein 3 – L'absence de propriétaire	44
Ces trois freins se règlent dans cet ordre – et voici pourquoi	48
Pourquoi ces trois freins s'enchaînent	49
Cadrer vite et bien	50
CHAPITRE 3. CLARIFIER AVANT D'AUTOMATISER	53
Comment cartographier vos processus en 2 heures	53
Le Score IA : quelles tâches méritent vraiment d'être automatisées	57
Ce que « données propres » veut dire concrètement	62
Les formats qui bloquent tout	66
Résumé en quatre questions :	69

CHAPITRE 4. ACCÉLÉRER : LES 5 USAGES QUI CHANGENT TOUT	71
Usage 1 – La communication	73
Usage 2 – La recherche et l'analyse	77
Usage 3 – Les workflows répétitifs	81
Usage 4 – Les agents internes	88
Usage 5 – La relation client	94
Où commencer, concrètement	98
 CHAPITRE 5. STRUCTURER POUR DURER	 101
Projet IA ou capacité IA : la confusion qui coûte cher	101
Construire en interne : le programme AI Champions	104
La gouvernance des données : un sujet qu'on ne peut plus ignorer	112
Mesurer le ROI sans se perdre dans les indicateurs	115
Ce que change l'IA dans votre rapport à la compétence interne	118
 CHAPITRE 6. REPENSER LES RÔLES DANS L'ENTREPRISE	 123
Ce que l'IA prend en charge (et libère)	123
Ce que ça change pour les managers intermédiaires	125
Comment parler d'IA à vos équipes sans déclencher la panique	128
Les nouveaux profils qui comptent	130
Recrutement : ce que vous devez exiger désormais	133
Questions complémentaires	136
 CHAPITRE 7. LES PIÈGES QUAND ÇA COMMENCE À FONCTIONNER	 141
Piège 1 – Accélérer trop vite et perdre le contrôle qualité	142
Piège 2 – Oublier la sécurité des données	144
Piège 3 – Créer une dette technique invisible	146
Piège 4 – Négliger la mise à jour des process IA	148
 Conclusion : Ce que vous savez faire maintenant	 151

INTRODUCTION

Vous avez ouvert ce livre. Vous sentez quelque chose. Que vos concurrents bougent. Que vos équipes parlent d'IA sans trop savoir quoi en faire. Que les éditeurs de logiciels vous bombardent d'offres. Que vos clients commencent à poser des questions. Et vous, en tant que dirigeant, vous vous demandez comment l'IA va changer votre entreprise.

Je vais être direct. C'est sérieux. Et ce n'est plus une question de futur. Cette semaine, dans votre secteur, quelqu'un gagne du temps grâce à l'IA. Quelqu'un facture mieux. Quelqu'un répond plus vite à un appel d'offres. Quelqu'un trouve un client que vous ne trouverez pas. Pendant que vous lisez ces lignes.

Ce livre est fait pour que ce quelqu'un, ce soit vous.

POURQUOI MAINTENANT ?

J'écris ce livre en 2026. Parce qu'on se trouve à un point de basculement assez phénoménal.

Trop tôt, l'IA en entreprise tenait de l'expérimentation. Il fallait des data scientists, des projets de dix-huit mois, des budgets à six chiffres pour un résultat décevant. Beaucoup de dirigeants y ont laissé du temps et de l'argent. Je les comprends de s'en méfier.

Trop tard, et vous avez déjà perdu. Vous regardez vos concurrents prendre des parts de marché. Vous tentez de rattraper en urgence. Vous payez plus cher pour faire moins bien. Vous embauchez des profils qui partent ailleurs parce que vous n'aviez pas commencé.

En 2026, on est entre les deux. La technologie a basculé. Les outils sont stables. Les usages sont clairs. Le coût a chuté. Un dirigeant peut lancer un premier chantier IA dans son entreprise en deux semaines. Sans data scientist. Sans budget extravagant. Avec des résultats mesurables au bout de trois mois.

CE QUE CE LIVRE N'EST PAS

Ce livre n'est pas un essai sur le futur du travail. Il y en a déjà beaucoup. Ce livre n'est pas non plus une histoire de l'intelligence artificielle. Vous n'avez pas besoin de connaître exactement l'historique pour faire tourner votre PME plus efficacement. Vous n'avez pas besoin de comprendre les réseaux de neurones pour automatiser vos devis.

