

LIVRE BLANC



LES AUDACIEUX DE L'IA : 20 CAS CONCRETS QUI TRANSFORMENT DÉJÀ LES PME-ETI



Éditorial

Matthieu HESLOUIN,
Directeur exécutif en charge du Conseil, Bpifrance

Bruno GUEIT,
Directeur Conseil, Bpifrance

L'intelligence artificielle est entrée dans les préoccupations majeures des dirigeants d'entreprises de toutes tailles. Le passage à l'action est réel, puisqu'en 2 ans, la part des PME ayant engagé un projet d'IA est passée de 15 % à 55 %. En faire un levier de rentabilité ou un avantage concurrentiel est possible, mais nécessite une approche spécifique.

En 2025, plus de 9 000 dirigeants se sont formés grâce au [Cursus IA de Bpifrance Université](#) pour s'acculturer à la thématique et plus de 1 500 [Diag Data IA](#) et [missions de conseil](#) ont été déployés depuis 2024 par **Bpifrance Conseil** via un réseau d'une centaine d'experts IA couvrant tout le territoire, faisant de **Bpifrance Conseil** le principal opérateur de conseil IA pour les dirigeants de PME.

Nous avons lancé en parallèle les premiers « Accélérateurs IA », des dispositifs d'accompagnement de 18 mois intégrant conseil, formations et mise en réseau avec l'écosystème IA, pour identifier et déployer de grands projets de transformation IA dans l'industrie et les services pour des PME et ETI ambitieuses.

La crainte majeure des dirigeants est que les projets d'IA soient chronophages, difficiles à développer et percutent les équipes sans réelle appropriation. Les cas d'usage sont la plupart du temps rapidement identifiés, mais les conditions ne sont pas toujours réunies pour en dégager du ROI. Avec un conseil adapté, intégrant la stratégie de l'entreprise, et une conduite du changement adaptée, dans 90 % des cas des projets à valeur ajoutée pour leur entreprise sont identifiés et les dirigeants décident à 75 % d'investir pour les mettre en œuvre dans les 6 mois⁽¹⁾.

Partenaires de nombreux investissements et membres du club des Operating Partners de France Invest, **Bpifrance Conseil** et **Siparex** partagent une conviction commune : l'IA peut être une nouvelle source de création de valeur pour les PME. Cet ouvrage a donc été conçu à partir de retours d'expérience concrets accompagnés par **Bpifrance Conseil** ou **Siparex** au sein de PME françaises. Les dirigeants y trouveront des cas d'usage immédiatement actionnables et des recommandations pragmatiques pour sécuriser leurs projets.

⁽¹⁾Sources : **Bpifrance Le Lab**, janvier 2026 et Livre Blanc IA dans les PME 2025, **Bpifrance Conseil**.



Éditorial

Nicolas RÉQUILLART-JEANSON,
Partner - Operating Team Siparex

Baptiste PETIT,
Senior Associate - Operating Team Siparex

Depuis fin 2022, Siparex accompagne ses entreprises financées dans leur transformation IA, de la sensibilisation des équipes jusqu'à l'industrialisation des cas d'usage. En 3 ans, plus de 100 projets IA ont été cadrés puis mis en œuvre au sein d'un panel de +50 PME-ETI.

Nous avons dépassé la phase de prise de conscience du potentiel de l'IA : **le sujet est considéré comme une priorité stratégique 2026 pour 86 % des 110 dirigeants interrogés fin 2025, contre 48 % 12 mois plus tôt**⁽¹⁾.

Pour beaucoup, la phase de cadrage voire de test est lancée et de nombreuses questions se posent : Comment l'IA peut faire évoluer mon offre ou disrupter mon modèle économique ? Quels cas d'usages prioriser et quels gains en attendre ? Quelle démarche et bonnes pratiques pour faire adhérer les équipes ? Quels impacts sur les métiers et les compétences futures de mes collaborateurs ?... Pour d'autres, les projets IA déployés génèrent des gains très significatifs (plusieurs millions d'euros de chiffre d'affaires ou EBITDA additionnels) après 12 à 18 mois de développement.

À travers cette étude réalisée en partenariat avec **Bpifrance Conseil**, nous avons décidé de **vous partager 3 années de bonnes pratiques méthodologiques et de cas d'usage** que nous espérons inspirants pour vos organisations.

Plus que jamais, 2026 verra les rapides doubler les lents. Notre conviction est que les PME-ETI, de toute taille et secteur d'activité, doivent se saisir rapidement de l'IA en partant des besoins des collaborateurs et des attentes clients et marché. Il en va de leur compétitivité et attractivité. **Parce que l'IA ne remplacera pas les entreprises. Mais les entreprises qui utilisent l'IA remplaceront celles qui ne l'utilisent pas.**

⁽¹⁾ Source : Sondage **Siparex** en novembre 2025.



Bpifrance Conseil et Siparex unissent leurs expertises pour valoriser l'impact concret de l'intelligence artificielle dans les PME-ETI. Convaincus que cette technologie constitue un levier majeur de création de valeur lorsqu'elle est déployée de manière structurée et adaptée aux besoins du terrain, ils partagent dans cet ouvrage des bonnes pratiques méthodologiques et des projets réussis.

01 L'IA en pratique :
les clés d'une démarche IA réussie..... 10

02 L'IA en action :
20 cas d'usage IA illustrés
par des projets de PME-ETI françaises.....30



MESSAGES CLÉS

- 1** Si **l'adoption de l'IA s'est fortement accélérée** ces dernières années⁽¹⁾, l'enjeu pour les PME-ETI réside désormais dans leur capacité à déployer des projets robustes, « scalables » et générateurs de valeur mesurable (ROI).
- 2** **L'IA n'est plus réservée à quelques pionniers technophiles mais s'impose comme un levier transversal, transformant l'ensemble des directions des PME-ETI, quels que soient leur taille ou secteur d'activité.** Les 20 cas d'usage présentés dans cet ouvrage illustrent des déploiements réussis dans des organisations de 1,5 à 2 700 M€ de chiffre d'affaires, couvrant l'ensemble des fonctions clés – du commerce aux opérations, en passant par la finance, le marketing ou le juridique.
- 3** Réussir sa transformation IA suppose une démarche structurée et tactique. Forts des enseignements issus de +1 500 PME-ETI accompagnées, **Bpifrance Conseil** et **Siparex** proposent une méthodologie éprouvée autour de principes structurants, explicités dans la première partie de ce livre blanc :
 - partir des enjeux stratégiques et métier ;
 - accompagner le changement ;
 - structurer et gouverner ses données ;
 - adopter une méthode itérative ;
 - nommer un référent et définir une gouvernance ;
 - intégrer les enjeux de (cyber) sécurité.
- 4** **Les 20 cas d'usage IA partagés démontrent des résultats très concrets autour de trois leviers majeurs :**
 - **l'optimisation des coûts et de la marge** avec, par exemple, des gains de productivité de 50 % sur des tâches de développement IT et des hausses d'EBITDA jusqu'à 2 M€ ;
 - **la création de nouvelles sources de revenus** avec des offres visant plusieurs millions d'euros de chiffre d'affaires additionnel ainsi que ;
 - **l'amélioration de l'expérience client et collaborateur.**
- 5** Ces résultats sont atteignables via des projets qui peuvent aller de 10 000 € à plus de 100 000 € d'investissement, avec des horizons de temps allant de quelques semaines à plus d'un an, illustrant **la diversité des trajectoires possibles pour les PME-ETI.**

⁽¹⁾ Voir chiffres clés des études **Siparex** et **Bpifrance Conseil** mentionnés dans les éditos.

01

L'IA EN PRATIQUE : LES CLÉS D'UNE DÉMARCHE IA RÉUSSIE

- Les clés de réussite de votre démarche IA..... 14
- Partir des enjeux métiers et stratégiques..... 16
- Sécuriser le socle data..... 20
- Déployer une organisation
et gouvernance 360 mêlant métiers, data et IT..... 23
- Accompagner le changement
et anticiper les évolutions RH..... 24
- Industrialiser par étapes avec une logique
de maîtrise des risques..... 26
- Intégrer les enjeux de sécurité,
de souveraineté et d'ordre réglementaire..... 29

Propos liminaires

Pendant près de 20 ans, l'intelligence artificielle est restée l'apanage des laboratoires de recherche et des grands groupes qui bénéficiaient de moyens et de patrimoines de données importants. Fin 2022, le lancement de ChatGPT a **fait basculer l'IA d'un sujet hautement technique à une technologie accessible à toutes les entreprises**. Depuis, les modèles, les plateformes et les solutions applicatives se multiplient à grande vitesse pour couvrir un nombre croissant de cas d'usage dans toutes les fonctions de l'entreprise.

Dans ce contexte, les PME-ETI ne s'interrogent plus tant sur le pourquoi de l'IA, mais sur le comment. Identifier les bons cas d'usages, choisir des solutions scalables et sécurisées, conduire le changement dans les équipes, investir au bon niveau... sont des décisions structurantes. L'enjeu n'est plus d'expérimenter l'IA, mais de la transformer en levier concret de performance et de compétitivité.

Pour la plupart des PME et ETI, l'entrée dans l'IA se fait par l'adoption d'outils d'IA générative et le lancement de «quick wins». 60 % des cas d'usages priorisés par des PME lors des [Diag Data IA Bpifrance](#) ne sont pas des projets de rupture mais plutôt des projets d'optimisation de processus existants. Ceux-ci ont l'avantage de produire des résultats rapides et visibles à court terme. Mais ils ne doivent pas masquer le potentiel plus large de l'IA : ils permettent d'entrer dans l'IA **mais ne doivent pas en fixer le plafond**.

L'enjeu actuel est donc de dépasser cette première étape d'expérimentation pour engager des transformations plus structurantes dans un contexte où :

- **les modèles économiques de certains secteurs évoluent vite** et poussent les PME-ETI à faire évoluer leurs offres et politiques de prix ;
- **les gains issus de projets d'IA réussis sont réels et loin d'être marginaux** : certains cas présentés dans cet ouvrage génèrent des retours sur investissement en millions d'euros ;
- **les barrières à l'entrée technologiques s'abaissent** : l'accès à des modèles, infrastructures ou solutions spécialisées se démocratise ;
- **le contenu de certains métiers commence à se transformer**, pour les opérationnels comme pour les dirigeants.

