



Le Guide IA

au service des commerçants et TPE

Septembre 2025



TenkAI

Introduction



Alexis Meunier

CEO / Co-fondateur TenkAI

L'intelligence artificielle (IA) suscite **autant d'enthousiasme que d'inquiétude** dans le monde du travail. Ses impacts potentiels sur l'emploi, les compétences et l'organisation des entreprises nourrissent de nombreux débats.

Mais dans votre quotidien de dirigeant(e) de TPE ou d'indépendant(e), vous vous demandez : "Ok, mais moi, qu'est-ce que j'en fais ?"

Bonne nouvelle ! Dans ce guide vous trouverez comment l'IA peut vous faire **gagner du temps, améliorer l'expérience client et développer votre activité** afin de vous permettre de vous **concentrer** sur votre **coeur d'expertise** et surtout sans chambouler votre quotidien !!!

Pourquoi l'IA concerne aussi les petites entreprises ?

L'intelligence artificielle (IA) n'est pas réservée aux grandes enseignes. Aujourd'hui, des **outils simples** et **abordables** permettent aux commerçants et TPE de :



Répondre plus vite aux clients.



Créer du contenu pour leurs vitrines en ligne.



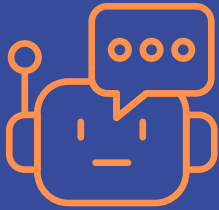
Recommander les bons produits aux bons clients.



Mieux gérer leurs stocks et leurs achats.

En bref : gagner du temps, améliorer l'expérience client et développer son chiffre d'affaires.

Cas d'usage n°1 : Un support client plus réactif



Chatbots et Assistants Virtuels

Répondent aux questions fréquentes : horaires, tarifs, suivi de commande. Disponibilité 24h/24 et 7j/7.



Gain de Temps Précieux

Moins d'appels répétitifs, plus de temps pour traiter les cas importants et personnalisés.



À retenir : Toujours informer vos clients qu'ils parlent à un outil automatique et sécuriser les données collectées.

Cas d'usage n°2 : Créer du contenu rapidement



1

Fiches Produits

Générer des fiches produits, visuels ou posts pour les réseaux sociaux.

2

Visuels & Posts

Maintenir une communication régulière même sans équipe marketing.

3

Visibilité Continue

Rester visible en ligne avec un minimum de temps investi.



À retenir : vérifier le contenu avant diffusion, respecter le droit d'auteur, éviter les informations trompeuses..

Cas d'usage n°3 : Recommandations personnalisées

Panier moyen

Augmenter le panier moyen et la fidélité.

Produits adaptés

Proposer des produits adaptés aux goûts de vos clients.



Expérience fluide

Offrir une expérience d'achat plus personnalisée et agréable.



À retenir : obtenir le consentement pour les messages personnalisés (emails, SMS), et éviter toute manipulation commerciale.

Cas d'usage n°4 : Une gestion des stocks plus sereine



Anticiper la demande

Ajuster vos commandes selon les prévisions IA



Éviter les ruptures

Finies les ventes manquées ou le surstock couteux



Rentabilité optimisée

Gagner du temps et améliorer la rentabilité.



À retenir : l'IA aide à prévoir, mais vous restez décisionnaire. Surveillez les résultats et ajustez régulièrement.

RGPD et données personnelles : ce que vous devez savoir

1

Transparence

informer vos clients de la collecte et de l'usage de leurs données.

2

Base légale

obtenir leur accord explicite si nécessaire (par exemple pour du marketing ciblé).

3

Droits des clients

accès, rectification, suppression.

4

Sécurité

accès limité, sauvegardes, prestataires conformes

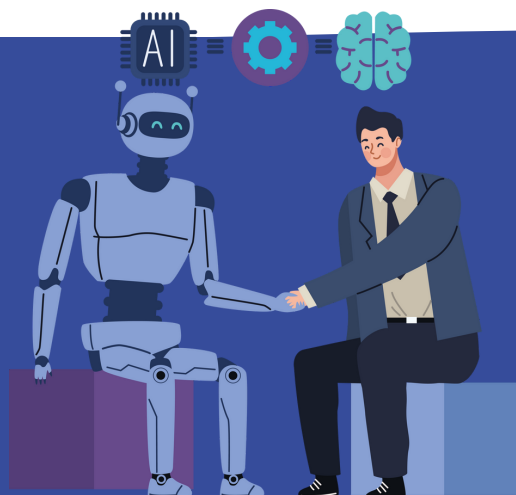
L'éthique : construire une IA de confiance

Transparence : vos clients doivent savoir quand ils interagissent avec une IA.

Équité : Pas de manipulation ou de pression commerciale artificielle sur vos clients.

Responsabilité : vous restez responsable des contenus et décisions générés.

Humanité : l'IA doit compléter vos services, pas remplacer le lien humain.



En Résumé

Choisissez un point de friction !!

Identifiez un défi quotidien dans votre entreprise.
Discutons-en ensemble et voyons s'il existe un outil IA pour vous faciliter la vie.

Vous pourriez être agréablement surpris des possibilités qui s'offrent à vous !

Prêt à essayer ?

Commencer mon projet IA

Diagnostic offert