Ce livre n'est pas un manifeste. Je ne vous dirai pas que l'IA va sauver le monde. Je ne vous dirai pas qu'elle va le détruire. Je vous dirai ce qu'elle change concrètement dans une entreprise comme la vôtre.

Ce livre n'est pas un catalogue d'outils. Les outils changent tous les six mois. Je vais essayer de vous donner une méthode.

J'ai conçu le livre comme un manuel pratique. Vous le lisez, vous prenez des décisions, vous lancez des actions. Chaque chapitre correspond à un chantier que vous pouvez démarrer dans votre entreprise dès maintenant.

Je tiens à un principe : je n'écris rien dans ces pages que je n'ai pas vu fonctionner sur le terrain. Pas une astuce que je n'aie pas testée chez un client. Pas une promesse que je n'aie pas mesurée.

Mon entreprise s'appelle Made in AI. Nous sommes basés à Lyon. Depuis bientôt trois ans, nous déployons l'IA dans des entreprises françaises de toutes tailles et de tous secteurs. Des PME industrielles. Des cabinets de conseil à Paris. Des fonds d'investissement. Des agences de communication. Des distributeurs de matériel. Des bureaux d'études. Des entreprises de services à la personne.

J'ai 21 ans. Je sais ce que ce chiffre déclenche chez certains lecteurs. Je l'assume. Je l'écris parce qu'il fait partie de l'histoire. J'ai démarré tôt. Ce livre est la synthèse de ce que j'ai appris en faisant. En me trompant. En recommençant. En voyant ce qui marche, et surtout ce qui ne marche pas.

L'IA EST DÉJÀ CHEZ VOS CONCURRENTS

C'est l'idée la plus importante de cette introduction. Lisez-la deux fois.

Quand un dirigeant me dit « l'IA n'est pas ma priorité », je lui pose quelques questions simples : « Vos concurrents directs, vous les connaissez ? » Oui.

« Vous savez précisément ce qu'ils font en interne ? » Non. « Vous savez s'ils utilisent l'IA pour traiter leurs devis, qualifier leurs leads, écrire leurs offres commerciales, trier leur SAV ? » Non. « Alors comment savez-vous que vous avez le temps ? »

Je vais vous le dire autrement, avec les ordres de grandeur que j'observe sur le terrain. Je ne vous donne pas une statistique officielle, je vous donne ce que je constate en mission. Une majorité utilise déjà l'IA quelque part dans son fonctionnement. Pas forcément bien. Pas forcément à grande échelle. Mais quelque part. Un service commercial qui rédige ses comptes rendus avec ChatGPT. Un service achats qui compare des fournisseurs avec un agent. Un dirigeant qui dicte ses notes et reçoit un brief structuré.

Si vous lisez ces lignes, c'est que vous avez déjà décidé de vous y mettre. Le reste de ce livre n'est que ça : vous montrer à quel point c'est devenu accessible. Pas besoin d'être ingénieur. Pas besoin d'un gros budget. Vous allez voir, le retard se rattrape vite quand on s'y prend bien.

L'IA N'EST PAS RÉSERVÉE AUX GÉANTS TECH

L'autre objection que j'entends sans arrêt : « Tout ça, c'est pour Google, pour Amazon, pour les start-up parisiennes. Pas pour nous, on fait du conseil RH. » Ou bien : « On gère un fonds, on n'est pas une boîte tech. » Ou encore : « On fait des pièces métalliques, l'IA, ça ne parle pas à nos opérateurs. »

C'est exactement l'inverse.

Les géants tech ont adopté l'IA depuis quinze ans. Pour eux, elle est intégrée si profondément que ce n'est même plus un sujet, c'est là, tout le temps. La nouveauté de ces dernières années, c'est que l'IA est devenue accessible aux autres. À tous les autres. À l'entreprise familiale qui fait du chaudronnage. Au cabinet d'expertise comptable de quinze personnes. À l'agence de communication régionale.

Pourquoi ? Parce que la barrière technique a disparu. Vous n'avez plus besoin de construire votre propre IA. Elle existe. Elle est puissante. Elle coûte au début quelques dizaines d'euros par mois et par utilisateur. Le sujet n'est plus de la créer. Le sujet est de l'utiliser intelligemment dans votre métier.