L'IA n'est donc plus seulement un sujet technologique : **elle devient un facteur de transformation des modèles d'entreprise**.

Ces transformations s'inscrivent aussi dans un environnement technologique en évolution constante. En effet, après l'IA générative en 2022 et la multimodalité des modèles⁽¹⁾, ce sont les agents qui ont émergé en 2024. Ceux-ci peuvent désormais déclencher des actions, piloter des systèmes et interagir directement avec les outils de l'entreprise ou des clients.

Enfin, la question de l'impact concret de l'IA se pose. A fortiori quand on peut lire que certaines entreprises peinent à dégager de la valeur de leurs projets : une étude 2025 de McKinsey⁽²⁾ révèle que plus de 80 % des organisations ayant investi dans l'IA générative n'ont constaté aucun impact financier tangible sur leurs résultats, faute de priorisation des bons sujets et d'adoption utilisateur.

Pour que vos transformations deviennent des succès, Bpifrance Conseil et Siparex vous partagent, à travers cet ouvrage, 3 ans de retours d'expériences, de bonnes pratiques, et de projets qui fonctionnent.

⁽¹⁾ Capacité des outils à gérer et générer des contenus de différents formats : textes, images, vidéos, audios...

⁽²⁾ <https://www.mckinsey.com/capabilities/quantumblack/our-insights/seizing-the-agentic-ai-advantage>

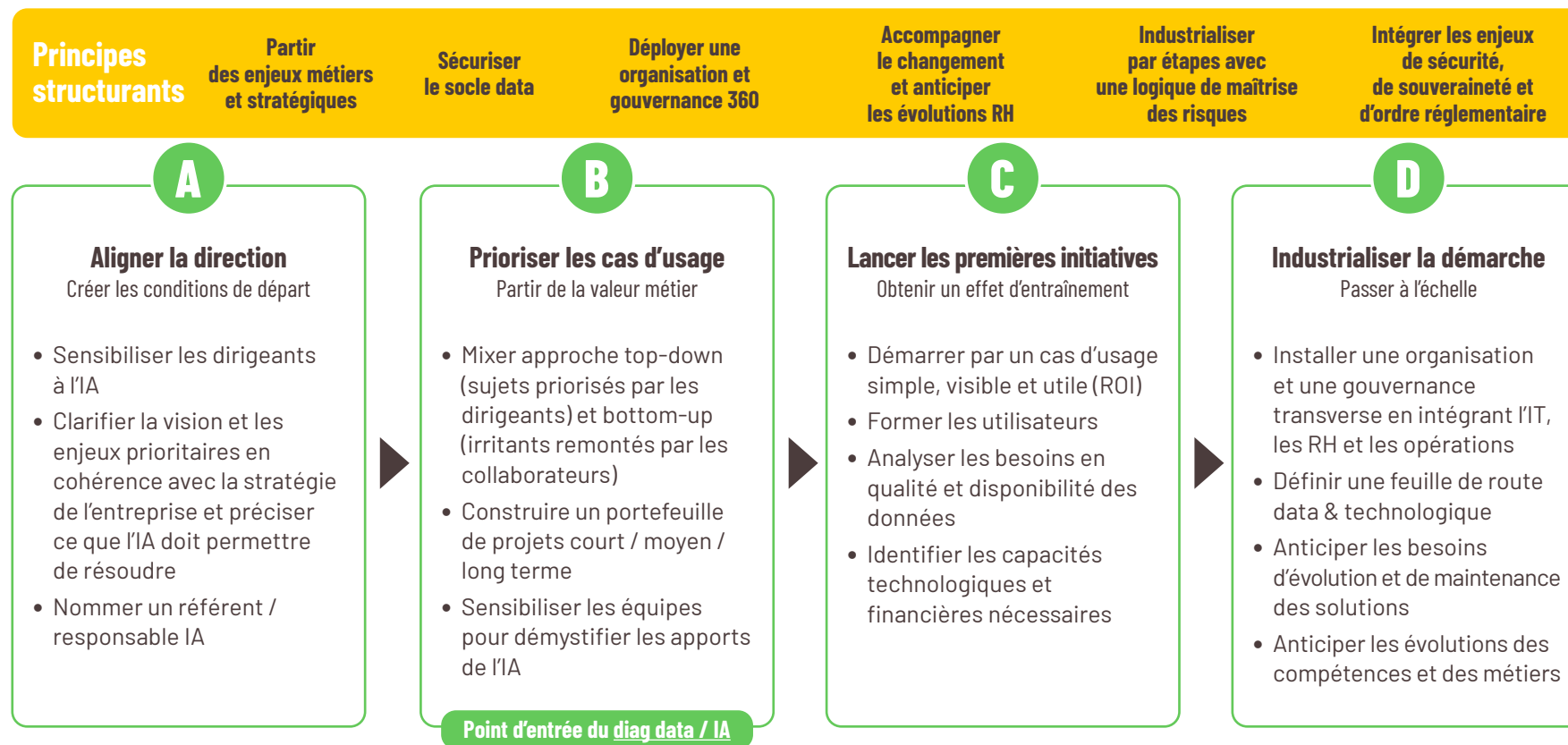
Les clés de la réussite de votre démarche IA

Initier ou accélérer votre feuille de route IA est clé à plusieurs titres : vous différencier sur votre marché, permettre à vos collaborateurs d'être plus efficaces et répondre à leurs irritants du quotidien, maximiser la valorisation de votre entreprise...

Pour sécuriser votre démarche, **Bpifrance Conseil** et **Siparex** vous proposent une méthodologie structurée en 4 étapes clés :

Cette démarche s'appuie sur 6 principes structurants nécessaires pour inscrire durablement l'IA dans l'entreprise et créer de la valeur.

Méthodologie de déploiement de l'IA en PME



Partir des enjeux métiers et stratégiques

La première cause d'échec d'une démarche IA réside dans l'absence d'une vision stratégique claire. L'IA n'est pas une finalité mais un moyen de répondre aux enjeux de développement d'une entreprise tout en accélérant sa trajectoire de croissance. **Une initiative IA réussie respecte une règle simple : elle n'a de valeur que si elle répond à un besoin métier.**

Une démarche IA réussie commence donc par la capacité à définir une feuille de route intégrant des cas d'usage à fort impact et englobant les enjeux stratégiques, technologiques (SI, données) et humains (irritants, compétences, conduite du changement) de l'entreprise. Ces cas d'usages peuvent concerner :

- **L'optimisation des processus métiers** : automatiser des tâches répétitives qui constituent des irritants et parfois des sources d'erreurs. Cela constitue la majorité des usages identifiés dans le Diag Data IA **Bpifrance** et dans les accompagnements **Siparex**.
- **L'amélioration de l'expérience client et collaborateur** : réponse automatisée à des questions de premier niveau, accès facilité à l'information et à la documentation interne.
- **Le développement sur des nouveaux marchés** : développer une nouvelle offre de services grâce à l'IA ou ajouter de nouvelles fonctionnalités à des produits ou services existants (pour les éditeurs de logiciels, les agences de communication, par exemple).

Recommandations

- Partir des enjeux stratégiques de l'entreprise et des évolutions sectorielles pour prioriser les cas d'usage.
- Adopter une méthodologie mélangeant des approches « top-down » (enjeux prioritaires du comité de direction) et « bottom-up » (sujets remontés par les collaborateurs) pour s'assurer que les usages IA retenus répondent bien à des enjeux stratégiques et à des problèmes opérationnels.
- Pour l'approche « bottom-up », organiser des ateliers de type « café IA » réunissant des curieux ou premiers adopteurs, partager un sondage en ligne ou créer un espace de « brainstorming » sur l'intranet...

La deuxième étape consiste donc à passer au tamis de la priorisation ces cas d'usage à travers différents critères :

- 1 Priorités stratégiques de l'entreprise.**
- 2 Retour sur investissement financier estimé** : chiffre d'affaires additionnel, coût évité, réduction du coût du bien ou du service par rapport au coût de développement de la solution IA.
- 3 Retour sur investissement extra-financier estimé** : fidélisation collaborateurs, image de marque, impact environnemental...
- 4 Impact sur la qualité de service et satisfaction client** : réduction du délai de réponse utilisateur ou client...
- 5 Prérequis et faisabilité technique** : disponibilité et fiabilité des données d'entrée, scalabilité / sécurité / souveraineté des solutions IA, facilité d'intégration avec vos systèmes informatiques existants...

Enfin, il est utile d'intégrer dès le départ une logique « make » or « buy », afin d'éviter de « réinventer la roue ». Il s'agit de choisir ses batailles : **adopter des solutions prêtes à l'emploi pour les besoins génériques et éprouvés, puis réserver les développements internes aux sujets qui portent l'avantage concurrentiel** ; éventuellement en co-développement avec un partenaire technologique. L'analyse doit intégrer la nécessité de prioriser des systèmes qui puissent être à la fois évolutifs et sécurisés compte tenu de la vitesse d'innovation des solutions disponibles.

Zoom sur des critères de choix « make or buy »

- Existence ou non d'une solution répondant au cas d'usage.
- Niveau de standardisation du cas d'usage : générique ou innovant.
- Disponibilité et qualification des ressources de développement internes.
- Calendrier de déploiement du cas d'usage en lien par exemple avec un besoin de se différencier rapidement de ses concurrents.
- ...

Ces recommandations permettent de prioriser vos projets, de maîtriser les coûts et de personnaliser votre feuille de route en lien avec vos spécificités et contraintes opérationnelles. En fonction de la taille de la structure, nous **recommandons de limiter au départ les tests sur 2 à 3 projets transformants maximum en complément de projets « d'IA diffuse »**, qui correspondent aux usages bureautiques permis par le déploiement d'outil standard d'IA générative comme Copilot, Mistral, Claude ou encore Gemini.

