



— LE COÛT QUE PERSONNE NE VOUS FACTURE

L'impôt *invisible* des PME

Chaque mois, votre entreprise paie une taxe que personne n'a chiffrée : **du temps perdu en saisie manuelle, des décisions prises à l'aveugle, des données qui dorment chez les autres**. Voici comment la voir — et le plan en 3 mouvements pour la récupérer.

→ → →



Personne ne vous l'a facturé. Vous le payez quand même.

Quand un dirigeant regarde ses coûts, il voit les salaires, le loyer, les abonnements logiciels. Des lignes nettes, sur une facture. Mais la dépense la plus lourde n'apparaît nulle part : c'est le temps que vos équipes brûlent sur des tâches que personne n'aurait dû faire à la main, et les décisions qu'on repousse faute d'avoir les bons chiffres au bon moment.

On l'appelle ici **l'impôt invisible**. Invisible parce qu'il ne fait pas de bruit. Il se paie en demi-journées dispersées, en réunions où chacun arrive avec son propre fichier, en opportunités ratées parce que l'info est arrivée trop tard. Et il prend trois formes :

TAXE N°1

Le temps

Vos équipes recopient, ressaisissent, exportent-réimportent. Des heures, chaque semaine, qui ne créent aucune valeur — juste du transport de données entre deux outils qui s'ignorent.

TAXE N°2

La décision

Les données existent, mais éparpillées. Pour décider, il faut les chercher dans quatre fichiers. Alors souvent, on tranche à l'intuition. Parfois on a raison. Souvent, ça coûte.

TAXE N°3

La dépendance

Vos données vitales vivent chez des prestataires que vous ne maîtrisez pas, sous des règles qui peuvent changer du jour au lendemain. Une dépendance que vous n'avez pas vraiment choisie.

La bonne nouvelle : cet impôt n'est pas une fatalité. Il se récupère, mouvement par mouvement — et chaque mouvement se rembourse de lui-même en temps libéré et en décisions plus nettes.

Trois mouvements : récupérer le temps, récupérer la décision, récupérer vos données.
Aucun ne demande de tout casser. Tous se cumulent.

Récupérer le temps

CONNECTER & AUTOMATISER

La taxe temps se cache dans un geste tellement banal qu'on ne le voit plus : le copier-coller. Une commande qui arrive par mail, qu'on recopie dans le CRM, puis dans le tableur de suivi, puis dans la facturation. Trois fois la même information, trois occasions de se tromper, zéro valeur ajoutée.

Automatiser, ce n'est pas remplacer les gens. C'est arrêter de leur faire faire le travail d'un tuyau. Les bons outils — **n8n, Make, Zapier, des connexions API** — font parler vos logiciels entre eux pour que l'information circule toute seule, fiable, sans ressaisie.

OÙ SE CACHE VOTRE TAXE TEMPS

- Quelqu'un recopie régulièrement des données d'un outil vers un autre.
- Vos relances clients ou devis partent « quand on y pense », pas systématiquement.
- Le même fichier Excel circule par mail, avec trois versions différentes en parallèle.
- Un rapport hebdo se fabrique à la main, le vendredi, pendant une heure.

Sur des process réels, l'effet est rarement marginal — il est massif :

80%

de temps gagné sur le traitement de documents entrants (extraction, comparaison, synthèse automatisées)

60%

de temps gagné sur la production de livrables complexes, via des workflows assistés par IA

Chiffres issus de cas réels (clients anonymisés). Les ordres de grandeur dépendent de votre process — mais le principe se vérifie à chaque fois.

PRINCIPE

On n'automatise pas pour automatiser. On libère du temps humain pour qu'il aille là où il compte : la qualité, la décision, la relation client.

Récupérer la décision

CENTRALISER & VISUALISER

La plupart des PME ne manquent pas de données. Elles en ont trop — mais éparpillées. Le chiffre d'affaires est dans la facturation, les leads dans le CRM, le trafic dans l'analytics, la trésorerie dans un tableur. Chacun dans son coin. Aucun ne se parle.