C'est presque toujours la chose la plus absurde que j'observe sur le terrain. Un dirigeant qui refuse de payer 80 € par mois pour son équipe, alors qu'il dépense 800 € par mois en cafés, voitures de fonction et notes de restaurant. La barrière n'est plus technique. Elle n'est plus financière. Elle est mentale.

Et là, vous avez un avantage que les géants n'ont pas. Vous connaissez votre métier. Vous savez où sont les frictions, les pertes de temps, les marges. Une IA générique ne sait pas ça. Vous, oui. Le bon déploiement, c'est l'IA générique plus votre connaissance métier. Personne d'autre que vous ne peut faire ce mariage.

Une précision avant d'aller plus loin : tous les exemples que je vais donner dans ce livre sont anonymisés. Les noms d'entreprises sont modifiés. Les secteurs sont parfois transposés. Certains chiffres sont arrondis. C'est une exigence de discrétion vis-à-vis des dirigeants qui m'ont fait confiance. Mais chaque cas est construit à partir de situations réelles observées en mission.

Prenons un fonds d'investissement parisien que j'ai accompagné. Une équipe de trente personnes. Ils gèrent une centaine de millions d'euros, regardent environ huit cents dossiers par an, en traitent sérieusement quarante, en signent quatre. Leur problème : la phase de premier filtre. Lire un teaser, comprendre le business, vérifier les chiffres clés, décider si on creuse ou pas. Vingt minutes par dossier, multipliées par huit cents dossiers, ça fait deux cent soixante heures par an. Près de deux mois de travail à temps plein. Pour des analystes seniors payés cher.

On a déployé un agent qui lit chaque teaser entrant, en extrait les éléments structurés, croise avec les bases sectorielles, et produit une fiche de synthèse de deux pages avec un score de pertinence. L'analyste reçoit la fiche. Résultat à six mois : les analystes ont récupéré deux mois de bande passante par an. Le fonds a pu doubler le nombre de dossiers regardés sérieusement. Le retour sur investissement se compte en millions.

J'ai des exemples du même ordre dans une agence de communication, dans un cabinet de conseil RH, dans un réseau de cliniques vétérinaires, dans une coopérative agricole. Ce livre les utilise tous.



CAS CLIENT

L'usine qui pensait que l'IA « n'était pas pour eux »

Métallerie Dervaux. Une entreprise familiale de 64 salariés à Saint-Étienne. Tôlerie de précision pour le ferroviaire et le médical. 14 millions d'euros de chiffre d'affaires. Dirigeant : Pierre Dervaux, troisième génération, 52 ans.

Quand je l'ai rencontré pour la première fois, en mars 2024, il m'a accueilli avec cette phrase exacte : « Honnêtement, l'IA, je n'y crois pas pour nous. On fait des pièces. On a des plans, des machines, des opérateurs. ChatGPT ne va pas plier de la tôle. »

Il avait raison sur un point. ChatGPT ne plie pas la tôle. Mais ChatGPT n'est qu'une infime partie du sujet.

On a passé deux heures ensemble. Je lui ai posé une seule question, déclinée vingt fois : « Sur quoi vos cadres perdent-ils du temps ? »

Le déclic est venu sur le chiffrage. Sa responsable du bureau d'études passait 40 % de son temps à chiffrer des appels d'offres. Lecture du cahier des charges. Identification des opérations. Estimation des temps. Calcul des coûts matières. Mise en forme de l'offre. Une journée par dossier en moyenne. Et un taux de transformation autour de 18 %.

Premier chantier : on a construit un assistant qui lit les cahiers des charges entrants, identifie les pièces, propose un découpage en opérations, va chercher dans l'historique des chiffrages comparables, et produit une trame de devis préremplie. La responsable du bureau d'études récupère la trame, vérifie, corrige, valide. Le travail passe d'une journée à deux heures.

Résultat à six mois : le bureau d'études a pu traiter 52 % de devis en plus. Ils ont répondu à des appels d'offres qu'ils ignoraient avant faute de temps. Le taux de transformation est resté stable. Mais sur un volume bien supérieur. Le carnet de commandes s'est rempli de 420 000 € supplémentaires sur le semestre.