Construire une stratégie IA combinant « quick-wins d'IA générative » et projets structurants

Projets IA quick-wins

Productivité individuelle

- Solutions du marché
- Déploiement rapide
- Prérequis digitaux et IT faibles à moyens
- Nouvelles commodités numériques et projets « pour rester dans la course »

Projets IA structurants

Productivité collective

- Solutions sur mesure
- Déploiement progressif et itératif
- Prérequis digitaux et IT fort : la différence est dans vos données !
- Projets pour se différencier face à la concurrence

Sécuriser le socle data

Il n'existe pas d'IA performante sans données de qualité. Sécuriser la mise en œuvre d'un projet IA démarre donc avant tout par la structuration des données nécessaires au cas d'usage.

Si l'IA générative peut donner l'illusion qu'on peut réaliser des cas d'usage IA sans travailler ses données en amont, la gouvernance des données reste un sujet central. Il faut anticiper les données nécessaires, assurer leur accessibilité, leur intégrité et leur mise à jour régulière, sécuriser les flux et désiloter progressivement les sources.

Si une stratégie data robuste conditionne la montée en puissance de la stratégie IA, l'IA peut aussi être un accélérateur de cette mise en qualité des données.



Zoom sur le cas Batibig : une data platform comme prérequis au lancement des projets IA

Batibig est un groupe spécialisé dans les métiers de la rénovation des immeubles de copropriété, de bureaux et d'habitation. Accompagnée par **Siparex**, l'entreprise lance sa démarche IA début 2025 en identifiant 7 cas d'usage dont 2 priorités en lien avec l'optimisation des achats fournisseurs et l'activation d'actions de cross-selling.

L'entreprise dispose de +15 ERP différents, de nombreux doublons de données (clients, fournisseurs, contacts, adresses d'intervention...).

En 2 mois grâce aux LLMs (pour le développement *via* Claude Code, et pour la structuration et nettoyage de données clients *via* analyse systématique de pièces jointes et emails) pour un coût de 20 000€, un datawarehouse et un ETL ont été déployés pour nettoyer, enrichir et normaliser les données clients / fournisseurs. Ces actions ont permis de détecter des fraudes aux conditions générales de ventes (sur les factures fournisseurs) et de rationaliser la base clients (construction d'un RCU au niveau groupe) permettant la mise en place d'actions de cross-sell intelligentes.



Ce projet a constitué un prérequis à de nouvelles actions commerciales, réductions de nos coûts fournisseurs *via* identification des fraudes aux CGV, et constitue un prérequis pour de nouveaux projets IA en cours de tests, notamment la génération de devis par intelligence artificielle et la planification intelligente inter-société.

Chief Data Officer du groupe Batibig

En plus des données, **la bonne coordination de la stratégie IA avec la stratégie SI globale de l'entreprise est importante pour fluidifier le passage à l'échelle des cas d'usage.** L'intégration au système d'information, la sécurité et les coûts d'infrastructure sont parfois mal anticipés. Penser dès la conception l'architecture cible et les modes d'intégration permet de maîtriser les coûts, d'assurer la fiabilité et de pérenniser les solutions.

Par ailleurs **l'intégration de l'IA peut être simplifiée grâce à des solutions de marché « plug and play »** prêtes à l'emploi, notamment sur les cas d'usage simples (comptes-rendus de réunion, chatbot, etc.).

En revanche, **l'approche sur mesure sera beaucoup plus fréquente pour des cas d'usages en lien avec cœur de métier de l'entreprise**, qui vont s'appuyer sur un patrimoine de données spécifiques de l'entreprise.

Déployer une organisation et gouvernance 360 mêlant métiers, data et IT

La réussite d'un projet IA repose aussi sur l'organisation. Les démarches IA performantes reposent sur plusieurs facteurs clés de succès visant à embarquer les équipes et mener à bien les projets :

- **Un sponsoring fort** de la direction de l'entreprise.
- **La nomination d'un responsable IA membre du comité de direction ou rattaché à un de ses membres** – même à temps partiel – accélère significativement les résultats. Ce rôle crée un point de coordination régulier et essentiel. Il permet de relier besoins métiers, contraintes techniques, et interactions avec les prestataires. Ce profil est idéalement hybride entre l'expertise métier (connaissance de vos processus) et l'IT et est chargé de définir la feuille de route et d'assurer sa mise en œuvre.
- **La création d'un comité IA**, rassemblant l'ensemble des directions métiers de l'entreprise (commerce, opérations, IT, RH, Finance...) et chargé de remonter les attentes des équipes et d'infuser l'adoption.
- **L'identification de bêta-testeurs et ambassadeurs IA** qui seront chargés d'adopter les POC et de constituer des relais dans le déploiement à l'échelle de vos projets.

Missions d'un Responsable IA

1. Co-construire la stratégie IA et prioriser les efforts
2. Aider à la mise en œuvre des projets prioritaires
3. Acculturer les équipes et accompagner l'adoption
4. Piloter les projets et mesurer leur impact
5. Garantir la sécurité et scalabilité des projets
6. Anticiper en assurant une veille technologique et marché

Recommandation : le responsable IA doit reporter directement à un membre COMEX pour garantir vitesse, cohérence et impact.

Accompagner le changement et anticiper les évolutions RH

Les projets qui réussissent partent des usages réels et mettent le collaborateur au centre. Un projet IA au bénéfice des salariés de l'entreprise ne peut se construire qu'avec eux, en redéfinissant ensemble le processus métier transformé par l'IA.

La conduite du changement et l'adoption démarrent dès la conception de l'expérience pour celles et ceux qui utiliseront l'outil : il faut impliquer les équipes dès le départ et définir le mode d'utilisation de la solution IA développée.

La conduite du changement continue avec une communication claire sur les projets IA dans l'entreprise : expliquer, former et développer les compétences numériques créent les conditions de l'adoption.

La formation et la sensibilisation des collaborateurs aux limites de l'IA sont aussi clés. Il faut former les bénéficiaires des systèmes d'IA à l'utilisation de la solution : ils doivent être en capacité de piloter et superviser les systèmes, corriger les erreurs et garantir leur alignement avec les objectifs. Les collaborateurs doivent aussi reconnaître les limites de l'IA et comprendre que l'IA ne remplace pas leur jugement. La qualité des décisions dépend du partage de responsabilités entre les modèles, les processus et l'humain.

Enfin, l'IA faisant évoluer les compétences et les métiers, il est nécessaire de :

- identifier les métiers et compétences impactées ;
- identifier les métiers et compétences à créer.

Recommandations

- Intégrer, dans la mesure du possible, les solutions IA dans l'écosystème existant d'outils utilisés pour maximiser l'adoption.
- Communiquer régulièrement en interne *via* le dirigeant et/ou le référent IA sur les projets en cours et à venir. Certaines entreprises accompagnées par **Siparex** mettent en place des « webinars IA » mensuels.
- Mettre en place des formations en petits groupes pour favoriser les partages d'expériences et faire remonter les attentes d'évolutions.
- Formaliser une charte IA détaillant la politique IA de l'entreprise et les bonnes pratiques d'usage à respecter.
- Étudier les 8 questions ci-dessous pour évaluer l'impact de l'IA sur une compétence ou un métier.

Matrice d'analyse de l'impact de l'IA sur les métiers

Quel degré de **complexité** de la tâche ?

Quelle est l'intensité de l'**interaction humaine** ?

Quel niveau d'**expertise** est nécessaire ?

Quelle est la quantité de **données manipulées** ?

Quel est l'impact de la **réglementation** ?

Quel est le **risque** associé à une mauvaise réalisation ?

Créativité & stratégie sont-elles nécessaires ?

Cette tâche comporte-t-elle une **dimension physique** ?



Industrialiser par étapes avec une logique de maîtrise des risques

Réussir l'industrialisation d'un projet IA, c'est-à-dire son lancement en condition de production, n'a rien d'évident. **De nombreuses organisations ont constaté ces dernières années que leurs initiatives IA restaient bloquées** au stade de preuve de concept et ne parvenaient pas à générer de la valeur durable.

L'enjeu consiste à structurer une démarche progressive permettant de maîtriser les risques technologiques, organisationnels et financiers. L'industrialisation doit être pensée par étapes, en privilégiant une logique d'apprentissage incrémental plutôt qu'un déploiement massif et immédiat. Cette approche permet de sécuriser les investissements, d'ajuster les solutions au fur et à mesure et d'assurer l'alignement entre les besoins métiers et les capacités techniques.

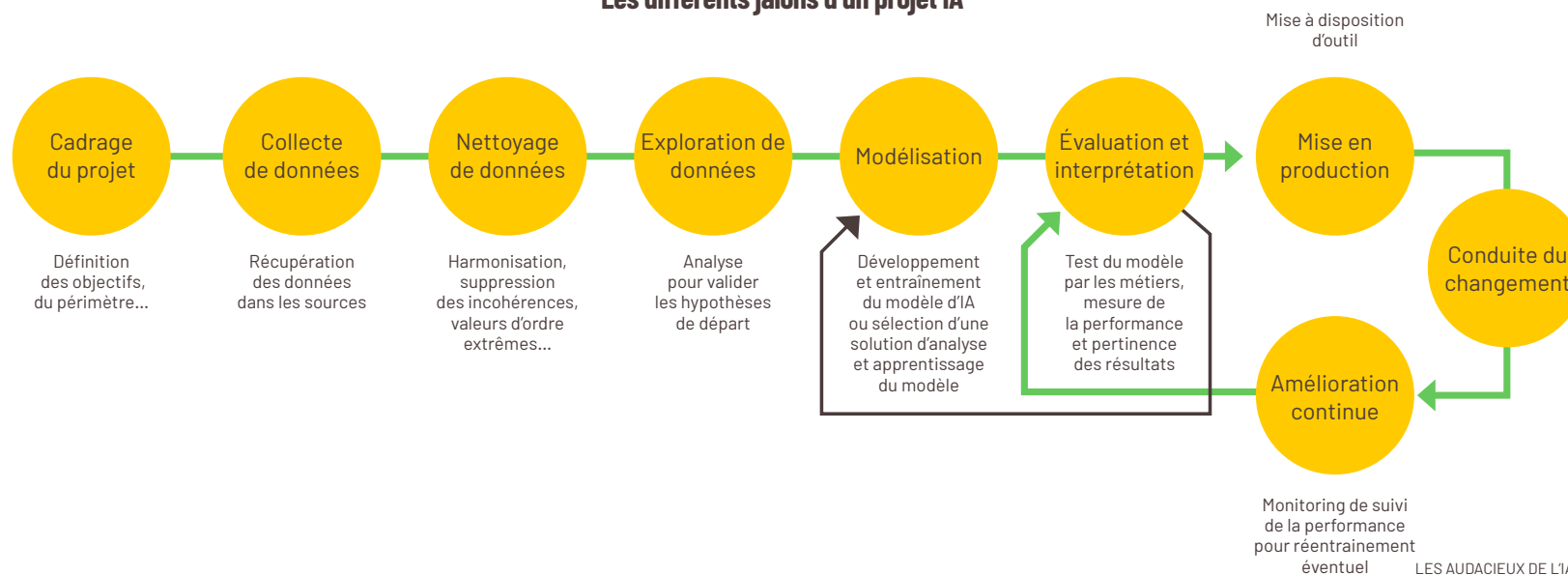
Dans cette logique, les méthodes agiles constituent un cadre particulièrement adapté. Elles reposent sur la mise en œuvre rapide d'un MVP (*Minimum Viable Product*) permettant de tester un premier cas d'usage à valeur dans un environnement opérationnel réel. L'objectif n'est pas d'atteindre immédiatement la solution parfaite, mais de démontrer rapidement l'impact potentiel et de générer des retours utilisateurs afin d'améliorer progressivement et de façon itérative la solution.

