

GUIDE D'AUTO-DIAGNOSTIC

Votre entreprise est-elle prête pour l'IA ?

20 questions concrètes pour évaluer votre terrain avant
l'ascension — et savoir exactement où commencer.

CAMP DE BASE

Le point de départ — un audit
avant l'ascension.

PLATEAU

L'état stagnant avant de
travailler avec un guide.

SOMMET

Le résultat d'affaires concret
que vous visez.

Comment utiliser ce guide

Pas de théorie ici. Ce guide vous fait passer en revue cinq zones de votre entreprise — celles qui déterminent si l'IA va réellement vous faire avancer, ou juste ajouter un outil de plus sur la pile. Comptez quinze minutes.

1

Cochez chaque énoncé qui est vrai pour vous aujourd'hui

Pas ce que vous voudriez qu'il soit vrai. Pas ce qui sera vrai « bientôt ». L'état réel de votre entreprise, là, maintenant. Chaque énoncé coché vaut 1 point.

2

Additionnez vos points à la fin de chaque section

Cinq sections, quatre énoncés chacune, quatre points maximum par section. Reportez le résultat dans la case prévue à cet effet.

3

Trouvez votre altitude sur l'échelle finale

Votre pointage total (sur 20) vous place dans l'une de trois zones : Camp de Base, Plateau, ou Ascension. Chaque zone a un prochain pas concret — pas une liste de tâches infinie.

Ce que ce diagnostic n'est pas : un test que vous pouvez « échouer ». La majorité des PME que nous rencontrons se retrouvent sur le Plateau — c'est le point de départ le plus commun, pas un problème. Ce guide sert à nommer clairement où vous êtes, pour que la prochaine étape soit évidente plutôt qu'intimidante.

Astuce : répondez d'abord seul, à froid. Refaites ensuite l'exercice avec un associé ou un employé clé — les écarts entre vos deux pointages révèlent souvent plus que le chiffre lui-même.



Processus & opérations

Avant de parler d'outils, on regarde le terrain : vos processus sont-ils assez clairs pour qu'on puisse même envisager de les automatiser ?

- ☐ Je peux décrire mes trois processus les plus répétitifs (facturation, prise de rendez-vous, suivi client, etc.) en une phrase chacun, sans hésiter. 1 PT
- ☐ Au moins une tâche manuelle et répétitive dans mon entreprise me prend plus de trois heures par semaine, à moi ou à mon équipe. 1 PT
- ☐ Ces processus existent quelque part sous une forme écrite (liste, gabarit, procédure) — pas seulement dans la tête d'une personne. 1 PT
- ☐ Si cette personne clé prenait deux semaines de vacances demain, le processus continuerait de fonctionner sans elle. 1 PT

SOUS-TOTAL – PROCESSUS & OPÉRATIONS

____ / 4

POURQUOI CETTE DIMENSION COMPTE

L'IA excelle à accélérer un processus qui existe déjà — elle ne peut pas en inventer un à votre place. Un processus flou, automatisé, reste un processus flou. Juste plus vite.



Données & outils

L'IA ne peut travailler qu'avec ce qu'elle peut voir. Si vos données sont éparpillées entre quinze fichiers Excel et la mémoire de trois employés, on part de plus loin — et c'est utile de le savoir maintenant.

- ☐ Mes informations clients (coordonnées, historique, préférences) vivent dans un seul système, pas dispersées entre courriels, papier et mémoire. 1 PT
- ☐ J'utilise déjà au moins un outil numérique (CRM, comptabilité, calendrier partagé) de façon constante, pas seulement quand j'y pense. 1 PT
- ☐ Je pourrais sortir un rapport de base (ventes du mois, liste de clients actifs) en moins de dix minutes, sans appeler personne. 1 PT
- ☐ J'ai déjà testé un outil d'IA générative (ChatGPT, Claude ou autre) pour une tâche réelle de mon entreprise — pas juste par curiosité. 1 PT

SOUS-TOTAL – DONNÉES & OUTILS

____ / 4

POURQUOI CETTE DIMENSION COMPTE

Vous n'avez pas besoin d'un système parfait — juste d'un endroit unique où l'information vit. C'est cette centralisation, plus que la sophistication de l'outil, qui détermine si l'IA peut réellement vous être utile.



Communication & marque

L'IA peut décupler votre présence — ou décupler l'incohérence si votre marque n'a pas encore de colonne vertébrale claire. On vérifie laquelle des deux vous attend.