Résultat : pour répondre à une question simple — « est-ce que ce mois est bon ? » — il faut ouvrir quatre fichiers, recouper, et espérer. Alors on décide à l'instinct. Un indicateur qu'on ne regarde jamais, c'est comme s'il n'existait pas.

Centraliser vos sources et les poser sur un seul tableau de bord (**Power BI, Data Studio, ou Metabase auto-hébergé**) change la nature de vos réunions. On passe de « je crois que... » à « je vois que... ». La décision arrête d'être un pari.

Un bon tableau de bord ne montre pas tout. Il montre les 5 ou 6 chiffres qui déclenchent une décision — et rien d'autre.

CE QU'UN VRAI COCKPIT DE PILOTAGE VOUS REND

- Les KPI qui comptent pour votre métier, pas une galerie de courbes décoratives.
- Une seule source de vérité — fini les versions contradictoires d'un même chiffre.
- Le temps réel ou le quasi-réel : vous voyez la dérive avant qu'elle ne coûte.
- Une lecture que le dirigeant fait seul, en 30 secondes, sans relancer personne.

PRINCIPE

Avant de construire un tableau de bord, la vraie question n'est pas « quel outil ? » — c'est « pourquoi cette donnée vit-elle encore dans un Excel envoyé par mail ? »
On règle la cause, pas le symptôme.

Récupérer vos données

— LA SOUVERAINETÉ, SANS LE SERMON

Soyons clairs : envoyer vos données chez un géant américain est parfaitement légal aujourd'hui. Le cadre qui l'autorise (le Data Privacy Framework) est valide. Voilà pour la partie rassurante.

La partie qu'on vous dit moins : c'est la **troisième version** de ce cadre en dix ans. Les deux précédentes ont été annulées par la justice européenne. Un nouveau recours est en cours d'examen devant la Cour de justice de l'UE, sans date d'audience connue — et Microsoft a jugé l'enjeu assez sérieux pour se faire admettre comme partie intervenante à la procédure. Traduction : vous construisez peut-être sur un terrain qui a déjà tremblé deux fois.

Et même hébergé en Europe, un prestataire de droit américain peut, dans certains cas, être contraint de livrer vos données aux autorités de son pays. Ce n'est pas une théorie du complot — c'est écrit dans leur loi.

La question n'est pas « est-ce interdit ? ». C'est « est-ce que je veux que mon pilotage dépende d'une règle que je ne contrôle pas ? »

La vraie bonne nouvelle, c'est qu'on n'est plus obligé de choisir entre simple et souverain. Les alternatives open source ont mûri. Elles tournent sur un serveur français (OVH, Scaleway...), à coût maîtrisé, sans abonnement par utilisateur qui gonfle chaque année. Vos données restent chez vous. Et — bonus rarement souligné — c'est conforme RGPD par construction, pas par rustine juridique.

PRINCIPE

Souverain ne veut pas dire compliqué, ni cher. Ça veut dire : vous savez où sont vos données, qui peut y accéder, et personne ne peut vous couper l'accès sur un changement de règle.

Pour chaque besoin, une alternative qui reste chez vous

Le but n'est pas de tout migrer demain. C'est de choisir en connaissance de cause — et de savoir que pour quasiment chaque outil « par défaut », il existe une option souveraine, et qu'on peut tout faire parler ensemble, peu importe la combinaison.