À chaque étape du déploiement, il est essentiel de mesurer le retour sur investissement afin de vérifier que la solution génère bien la valeur attendue pour l'entreprise. Cette mesure continue du ROI permet d'objectiver les décisions d'investissement et de prioriser les développements les plus créateurs de valeur.

La réussite d'un projet IA repose également sur la capacité de l'équipe projet à mener en parallèle plusieurs chantiers complémentaires. Les chantiers fonctionnels, data et IT doivent être orchestrés simultanément : les experts métiers définissent les indicateurs de valeur et les fonctionnalités clés, les équipes techniques structurent et fiabilisent les données puis préparent l'architecture technique et les conditions d'exploitation. Cette coordination est essentielle pour éviter les blocages entre expérimentation et mise en production.

L'industrialisation implique par ailleurs une intégration solide dans le système d'information de l'entreprise. Les modèles et les traitements de données doivent s'inscrire dans une architecture robuste, capable de gérer les flux de données, la qualité de l'information et l'exploitation continue des modèles.

Les différents jalons d'un projet IA



Intégrer les enjeux de sécurité, de souveraineté et d'ordre réglementaire

La sécurité des données devient un enjeu déterminant dès qu'une entreprise engage un projet d'intelligence artificielle. La mise en place de l'IA peut augmenter l'exposition aux risques cybersécurité.

En complément de la sécurité, ces derniers mois, la notion de souveraineté numérique est apparue comme un élément important pour de nombreuses PME et ETI. Cette préoccupation se manifeste particulièrement lorsque l'entreprise manipule des données sensibles afin de s'assurer que les outils qu'elles utilisent soient soumis exclusivement au droit européen, sans exposition à des législations extraterritoriales pouvant imposer l'accès aux données.

La mise en conformité au RGPD et à l'AI Act européen devient également un volet incontournable de toute démarche IA. Le RGPD impose un cadre clair lorsqu'une entreprise manipule des données personnelles : l'entreprise doit s'assurer que les données sont collectées pour des finalités explicites, stockées de manière proportionnée et protégées par des mécanismes de sécurité adaptés. Le futur AI Act ajoute une couche structurante en classant les systèmes IA selon leur niveau de risque et en imposant des obligations de transparence, de documentation et de supervision humaine.

Fournisseurs Cloud américains

- Exposition au **Cloud Act US** : accès aux données possible sur demande des autorités
- **Risque** : transferts des données aux États-Unis

Fournisseurs Cloud européens

- Pas d'exposition au Cloud Act US et donc pas de transfert des données vers pays tiers
- **Solution nécessaire notamment pour des usages** liés à des industries critiques, des bases légales, la sécurité ou le droit des personnes

Recommandations

- Intégrer les enjeux de (cyber) sécurité dès le cadrage du projet et cloisonner les environnements IA exploitant des données sensibles de l'entreprise de ceux ouverts sur l'extérieur (accès aux données internet).
- Adapter les choix de solutions à chaque typologie de données. Par exemple les données bureautiques déjà dans le cloud de l'opérateur mail (souvent américain) peuvent être traitées par des systèmes différents de ceux qui s'appuient sur les données sensibles de l'entreprise.
- Anticiper dès le démarrage du projet si des données personnelles sont nécessaires pour la réalisation du projet IA.
- Assurer une veille sur les évolutions réglementaires pour assurer la conformité de vos projets IA.



L'IA EN ACTION :
20 CAS D'USAGE IA
ILLUSTRÉS PAR
DES PROJETS DE PME-ETI
FRANÇAISES

Précisions méthodologiques

Le top 20 des cas d'usage présentés dans cet ouvrage correspond aux cas les plus récurrents et transverses, dans les projets IA suivis par Siparex et les diagnostics Bpifrance Conseil réalisés. Ils sont classés par départements métiers impactés. Cette liste ne saurait être considérée comme exhaustive au regard de l'ensemble des possibilités offertes par l'intelligence artificielle.

Chaque cas d'usage est présenté sous forme de fiche en 2 parties :

- **Partie 1 : présentation du cas d'usage**, des départements métiers qu'il impacte, de son niveau de complexité, ainsi que des informations sur sa mise en œuvre. Des indicateurs clés (durée et coûts de mise en œuvre, ROI cible...) sont aussi partagés.
- **Partie 2 : illustration du cas d'usage** via un ou plusieurs exemples de PME ou ETI française ayant mis en œuvre le cas, avec les enseignements et ROI issus des projets menés.

Les indicateurs clés indiqués dans les fiches (niveaux de complexité, fourchette de coûts, durée moyenne de mise en œuvre, ROI cible...) sont ceux observés dans la majorité des cas d'entreprise étudiés. Ils peuvent bien entendu varier en fonction des projets et des évolutions technologiques.

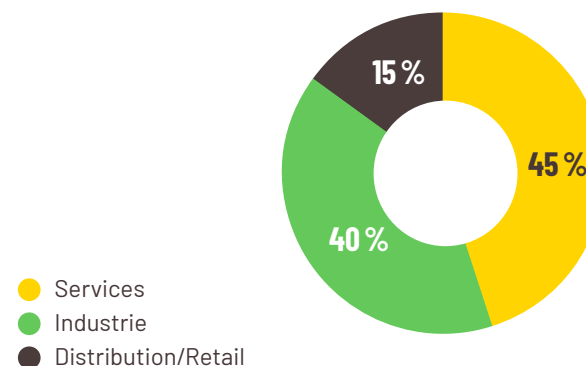
Il en va de même pour les approches suggérées (*make - buy - mix*) qui correspondent à la majorité des cas d'entreprise étudiés. Par ailleurs, la liste des solutions mentionnées n'est pas exhaustive.

Les cas d'usages très spécifiques à un secteur ou un métier sont exclus de cet ouvrage.

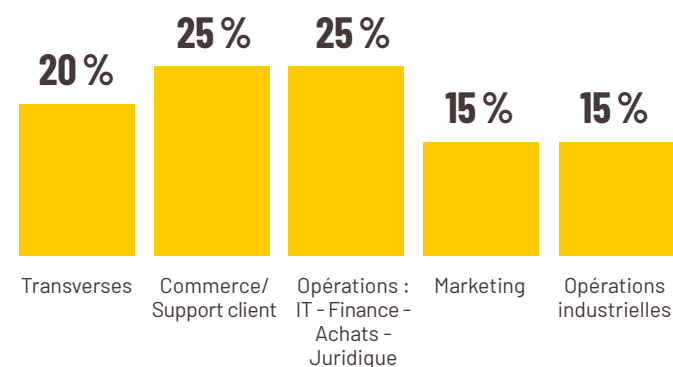
En tout état de cause, l'application des cas d'usage doit être adaptée à votre contexte métier, sectoriel, organisationnel et IT.

Les cas présentés couvrent des projets menés dans les secteurs et départements métiers ci-dessous :

Secteurs d'activité représentés

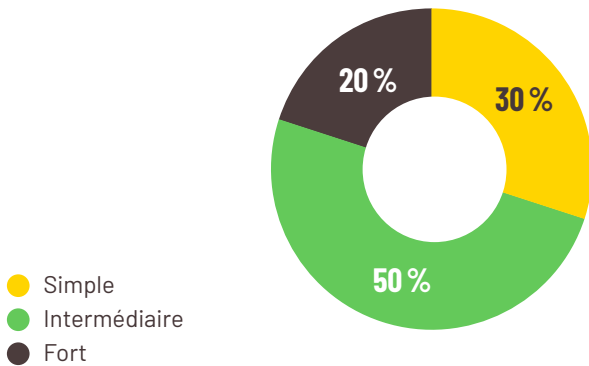


Cas d'usage par départements métiers impactés

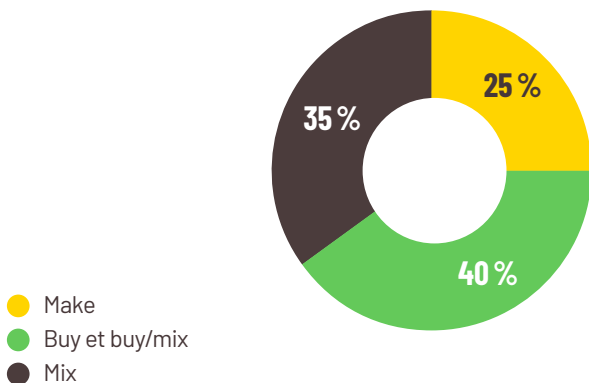


Tous les cas d'usage ne se valent pas en termes de complexité et d'approche recommandée dans la mise en œuvre : certains projets sont considérés comme « simples » car nécessitent quelques semaines ou mois de mise en œuvre, avec parfois des solutions de marché existantes (approche *buy*). D'autres, sont plus complexes et nécessitent des développements spécifiques (approche *make*) :