- ☐ Je peux expliquer ce qui distingue mon entreprise de ses concurrents en une phrase, sans mot vague comme « qualité » ou « passion ». 1 PT
- ☐ Mon contenu (site web, réseaux sociaux, courriels) sonne de façon reconnaissable comme moi, peu importe qui l'écrit dans l'équipe. 1 PT
- ☐ Je publie ou communique avec mes clients de façon régulière — pas seulement quand j'ai « le temps » de m'y mettre. 1 PT
- ☐ Le manque de temps, pas le manque d'idées, est ce qui limite le plus ma présence et mes communications en ce moment. 1 PT

SOUS-TOTAL — COMMUNICATION & MARQUE

____ / 4

POURQUOI CETTE DIMENSION COMPTE

Une marque floue, amplifiée par l'IA, produit simplement plus de contenu flou, plus vite. Une marque claire, elle, se démultiplie sans se diluer — c'est la différence entre du volume et de la présence.



Équipe & adhésion

Le meilleur outil du monde ne sert à rien si l'équipe ne l'utilise pas. On vérifie si le terrain humain est prêt, pas seulement le terrain technique.

- ☐ Au moins une personne de mon équipe (moi y compris) est curieuse d'essayer de nouveaux outils, plutôt que d'y résister par principe. 1 PT
- ☐ Quand on adopte un nouvel outil dans mon entreprise, quelqu'un prend le temps de montrer aux autres comment s'en servir. 1 PT
- ☐ Je ne crains pas que l'IA « remplace » mon équipe — je vois plutôt où elle pourrait leur libérer du temps. 1 PT
- ☐ J'ai le temps ou le budget, cette année, pour accompagner un changement — même petit — dans la façon dont mon équipe travaille. 1 PT

SOUS-TOTAL – ÉQUIPE & ADHÉSION

____ / 4

POURQUOI CETTE DIMENSION COMPTE

Le plus bel outil du monde meurt en silence si personne ne l'adopte. L'adhésion de l'équipe n'est pas une étape après coup — c'est une condition de départ, au même titre que les données ou les processus.



Stratégie & vision

Dernier arrêt avant le calcul final : savez-vous où vous voulez que l'IA vous mène, ou cherchez-vous encore le sommet ?

- ☐ Je pourrais nommer un résultat d'affaires concret (pas « utiliser l'IA ») que je veux atteindre au cours des douze prochains mois. 1 PT
- ☐ J'ai déjà une idée assez précise de combien de temps ou d'argent une tâche répétitive spécifique me coûte chaque mois. 1 PT
- ☐ Je préfère avancer par petites étapes mesurables plutôt qu'attendre d'avoir un plan parfait avant de commencer. 1 PT
- ☐ Je suis prêt à consacrer un premier budget, même modeste, à une initiative IA cette année — pas « un jour ». 1 PT

SOUS-TOTAL – STRATÉGIE & VISION

____ / 4

POURQUOI CETTE DIMENSION COMPTE

« Utiliser l'IA » n'est pas un objectif — c'est un moyen. Sans un résultat concret à viser, même le meilleur outil devient un projet qui traîne plutôt qu'un levier qui livre.

Calculez votre altitude

Reportez vos cinq sous-totaux ci-dessous et additionnez-les. Le résultat détermine votre zone à la page suivante.

DIMENSION	VOTRE POINTAGE
1. Processus & opérations	/ 4
2. Données & outils	/ 4
3. Communication & marque	/ 4
4. Équipe & adhésion	/ 4
5. Stratégie & vision	/ 4

POINTAGE TOTAL

/ 20

Une note sur ce chiffre : ce pointage n'évalue pas votre entreprise — il évalue à quel point le terrain est prêt pour une ascension IA en ce moment précis. Un pointage bas aujourd'hui n'est pas un jugement ; c'est une carte de départ.



Où vous en êtes

Camp de Base

0 – 7 points

Le terrain n'est pas encore balisé — et c'est correct : c'est exactement là que tout le monde commence.

Avant de parler d'outils, vos processus ont besoin d'être clarifiés et écrits noir sur blanc. C'est la fondation qui rend tout le reste possible.

Le Plateau

8 – 14 points

C'est la zone la plus commune — et la plus frustrante. **Vous avez des bases solides, peut-être même déjà quelques outils**, mais rien n'est relié en système cohérent. Vous sentez que vous devriez avancer plus vite que vous n'avancez. C'est précisément l'état que SherpAI a été fondée pour dépasser.

En Ascension

15 – 20 points

Votre terrain est prêt. **Processus clairs, données accessibles, équipe partante, vision précise** — la question n'est plus « par où commencer » mais « comment accélérer sans perdre ce qui fonctionne ». C'est là qu'un regard extérieur fait la plus grande différence.

Dans les trois cas : le prochain pas logique est le même — un regard extérieur qui connaît le terrain. C'est exactement ce que fait un Base Camp Audit, peu importe votre altitude de départ.

PEU IMPORTE VOTRE ALTITUDE

Un audit vaut plus qu'un pointage — il donne une carte.

Le Base Camp Audit va plus loin que ce diagnostic : trente minutes avec un cofondateur pour identifier vos trois plus grands leviers IA, et un plan concret pour les trois prochains mois. Sans jargon, sans détour.

Réservez votre Audit Base Camp

BASE CAMP AUDIT · AI PROCESS AUDIT