Coût total du chantier, déploiement et licences inclus : 22 000 € sur l'année.

Carnet de commandes supplémentaire : 19 fois le coût du chantier.

Six mois après, Pierre Dervaux a lancé deux autres chantiers. Le tri des mails de SAV. La rédaction des comptes rendus de production. Il a embauché en interne un référent IA, un ancien technicien méthodes qui s'est passionné pour le sujet. Il ne dit plus que l'IA n'est pas pour eux.

À QUI S'ADRESSE CE LIVRE ?

Ce livre est pour vous si vous dirigez une entreprise. Quelle que soit sa taille. Quel que soit son secteur. Que vous ayez dix salariés ou trois mille.

Plus précisément, il est pour vous si :

- vous êtes le patron, le PDG, le fondateur, le dirigeant. Vous avez le pouvoir de décider et de débloquer un budget. Sans vous, rien ne bouge ;
- vous gérez une PME ou une ETI. Une entreprise à taille humaine, avec des contraintes normales ;
- vous êtes pragmatique. Vous voulez des résultats, pas des concepts. Vous lisez ce livre pour savoir quoi faire lundi matin ;
- vous êtes occupé. Très occupé. Vous n'avez ni le temps ni l'envie de devenir expert en IA. Ce n'est pas votre métier. Votre métier, c'est de faire tourner votre entreprise ;
- vous avez peut-être déjà essayé. Une fois. Vous avez ouvert ChatGPT. Vous lui avez demandé de rédiger un mail. Ça a marché. Vous avez ressenti un mélange de « c'est bluffant » et de « et alors ? ». Et vous êtes passé à autre chose.

Ce livre va vous aider à passer de cette première curiosité à un véritable plan.

À QUI CE LIVRE NE S'ADRESSE PAS ?

Soyons honnêtes. Ce livre n'est pas pour tout le monde.

Il n'est pas pour les ingénieurs en *machine learning* qui veulent du contenu technique sur les architectures de modèles. Allez voir ailleurs, vous serez déçus.

Il n'est pas pour les futurologues. Vous ne trouverez pas ici de prédictions sur l'AGI, la singularité ou ce qui se passera en 2040. Je ne sais pas.

Il n'est pas pour les sceptiques absolus. Si vous êtes déterminé à penser que l'IA est une bulle qui éclatera bientôt, gardez votre énergie.

Il n'est pas pour les dirigeants qui cherchent une formule magique. L'IA déployée correctement demande du travail. Pas autant qu'on le croit, mais du travail réel. Si vous cherchez un bouton qui transforme votre entreprise sans effort, ce bouton n'existe pas.

COMMENT LIRE CE LIVRE ?

Vous pouvez le lire en linéaire. Du début à la fin. Chapitre après chapitre. C'est ainsi qu'il est construit. Une progression logique, du diagnostic au déploiement :

- **Chapitre 1. L'IA est un amplificateur.** Comprendre l'impact de l'IA avant de toucher au moindre outil.
- **Chapitre 2. Les freins d'intégration.** Les trois raisons pour lesquelles un projet IA meurt, et l'ordre dans lequel les traiter.
- **Chapitre 3. Clarifier avant d'automatiser.** Comment cartographier vos processus et préparer vos données, vite.
- **Chapitre 4. Accélérer : les cinq usages qui changent tout.** Vingt cas concrets, des outils, des ordres de grandeur de gain.
- **Chapitre 5. Structurer pour durer.** Construire une capacité interne qui ne dépend pas d'un prestataire, gouverner vos données, mesurer vos résultats.
- **Chapitre 6. Repenser les rôles dans l'entreprise.** Ce que l'IA change pour vos managers, vos équipes, vos recrutements.
- **Chapitre 7. Les pièges quand ça commence à fonctionner.** Parce que le vrai danger arrive après les premiers succès.

Vous pouvez aussi entrer par votre douleur principale : devis, SAV, recrutement, prospection, gestion documentaire... le chapitre 4 passe en revue les cinq usages qui les couvrent, allez-y directement.

Chaque chapitre est construit de la même façon : d'abord, le problème dans une entreprise classique ; ensuite, ce que l'IA change concrètement ; puis la méthode pas-à-pas pour déployer le chantier ; enfin, les pièges classiques et comment les éviter.