Cas d'usage par niveau de complexité

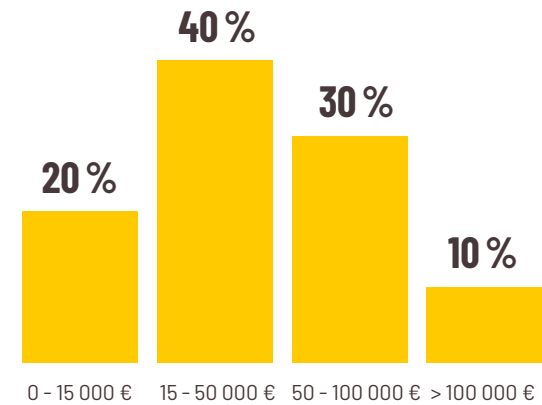


Cas d'usage par approche recommandée

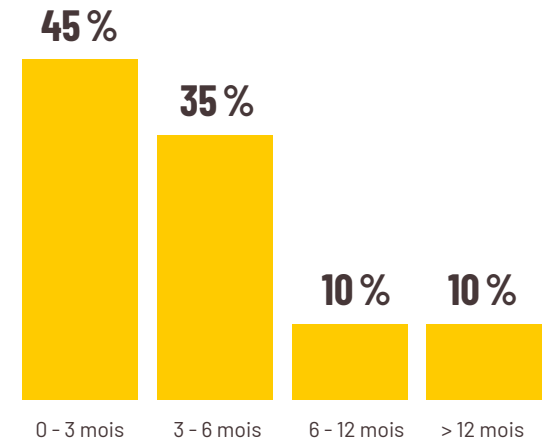


Conscients que les PME-ETI adoptent des approches pragmatiques dans la mise en œuvre de leurs projets, **70 % des cas partagés nécessitent des investissements compris entre 15 000 et 100 000 euros et 80 % d'entre eux sont déployables dans un délai inférieur à 6 mois :**

Coûts de mise en œuvre des cas d'usage



Durée de mise en œuvre des cas d'usage



Des études démontrent que certaines entreprises peinent à constater un impact tangible issu des projets IA menés. Ci-dessous **une sélection de chiffres qui démontrent le contraire et que vous retrouverez dans les fiches :**

+ 2,4 M€

de CA sur 3 ans issu
d'une nouvelle offre IA
(PME avec un CA
de 40 M€)

50 %

de gain de productivité
moyen pour
30 développeurs
(PME avec un CA
de 30 M€)

Entre

100 et 200 %

de gains de productivité
dans la production
de contenus
(PME avec un CA
de 35 M€)

Délais de réponse
du service client
divisés par deux
(PME avec un CA
de 38 M€)

1 M€

de retard évité
via l'optimisation d'une ligne
de production industrielle
(PME avec un 40m€ CA)

LES CAS D'USAGE IA PAR TYPE DE PROJET

- Commerce / Support client..... 40
- Opérations : IT - RH - Juridique..... 66
- Marketing..... 90
- Opérations industrielles..... 106
- Transverses..... 120



COMMERCE / SUPPORT CLIENT

- Enrichir, qualifier et prioriser son pipeline commercial..... 42
- Accélérer et optimiser les réponses aux demandes de devis et appels d'offre..... 48
- Automatiser le traitement des bons de commande..... 52
- Optimiser le pricing et la prédiction des ventes 56
- Automatiser la réponse client par écrit ou à la voix 60

Enrichir, qualifier et prioriser son pipeline commercial

Description et informations générales

L'IA transforme en profondeur la gestion du pipeline commercial : des outils proposent d'enrichir automatiquement vos listes de prospects (actualités, données financières...), de les qualifier ou pré-qualifier en leur faisant préciser leur besoin, et de les prioriser en fonction de leur probabilité de closing.

Département/métier impacté :
Commerce

Niveau de complexité :
Faible - **Moyen** - Fort

Méthodologie de mise en œuvre

Approche recommandée :
Mix

Exemples de solutions :
Leadbay, Catalog, Amplemarket...

Coût de mise en œuvre :
15 000 € - 50 000 €

Durée de mise en œuvre :
3 - 6 mois

Démarche et facteurs clés de succès

- Structurer et fiabiliser les données commerciales, centraliser l'information dans un CRM et définir des critères homogènes pour permettre à l'IA d'enrichir, qualifier et prioriser efficacement les prospects.
- Impliquer les équipes commerciales dès le départ, clarifier les usages, former aux nouveaux outils et ajuster régulièrement les règles de scoring pour assurer l'adoption et maximiser l'impact opérationnel.

Points d'attention

- Maîtriser la fiabilité des données dans vos outils métiers (ERP, CRM...) et l'intégration avec ces outils.
- Intégrer votre solution dans les outils utilisés par vos équipes commerciales pour favoriser l'adoption.
- Vérifier la conformité RGPD des procédures.

ROI et indicateurs de succès

ROI cible

- Gains de productivité de min 10 % sur les équipes technico-commerciales.

Exemples d'indicateurs de succès

- Taux de transformation du prospect en client.
- Nombre de prospects additionnels identifiés.
- Gains de productivité dans la gestion des demandes de prospects.

Cas d'entreprise (2026)

Aldes

Leader des solutions de qualité de l'air intérieur, de la protection incendie, du confort thermique et de l'aspiration centralisée

Entreprise accompagnée par **Siparex**

380 M€ de chiffre d'affaires

1900 collaborateurs

Contexte et enjeux

- Un volume important de demandes à traiter : 1 000 emails reçus / jour concernant des demandes de devis par des prospects ou des clients du groupe.
- Un besoin d'optimiser le temps des 50 technico-commerciaux en charge de la qualification des demandes et de la génération de devis / propositions commerciales.
- Un enjeu de dépasser la promesse client qui est d'assurer une réponse en 48h max à une demande.

Projet/démarche

- Cadrage des fonctionnalités à mettre en place :
 - tagging des emails reçus par les technico-commerciaux pour les classifier ;
 - paramétrage des réponses par mail pour qualifier les demandes prospects ou clients ;
 - pré-rédaction d'un devis et d'un message de réponse au prospect ou client.
- Rapprochement avec une startup, Catalog, pour co-développer la solution.
- Durée projet (*build* uniquement) : 5 mois.
- Coûts de la solution : ~40 000 € *build* (développement, formation des équipes et intégration de la solution au SI groupe, notamment CRM) et 60 000€ en run/an.

ROI

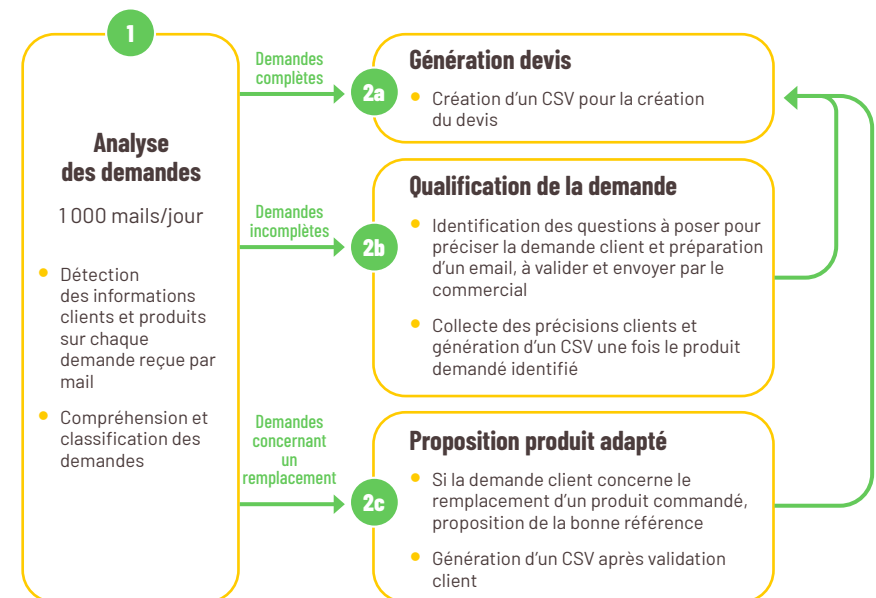
800 000 € de gains estimés en année 1 via :

- du chiffre d'affaires additionnel permis par une amélioration du taux de transformation du prospect en client ;
- des gains de productivité pour les technico-commerciaux.

Enseignements

- Définir le périmètre fonctionnel du projet, les KPIs de succès en amont du lancement, et les attendus d'engagement des équipes (IT, technico-commerciaux...).
- Initier le projet par un POC démontrant la valeur du projet sur un périmètre restreint (devis en dessous de 3 000 €).
- Impliquer 7 *key-users* dans la phase de test qui deviendront à terme, des ambassadeurs.
- Intégrer la solution dans les outils existants et utilisés par les équipes (Outlook).

Représentation des processus automatisés



Cas d'entreprise (2026)

Applidev

Éditeur-intégrateur de logiciels

Accompagnée par **Bpifrance Conseil**

720 000 € de chiffre d'affaires,

20 collaborateurs

Contexte et enjeux

Applidev conçoit des solutions métiers sur mesure pour la transformation digitale. Suite au Diag Data IA réalisé avec **Bpifrance**, les équipes ont exprimé la volonté d'ajouter de l'IA dans les services proposés aux clients, mais également en interne pour améliorer les processus. L'entreprise a ainsi identifié des besoins autour de l'automatisation de la prospection, une tâche chronophage nécessitant un traitement de données volumineux. Pour répondre à cet enjeu, Applidev a mobilisé les compétences de ses ingénieurs.

Projet/démarche

Applidev a développé un agent autonome capable de prendre en charge plusieurs tâches commerciales clés :

- analyser automatiquement les e-mails entrants ;
- qualifier les leads ;
- proposer des rendez-vous ;
- mettre à jour le CRM en temps réel.

Un prototype a d'abord été conçu, suivi d'une phase de transmission de connaissances pour les équipes internes.

Mobilisation des connaissances internes : 3 ingénieurs IA ont développé le prototype.

Le projet, initialement conçu pour un usage interne, a ensuite été commercialisé auprès de certains clients.