VOTRE BESOIN	LE RÉFLEXE PAR DÉFAUT	L'ALTERNATIVE SOUVERAINE
Faire communiquer vos outils	Zapier (US)	n8n — auto-hébergé
Tableaux de bord & pilotage	Data Studio / Power BI cloud	Metabase — open source
Mesure d'audience du site	Google Analytics	Matomo — hébergé en France
Mots de passe d'équipe	LastPass / 1Password	Vaultwarden
Stockage & partage de fichiers	Google Drive / Dropbox	Nextcloud
Prise de rendez-vous	Calendly (US)	Cal.com — auto-hébergé
Emailing & automation	Mailchimp	Brevo (FR) / self-host
Base de données & flux	Solutions cloud propriétaires	PostgreSQL sur VPS français

LE VRAI DIFFÉRENCIATEUR

- Le mix n'est pas binaire. On garde ce qui marche, on rapatrie ce qui compte, et on connecte le tout.
- Une infrastructure posée une fois (Linux / Docker / VPS) sert des années — sans facture qui grimpe à chaque nouvel utilisateur.
- Vous sortez des chiffres exploitables et vous gardez la main sur la donnée. Les deux. En même temps.

Calculez votre impôt invisible en 5 minutes

Cochez chaque affirmation vraie pour votre entreprise. Honnêtement — c'est pour vous.

- ☐ Quelqu'un recopie régulièrement des données d'un logiciel à un autre.
- ☐ Vos relances (devis, factures, clients) partent de façon irrégulière, selon qui y pense.
- ☐ Un rapport récurrent se fabrique encore à la main, chaque semaine ou chaque mois.
- ☐ Pour répondre « est-ce que le mois est bon ? », il faut ouvrir plusieurs fichiers.
- ☐ Le même chiffre a parfois deux valeurs différentes selon la source consultée.
- ☐ Vous prenez des décisions importantes « au feeling », faute de chiffres réunis à temps.
- ☐ Vous ne sauriez pas dire précisément où sont stockées vos données clients.
- ☐ Vos outils clés sont des abonnements SaaS dont le prix augmente sans que l'usage change.
- ☐ Vous dépendez d'un outil que vous ne pourriez pas remplacer facilement si son éditeur changeait ses règles.
- ☐ Personne en interne n'a vraiment le temps ni le rôle de s'occuper de tout ça.

0 – 3

Vous pilotez plutôt bien. Un ou deux ajustements ciblés suffiront à gratter du temps.

4 – 6

L'impôt invisible est réel chez vous. Quelques mouvements bien choisis le réduiront vite.

7 +

Vous payez cher, chaque mois, sans le voir. Le retour sur investissement d'un cadrage est immédiat.

Quel que soit votre score, l'étape suivante est la même : identifier le mouvement qui rapporte le plus, le plus vite. C'est exactement par là qu'on commence ensemble.

On regarde votre cas concret — sans jargon, sans engagement



Romain Favier — consultant indépendant basé à Montpellier, en remote sur toute la France. Une dizaine d'années à connecter des outils, structurer des données et bâtir des tableaux de bord qui servent vraiment à décider — bien avant que « l'IA » devienne un argument de vente.

J'interviens auprès des TPE/PME pour transformer l'impôt invisible en temps récupéré, décisions nettes et données reprises en main.

« J'optimise intelligemment ce qui peut l'être, je vous dis honnêtement ce qui ne peut pas l'être — et je transforme vos données en décisions claires. »

+100 projets pilotés en moins de 3 ans pour des comptes comme Dell · AMD · Nvidia · VMware · Lenovo · CrowdStrike · Safran · MGEN · SCC. C'est cette exigence que j'apporte à des structures à taille humaine.

LE PREMIER PAS, À RISQUE ZÉRO

Un appel de 30 minutes

On part de votre auto-diagnostic, on repère le mouvement le plus rentable pour vous, et vous repartez avec une piste claire — que vous décidiez de travailler avec moi ou non. Et si vous voulez aller vite : le forfait **Déclic** (dès 990 €) vous livre en 3 jours une vision claire et un premier process automatisé.

Réserver mon appel →

rdv rdv.romainfavier.fr

mail service@romainfavier.fr



SCANNEZ POUR RÉSERVER