Au fil des pages, vous croiserez des cas clients réels ou très inspirés du réel, des encadrés « À retenir » qui isolent l'idée centrale, et des encadrés « Erreur fréquente » qui pointent les pièges à éviter. Chaque chapitre vous propose aussi des actions concrètes à lancer cette semaine, regroupées dans un encadré « À faire maintenant », et se termine par un récapitulatif, « Ce qu'il faut retenir de ce chapitre ».

Lisez avec un stylo. Annotez. Cornez les pages !

Oui, je sais. Un livre papier sur l'IA. C'est un peu comme un manuel de conduite imprimé pour une voiture autonome. Mais c'est exactement le

bon support pour annoter. Raturer. Refermer pour réfléchir. Rouvrir trois jours plus tard. Le papier oblige à ralentir. C'est peut-être ce qu'il faut pour décider.

CE QUE VOUS SAUREZ FAIRE EN LE FERMANT

Voici la promesse de ce livre. Quand vous le refermerez, vous serez capable :

- d'identifier dans votre entreprise les trois ou quatre processus qui rapporteront le plus à être traités par l'IA ;
- de lancer un premier chantier en deux à six semaines, avec un budget maîtrisé. Sans embaucher de data scientist. Sans réorganisation. Avec des fournisseurs et des outils que je vous indiquerai ;
- de mesurer les résultats avec des chiffres (heures économisées, devis traités, erreurs évitées, chiffre d'affaires additionnel) ;
- de construire en interne. C'est le point auquel je tiens le plus. Une dépendance totale à un cabinet extérieur n'est pas durable. Je vais vous expliquer comment identifier dans vos équipes le ou les « référents IA » qui vont prendre le relais. Comment les former sans envoyer dix personnes en formation à 1 000 € la journée. Comment installer une dynamique d'amélioration continue ;
- d'anticiper les pièges. Les vrais : la sécurité des données ; le syndrome du projet pilote qui ne décolle jamais ; la résistance des équipes ; la tentation de tout déléguer à l'IA et de perdre la qualité ; la dépendance à un fournisseur unique. Tout ce que j'ai vu rater chez les autres, je vous l'expliquerai pour que vous l'évitiez.

CE LIVRE EST UN POINT DE DÉPART

J'aimerais bien vous dire que tout est dedans. Ce serait faux. L'IA bouge vite. Certaines techniques que je décris auront évolué quand vous lirez ces pages. Certains outils seront remplacés. Certains usages auront émergé que je ne mentionne même pas.

Comment intégrer l'IA dans le quotidien de l'entrepreneur ?

Vous souhaitez exploiter pleinement le potentiel de l'intelligence artificielle pour votre entreprise, lever vos freins et mettre en place des processus efficaces dans vos missions d'entrepreneur ? Vous cherchez à gagner du temps, structurer votre activité et passer d'un fonctionnement artisanal à un modèle scalable ?

Ce guide vous accompagne, pas à pas, dans l'intégration concrète de l'IA au service de vos enjeux stratégiques et opérationnels.

Il vous permet de :

- Structurer votre approche de l'IA en lien direct avec vos priorités ;
- Optimiser votre organisation grâce à des outils adaptés et des automatisations ;
- Gagner en efficacité avec des méthodes simples et immédiatement applicables ;
- Vous inspirer de cas réels pour passer rapidement à l'action.

Accessible et sans jargon technique, il rend l'IA compréhensible et exploitable par tous.

**Avec l'IA, transformez vos défis en véritables leviers
de performance et de croissance.**

Rémi Talbot a 22 ans et une formation de design et communication visuelle en poche. Il a lancé, alors qu'il était encore lycéen, un studio de création digitale, Studio Unigram. Il a créé à Lyon il y a plus de deux ans MADE IN AI, une société spécialisée dans l'intelligence artificielle. Il a formé déjà plus de 1800 collaborateurs à l'IA. Il accompagne principalement des dirigeants et leurs équipes à implémenter l'IA au quotidien dans leur boîte, transformer leurs process et maximiser leur impact. Il est suivi par plus de 16 500 abonnés sur LinkedIn.

Prix : 19,90 €

ISBN : 978-2-8073-7449-2



www.deboecksuperieur.com