Résultats

- Un projet réalisé à faible coût grâce à l'utilisation de solutions open source gratuites et à la présence de serveurs déjà installés.
- L'agent permet un gain d'efficacité commerciale, une meilleure qualification des leads et une réduction des tâches répétitives.

Enseignements

- La confiance dans l'IA reste un frein pour certains clients, ce qui nécessite un travail d'acculturation et de pédagogie.
- La présence de compétences internes a été un accélérateur décisif pour avancer rapidement et maîtriser les coûts.
- Le domaine progresse très vite : il est indispensable de rester à jour, de tester régulièrement de nouvelles briques technologiques et d'améliorer en continu les outils.



Il faut avoir confiance en l'IA, il faut forcément y aller.

Je compare avec l'apparition d'internet dans les années 90 : au final c'était une vraie révolution, l'IA le sera aussi.

Il y a un vrai travail de vulgarisation et d'acculturation à mener.

APLIDEV

Fabrice LAMARE, gérant

Accélérer et optimiser les réponses aux demandes de devis et appels d'offre

Description et informations générales

L'IA améliore les délais et la qualité de vos devis et réponses à appels d'offre. En analysant les cahiers des charges ou demandes des prospects, elle identifie les besoins auxquels l'entreprise peut répondre. En capitalisant sur les réponses passées et sur des bases de prix, elle génère des propositions structurées et optimisées.

Département/métier impacté :
Commerce

Niveau de complexité :
Faible - **Moyen** - Fort

Méthodologie de mise en œuvre

Approche recommandée :
Make

Exemples de solutions :
AO : Tengo, AutoGenAI...

Coût de mise en œuvre :
50 000 € - 100 000 €

Durée de mise en œuvre :
6 - 12 mois

Démarche et facteurs clés de succès

- Structurer vos données historiques de devis ou réponses à AO ainsi que votre base de références produits et prix.
- Identifier les devis ou AO prioritaires à automatiser en temps 1 (paniers moyens faibles).
- Intégrer l'outil dans les processus existant : CRM – ERP – outils bureautique (M365...).

Points d'attention

- Sécuriser la conservation de vos marges quand la proposition tarifaire est automatisée.
- Limiter la perte de différenciation induite par des réponses trop « génériques ».
- Supprimer le risque d'une mauvaise analyse d'une clause ou d'une demande client (hallucinations).

ROI et indicateurs de succès

ROI cible.

- -50 % temps de production d'une réponse, +5 % à +10 % de taux de transformation.

Exemples d'indicateurs de succès

- Temps moyen de production d'un devis ou réponse à un appel d'offre.
- Taux de transformation en client.
- Délai de réponse au client.
- Volume de devis ou appels d'offre automatisé.

Cas d'entreprise (2026)

Eukleed

Développeur, intégrateur et distributeur
de solutions électroniques et d'informatique industrielle

Entreprise accompagnée par **Siparex**

60 M€ de chiffre d'affaires

85 collaborateurs

Contexte et enjeux

Un volume de devis important à gérer : 10 000 devis / an avec des paniers moyens faibles (50 % des demandes portent sur des montants < 150 €).

Des enjeux de réduction du temps passé par devis (variant de 10 à 30 min en fonction de la complexité), d'augmentation du nombre de devis traités (20 % des devis étaient historiquement non répondus faute de temps), et d'optimisation de la marge en augmentant le nombre de fournisseurs interrogés pour un produit.

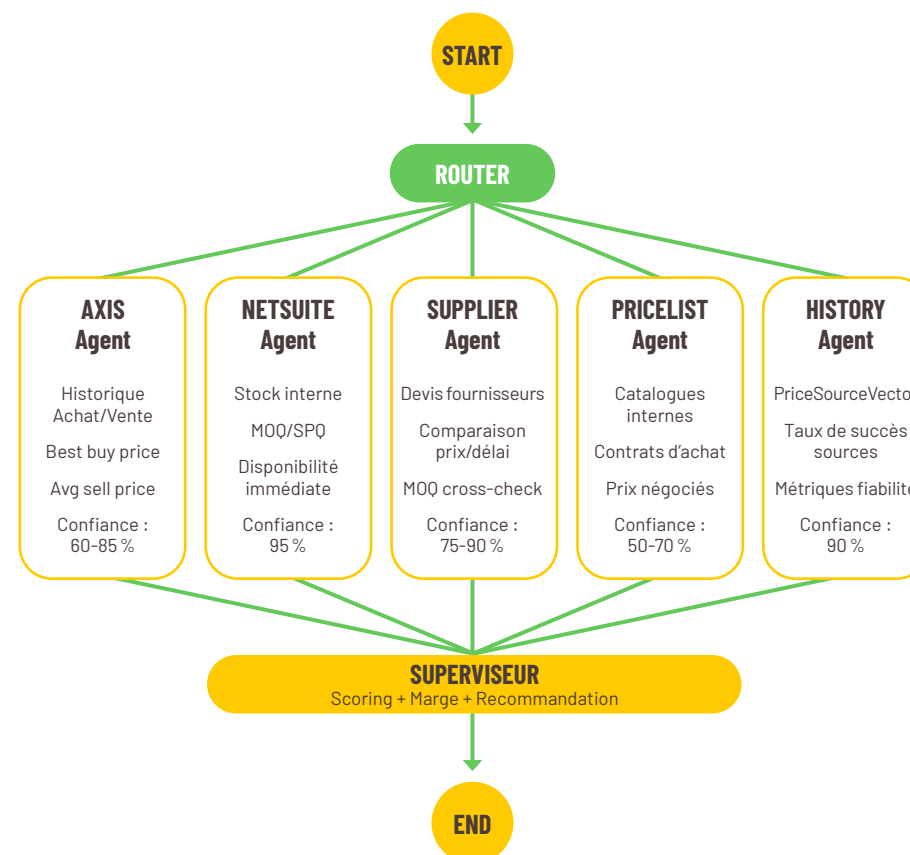
Projet/démarche

- Automatisation des demandes reçues *via* l'analyse littérale d'emails et la compréhension de la demande client (référence produit, quantité...).
- Connexion de la solution aux outils métiers (ERP) et à de multiples bases fournisseurs.
- Automatisation de la demande de prix à des fournisseurs.
- Automatisation de la génération du devis avec un pricing optimisé en fonction des réponses historiques aux devis.
- Lecture et injection dans l'ERP de la commande client (format PDF).
- Réalisation d'un POC fonctionnel en 3 mois en lien avec 2 bêta-testeurs en France et Italie puis recrutement d'un chef de projet IA chargé de l'industrialisation de l'outil et de son implémentation sur 2 pays.
- Un développement 100 % en spécifique (outils : LangChain, LangGraph, ChatGPT 5.1).

Enseignements/ROI

- **150 000€ de productivité des équipes commerciales et +20 % de chiffre d'affaires à Iso ETP** *via* une augmentation du nombre de devis traités et gagnés.
- **Gestion 100 % automatisée des demandes de moins de 150 €**, et à 80 % des demandes entre 150 et 1 500€ avec une relecture par un technico-commercial.

Structure de la plateforme de réponse aux demandes de devis



Automatiser le traitement des bons de commande

Description et informations générales

L'automatisation du traitement des bons de commande par l'IA permet d'accélérer un processus souvent manuel et répétitif. L'IA extrait automatiquement les informations essentielles, les valide selon les règles métiers et les intègre dans l'ERP ou le système d'achat. Cette approche réduit les erreurs, améliore la qualité des données et libère les équipes pour des tâches à plus forte valeur ajoutée, tout en garantissant une meilleure traçabilité et une capacité accrue à gérer les volumes.

Département/métier impacté :
ADV / Service client / Comptabilité

Niveau de complexité :
Faible - **Moyen** - Fort

Méthodologie de mise en œuvre

Approche recommandée :
Buy ou Mix

Exemples de solutions :
Klipa / Mindee

Coût de mise en œuvre :
50 000 € - 100 000 €

Durée de mise en œuvre :
3 - 6 mois

Démarche et facteurs clés de succès

- Privilégier solution de marché pour l'OCR & l'extraction puis automatiser la saisie métier *via* scripts, connecteurs et modèles IA spécifiques.
- Bien embarquer les équipes pour le design de la solution.

Points d'attention

- Assurer la qualité et l'homogénéité des documents, contrôler les limites de l'OCR et garantir une intégration fluide avec l'ERP pour éviter erreurs, doublons et interruptions opérationnelles.
- Maintenir une validation humaine sur les cas sensibles, définir une gouvernance documentaire claire et prévenir une sur-automatisation risquée pouvant compromettre la fiabilité et la conformité des traitements.

ROI et indicateurs de succès

ROI cible.

- Gain de 50-80 % de temps sur le traitement des commandes.
- Réduction significative des erreurs administratives (jusqu'à 90 %).
- Meilleure satisfaction client grâce à une réactivité accrue.
- Diminution des coûts administratifs récurrents.

Exemples d'indicateurs de succès :

- taux d'extraction correcte des données ;
- temps moyen de traitement par commande ;
- nombre d'erreurs manuelles évitées ;
- niveau d'automatisation atteint (% de commandes traitées automatiquement).

Cas d'entreprise (2026)

Dedienne Aerospace

leader international dans les outillages de maintenance
aéronautique pour les marchés civils et de la défense

Accompagnée par **Bpifrance Conseil**

Contexte et enjeux

Installée à Saint-Martin-du-Touch, au cœur de l'écosystème Airbus, Dedienne Aerospace emploie près de 400 collaborateurs et rayonne à l'international avec 4 sites de production (France, USA, Mexique, Chine) et plus de 30 sites support dans le monde.

L'innovation est un levier essentiel pour rester compétitif dans un secteur aéronautique déjà à la pointe. Dans un contexte de forte croissance internationale, l'entreprise faisait face à plusieurs défis, notamment dans la supply chain avec la nécessité d'automatiser ses processus d'achats et la gestion des bons de commande clients.

Projet/démarche

Grâce au programme IA Booster de **Bpifrance**, Dedienne Aerospace a déployé une solution d'IA sur mesure capable de vérifier la conformité des devis et des conditions clients, en s'intégrant à l'ERP de l'entreprise et en interrogeant une base de plusieurs milliers de références.

