Les 10 documents les plus rentables à automatiser dans une PME

Classés par gain typique. Règle simple : si un document se produit à partir d'un modèle, avec des informations qui existent déjà ailleurs, il est automatisable — sans changer d'outil.

1. **Les devis**
   Le document le plus fréquent et le plus urgent : le premier à répondre emporte souvent l'affaire. **Gain typique : 30 à 45 min par devis**, et zéro erreur de report de prix.

2. **Les factures et relances d'impayés**
   Générées depuis les mêmes données que le devis, numérotées sans trou, relances datées automatiquement. **Gain : plusieurs heures par mois** et une trésorerie mieux suivie.

3. **Les propositions commerciales**
   Trames de 5 à 20 pages personnalisées client par client : le cas parfait pour un modèle à remplissage automatique. **Gain : 45 min à 2 h par proposition.**

4. **Les contrats et avenants**
   Clauses standard, identités, montants, dates : tout existe déjà. L'automatisation élimine surtout le risque du *mauvais nom resté dans le modèle*. **Gain : 20 à 40 min + le risque juridique.**

5. **Les convocations et procès-verbaux (AG, réunions)**
   Ordre du jour, résolutions, feuilles de présence : des campagnes entières produites en série. **Gain : des journées entières en période d'assemblées.**

6. **Les baux, états des lieux et quittances**
   La grappe documentaire d'une mise en location reprend dix fois les mêmes informations. **Gain : environ 1 h par dossier**, quittances mensuelles comprises.

Guide offert — © Paul Chetcuti 2026

7 Les attestations et certificats

Courts mais fréquents, et toujours urgents pour celui qui les demande. Générés à la demande en quelques secondes. **Gain : 10 à 15 min par document — et la réactivité perçue.**

8 Les comptes rendus et rapports d'intervention

Structure fixe, contenu variable : un formulaire court rempli sur place peut produire le rapport complet mis en forme. **Gain : 20 à 30 min par intervention.**

9 Les courriers types et publipostages

Relances, notifications, informations clients : cent courriers personnalisés valent un seul modèle et un tableau. **Gain : des demi-journées sur chaque campagne.**

10 Le reporting hebdomadaire

Les mêmes tableaux refaits chaque lundi à partir des mêmes sources. Consolidation automatique, mise en forme conservée. **Gain : 1 à 3 h par semaine, chaque semaine.**

> **Comment estimer votre gain en 30 secondes :** (minutes par document) × (documents par semaine) × 47 semaines ÷ 60 × (coût horaire chargé). Exemple : 45 min × 15 documents × 47 ÷ 60 × 25 € ≈ **13 200 € par an**. Le simulateur en ligne fait le calcul pour vous.

- ☐ Le document part d'un modèle Word ou Excel ? → automatisable.
- ☐ Les informations existent déjà (logiciel, tableur, e-mail) ? → sans ressaisie.
- ☐ Il revient chaque semaine ou chaque dossier ? → le gain se cumule.
- ☐ Une erreur coûte cher (prix, juridique, image) ? → l'automatisation la supprime.

La suite ? Un diagnostic gratuit de 30 minutes pour identifier VOS documents les plus rentables et chiffrer le gain, honnêtement. Réservation : **cal.com/paul-chetcuti-dczu5l/diagnostic-gratuit** · Démonstration en direct : **paul-chetcuti-workflow.vercel.app/demo.html**