La solution a été co-développée avec les équipes ADV, qui ont fortement contribué à son design et à son interface, afin que la solution réponde au mieux à leurs besoins.

Résultats

Les résultats sont tangibles : les équipes Administration des ventes ont gagné jusqu'à 1,75 jour de productivité par semaine.

Enseignements

Très important d'embarquer dès le début de la démarche les équipes opérationnelles pour le design de la solution : les opérateurs sont les meilleurs sponsors du projet s'ils perçoivent la valeur ajoutée de la solution pour leur quotidien.



Dans un contexte de forte croissance, le programme IA Booster a permis une transformation dans la fonction Administration des Ventes. Les saisies des commandes clients devenaient de plus en plus répétitives et fastidieuses mais néanmoins primordiales.



Sylvie Hot,
CEO, Dedienne Aerospace

Optimiser le pricing et la prédiction des ventes

Description et informations générales

Les cas d'usage prédiction des ventes permettent aux PME de mieux anticiper la demande, d'ajuster leurs prix et d'améliorer leurs marges. Les modèles d'IA analysent l'historique des ventes, la saisonnalité, les promotions, la concurrence et d'autres facteurs (stock, conjoncture, météo selon les secteurs). Ils proposent des recommandations de prix ou des prévisions de volumes de ventes plus fiables que les estimations manuelles.

Département/métier impacté :
Ventes / Marketing / Stratégie

Niveau de complexité :
Faible - Moyen - **Fort**

Méthodologie de mise en œuvre

Approche recommandée :
Mix

Exemples de solutions :
Dataiku - Snowflake - Pigment

Coût de mise en œuvre :
50 000 € - 100 000 €

Durée de mise en œuvre :
3 - 6 mois

Démarche et facteurs clés de succès

- Disposer de données fiables, structurées et suffisamment historiques, incluant ventes, prix, marges, saisonnalités et facteurs externes.
- Aligner les objectifs de l'IA avec la stratégie commerciale.
- Mettre en place un suivi continu des performances.

Points d'attention

- Maintenir la qualité des données dans la durée en établissant une gouvernance claire et une stratégie mise à jour régulière de la base de données.

ROI et indicateurs de succès

ROI cible.

- Augmentation du taux de marge (jusqu'à +20 %).
- Diminution des ruptures de stock ou des surstock (jusqu'à -30 %).
- Amélioration du pilotage et de la prévision budgétaire.

Exemples d'indicateurs de succès

- Précision des prévisions.
- Gain de marge par produit ou catégorie.
- Réduction des stocks et/ou des pertes.

Cas d'entreprise (2026)

Eco-SI

Éditeur de logiciels pour les magasins Bio et de proximité

Accompagnée par **Bpifrance Conseil**

1,5 M€ de chiffre d'affaires

14 collaborateurs

Contexte et enjeux

Spécialisée dans l'édition de logiciel pour les magasins bio et magasins de proximité, Eco-SI a identifié un irritant au sein de ces structures : la gestion des stocks de fruits et légumes, des produits complexes à gérer en raison des enjeux de saisonnalité, de conservation... Une solution IA a été co-construite pour aider les responsables de rayon à optimiser les commandes de fruits et légumes, avec l'objectif de diminuer les pertes de 30 %.

Projet/démarche

- Mise en place d'une solution d'IA pour anticiper les stocks de légumes bio chez les clients : le moteur d'IA catégorise la météo, les périodes de vacances, les données saisies en caisse, l'heure d'ouverture des magasins et permet aux clients de mieux dimensionner leurs achats de fruits et légumes.
- Les données issues du logiciel de caisse déployé chez les clients de Eco-SI ont pu être exploitées. Une équipe d'ingénieurs a été mobilisée sur le projet pendant une durée d'un an de mise en œuvre ; une mise en qualité des données d'entrée a été nécessaire.

Résultats/ROI

- Coût de l'investissement : environ 100 000 €.
- Un taux de perte des fruits et légumes en baisse de 30 % (prévisions) chez les clients de Eco-SI.

Enseignements

Le projet est long et exigeant car il implique un volume massif de données réparties sur de multiples magasins.

Les données sont hétérogènes, parfois incomplètes, et nécessitent un effort important de :

- mise en qualité ;
- nettoyage ;
- homogénéisation.

Des mises à jour régulières des données doivent être prévues pour maintenir la performance du modèle.



Si on ne fait pas de l'IA métier en 2025, on n'est pas bon.

Il faut le voir comme de l'innovation.

Il y aura un jour un agent dans chaque magasin.

Pierre Voirin,
Directeur, Eco-SI

Automatiser la réponse client par écrit ou à la voix

Description et informations générales

L'IA permet d'automatiser les réponses clients entrantes (mail, téléphone, chatbot) avec des assistants IA, sous forme de chatbot ou *callbot* :

- **niveau 1** : traitement de questions simples *via* connexion à un système expert ;
- **niveau 2** : demandes nécessitant analyse de documents ou données internes *via* RAG ;
- **niveau 3** : assistance experte avec connexion aux outils et capacité d'action.

Département/métier impacté :
Service client – SAV – IT

Niveau de complexité :
**Selon le niveau,
de faible à fort**

Méthodologie de mise en œuvre

Approche recommandée :
Mix

Exemples de solutions :
**Zendesk AI,
Intercom Fin,
Freshdesk AI,
Kleo**

Coût de mise en œuvre :
15 - 50 000 €

Durée de mise en œuvre :
5 - 12 mois

Démarche et facteurs clés de succès

- Structurer une base de connaissances claire, exhaustive et à jour.
- Définir des parcours clients fluides et bien balisés, prévoir une escalade vers un humain pour les cas complexes.
- Assurer une supervision humaine continue, en révisant régulièrement les conversations, en ajustant les réponses et en identifiant les cas non couverts.

Points d'attention

- Maintenir une documentation obsolète est source d'erreur.
- Une mauvaise décision de l'IA peut générer une forte insatisfaction chez les clients.
- Audit RGPD obligatoire.
- Garantir une supervision humaine nécessaire sur les cas sensibles.

ROI et indicateurs de succès

ROI cible.

- 70 % des demandes de niveau 1 traitées automatiquement.
- Réponses client accélérées (jusqu'à 2 à 3x moins de délais).
- Équipes allégées, (gains jusqu'à 2 j / H / semaine / ETP).

Exemples d'indicateurs de succès

- Taux d'automatisation par niveau (L1/L2/L3).
- Temps moyen de réponse.
- Délai de résolution.
- CSAT / NPS support.
- Taux d'escalade maîtrisé.
- Coût par ticket.

Cas d'entreprise (2026)

Selectour

réseau d'agences de voyages avec près de
1 000 agences et 4 000 conseillers voyages

Accompagnée par **Bpifrance Conseil**

2,7 Md€ de chiffre d'affaires en 2025

4 000 collaborateurs

Contexte et enjeux

Selectour est confrontée à des enjeux d'attractivité et de conversion *via* son site internet. Les équipes ont donc souhaité moderniser le parcours de souscription en adoptant un agent conversationnel IA, capable de répondre instantanément aux visiteurs et d'améliorer leur expérience de navigation.

Projet/démarche

Avant le lancement opérationnel, Selectour a mené un travail préparatoire structuré :

- recensement interne des besoins métiers et clients ;
- sensibilisation et acculturation du COMEX aux enjeux IA ;
- benchmark des solutions du marché.

À l'issue de cette étude, la décision a été prise de déployer un agent conversationnel IA B2B et B2C capable de :

- répondre en temps réel aux questions des visiteurs ;
- guider la recherche d'offres ;
- personnaliser le parcours client ;
- augmenter la visibilité, la modernité et l'efficacité du site.

Après comparaison des différentes options, Selectour a retenu la solution française Kleo. Le projet a été mis en œuvre en 6 mois.

Le coût de mise en œuvre se situe entre 20 000 et 60 000 €.

Résultats

L'agent IA contribue fortement à moderniser l'image de Selectour et à rendre l'expérience en ligne plus fluide et interactive.

- **70 % des réservations du site passent désormais par l'agent virtuel**, démontrant son rôle central dans le parcours utilisateur.
- 110 000 conversations ont été enregistrées depuis la mise en production fin novembre 2025.

Enseignements

- Le choix du partenaire est crucial dans un marché très fourni en solutions IA, ce qui nécessite vigilance et expertise.
- La qualité des données pose parfois des défis, notamment lors de la récupération et de l'intégration des informations nécessaires au bon fonctionnement de l'agent IA.



Internet a transformé notre secteur. L'intelligence artificielle va l'accélérer encore davantage. Nous voulons être parmi ceux qui écrivent l'histoire, pas seulement parmi ceux qui la suivent.

Chez Selectour, nous ouvrons l'accès à l'IA pour toutes nos agences afin de construire ensemble le futur du voyage et de l'innovation.

Hubert PRADES,
DSI de Sélectour

Cas d'entreprise (2025)

Peugeot Saveurs

entreprise spécialisée dans la fabrication

d'articles culinaires de haute qualité

Accompagnée par **Bpifrance Conseil**

38,6 M€ de chiffre d'affaires en 2023

154 collaborateurs

Contexte et enjeux

Depuis la reprise post-Covid, Peugeot Saveurs est dans un contexte de forte accélération de son activité de vente en ligne, qui se traduit par une explosion des demandes clients : suivi de commande, suivi de livraison, SAV... Cela entraîne un goulet d'étranglement qui peut générer des insatisfactions côté client avec des pics de charge notamment en fin d'année. Les équipes ont donc souhaité moderniser la gestion des demandes client grâce à un agent IA.

Projet/démarche

L'agent IA déployé par Peugeot Saveurs permet de classer automatiquement chaque demande client et de pré-rédiger une réponse.

La classification et la pré-rédaction des réponses se basent sur tout l'historique des demandes et l'agent est également connecté à l'API des différents logisticiens, afin d'automatiser la recherche d'information.

Avec l'implémentation de ce projet, les objectifs visés sont :

- accompagner la croissance de l'entreprise en augmentant le nombre de réponses traitées ;
- augmenter la productivité individuelle et le confort professionnel des opératrices, et enfin améliorer la qualité de service.

Résultats

- **Le temps de première réponse à une demande client a été divisé par 2 entre 2024 et 2025** passant de 4 jours à 2 jours.
- Un plus grand confort dans les équipes au quotidien qui ont pu se dégager du temps pour développer leur expertise et traiter des tâches à plus forte valeur ajoutée.

Enseignements

- L'implication du CEO dans la mise en place du projet a fortement contribué à sa réussite.
- Une très forte sensibilisation des équipes en amont de la démarche, et une implication dans la mise en place du projet ont permis de lever les craintes des collaborateurs.
- La supervision humaine reste nécessaire et renforce le rôle d'expertise des opérateurs sur des problématiques complexes.



Le train de l'IA est en train de passer, il ne faut surtout pas le rater.

La révolution de l'IA va encore plus vite que la révolution internet.



Xavier EMONIN,
Directeur E-commerce, B2B & B2C,
Peugeot Saveurs



OPERATIONS : IT - RH - JURIDIQUE

- Automatiser la gestion des flux logistiques ou des plannings..... 68
- Accélérer les développements informatiques..... 74
- Gérer des processus juridiques (contrats...)..... 78
- Vérifier la conformité réglementaire 82
- Automatiser la gestion des factures et la vérification des achats 86

Automatiser la gestion des flux logistiques ou des plannings

Description et informations générales

La gestion de flux ou de plannings peut s'avérer complexe : volume important à gérer, critères de décision multiples (compétences, localisation...)... L'IA, *via* le machine learning, impacte fortement ces tâches en optimisant et évitant les ruptures ou surcharges.

Département/métier impacté :
Opérations – Logistique – Planification

Niveau de complexité :
Faible – Moyen – **Fort**

Méthodologie de mise en œuvre

Approche recommandée :
Make

Exemples de solutions :
Verso – Timefold – Solvice Solutions planning ERP

Coût de mise en œuvre :
> 100 000 €

Durée de mise en œuvre :
> 12 mois

Démarche et facteurs clés de succès

- Identifier les situations de gestion non optimale des flux – temps morts, trajets non optimisés, tâches manuelles répétitives, insatisfaction client...
- Créer un *digital twin* en collaboration avec les équipes métiers (pour valider les aspects techniques et métiers) et automatiser progressivement.

Points d'attention

- Intégrer les contraintes métiers / opérationnelles, qui ne sont pas toujours formalisées.
- Anticiper la conduite du changement et notamment la défiance des équipes face à des résultats non concluants de l'outil sur les premières affectations.

ROI et indicateurs de succès

ROI cible.

- 50 % gains de productivité x nb planificateurs x salaires chargés.

Exemples d'indicateurs de succès

- Volume flux gérés à Iso ETP.
- Réduction du temps et des erreurs de planification.
- Amélioration satisfaction client.

Cas d'entreprise (2026)

Entreprise confidentielle

Contexte et enjeux

- Une équipe planning de plus de 10 collaborateurs en charge de la planification des interventions terrain de plus de 250 personnes.
- 2 enjeux clés : pour l'équipe, absorber l'augmentation du nombre d'interventions ; pour l'entreprise, répondre aux standards du marché (un concurrent a automatisé son processus d'affectation des interventions).

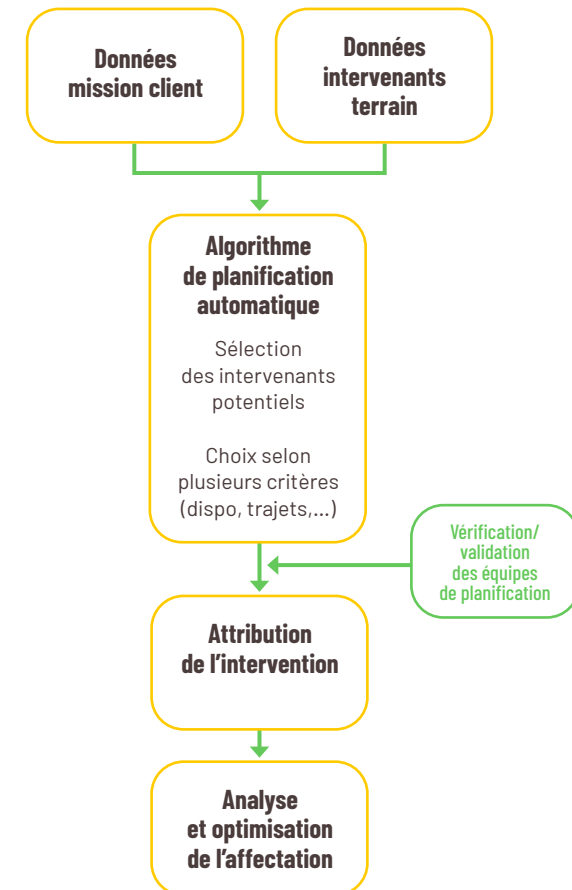
Projet/démarche

- Formalisation des règles d'affectation des intervenants (compétences, habilitations, disponibilités, matériel et véhicule à disposition...) et des clients (créneau imposé, localisation, type de prestation...).
- Déploiement en 3 étapes d'un outil d'automatisation de l'affectation :
 - déploiement de l'outil en parallèle de l'affectation manuelle pour entraîner l'algorithme d'affectation et valider le ROI potentiel ;
 - automatisation partielle de l'affectation sur des cas « simples » ;
 - automatisation complète avec supervision des équipes de planification.
- Durée du projet : 18 mois.
- Coût du projet : 0 € car les couts des salaires des développeurs ont été couverts par la mobilisation de subventions régionales.

ROI / enseignements

- **ROI cible à ~2 M€** : gains de productivité des équipes de planification + augmentation de chiffre d'affaires lié à l'optimisation du nombre d'interventions.
- Enseignements :
 - un temps de cadrage 5 fois plus que le temps consacré aux développements ;
 - beaucoup de règles métiers non écrites à formaliser ;
 - un lancement à étaler dans le temps pour favoriser l'adoption des équipes et fiabiliser les propositions de l'outil.

Architecture d'automatisation



Cas d'entreprise (2026)

Global Packaging Services

Accompagnée par **Bpifrance Conseil**

130 M€ de chiffre d'affaires, avec **300** collaborateurs, **20** filiales, **76** entrepôts et **3 600** points de collecte répartis dans le monde.

C'est un acteur mondial du packaging industriel réutilisable, spécialisé dans la location de conteneurs pour clients industriels. GPS intègre une forte dimension environnementale grâce au réemploi de ses conteneurs et permet de réduire significativement les émissions de CO₂.

Contexte et enjeux

GPS traite des flux logistiques complexes où la précision des prévisions de stock est très importante. La démarche d'implémentation de l'IA dans l'entreprise a été initiée par la direction générale et soutenue par les actionnaires, sur l'ensemble des métiers. L'objectif prioritaire identifié est de planifier la gestion du stockage.

Projet/démarche

2 projets clés :

- 1 Planifier et optimiser les flux de stockage : automatiser la prévision et la planification des mouvements de caisses à partir de données internes et externes.
 - Optimisation des prévisions de collectes *via* modèles de recherche opérationnelle.
 - Fiabilisation des prévisions clients en intégrant historiques, saisonnalités, comportements spécifiques et données externes.
 - Prévisions robustes des besoins de flux (équilibre entre régions/dépôts, capacités, saturation, contraintes opérationnelles).
 - Simulation de scénarios pour comparer transferts, coûts et décisions alternatives.

- 2 Optimiser les coûts de transport : analyser automatiquement les devis fournisseurs et recommander le meilleur choix.
 - Comparaison automatisée des offres transport, alignement sur cahier des charges.
 - Suggestion du fournisseur optimal selon ligne, historique de prix, performance.
 - Amélioration structurelle du processus d'appel d'offres.

ROI

- Gains de productivité des équipes de planification.
- **Diminution du poste transport (40 M€/an) et accélération du traitement.**

Enseignements

- Ne pas partir avec des idées préconçues.
- Avant le démarrage du projet réfléchir en amont à ce que l'IA peut apporter aux équipes/métiers.
- Échanger avec des pairs ayant mené des projets IA similaires.
- Se tenir informé régulièrement des avancées.
- Ne pas confondre ce qui relève de l'IT, de la Data, et ce qui relève directement de l'IA.



L'IA est avant tout un choix des dirigeants pour augmenter la valeur du métier et renforcer l'expertise.

Julien LARAN, Directeur général Adjoint,
Global Packaging Services

Accélérer les développements informatiques

Description et informations générales

L'IA est utilisée pour accélérer la génération de code, simple ou complexe, la réalisation de tests ou de débogues, la reprise de code / refactorisation et la documentation du code. L'IA permet de réduire les délais et coûts de développement et à augmenter la qualité du code.

Département/métier impacté :
DSI - IT

Niveau de complexité :
Faible - **Moyen** - Fort

Méthodologie de mise en œuvre

Approche recommandée :
Buy

Exemples de solutions :
Claude, GitHubCopilot, Cursor, Tabnine...

Coût de mise en œuvre :
0 - 15 000 €

Durée de mise en œuvre :
0 - 3 mois

Démarche et facteurs clés de succès

- Personnaliser les formations selon la séniorité, fonction et tâches du collaborateur formé (avec des démonstrations sur des cas d'usage concrets).
- Suivre l'adoption pour sécuriser les gains de productivité (via un sondage régulier par exemple).

Points d'attention

- Partager un discours selon lequel l'IA augmente mais ne remplace pas.
- Encadrer l'utilisation de l'IA pour prévenir de fuites de données sensibles (code propriétaire, données clients...).
- Sécuriser la qualité du code généré par les outils IA pour ne pas accélérer la dette technique.

ROI et indicateurs de succès

ROI cible.

- 50 % gains de productivité x nombre d'utilisateurs x salaires chargés.

Exemples d'indicateurs de succès

- Délai moyen entre l'expression du besoin et sa mise en production.
- Heures économisées par tâche et par type de profils.
- Taux d'utilisation des outils IA.
- Pourcentage de code maintenu et documenté.

Cas d'entreprise (2025)

Entreprise confidentielle

Entreprise du secteur de l'édition

de solutions IT et digitales

~30 M€ de chiffre d'affaires

~150 collaborateurs

Projet/démarche

- Le référent IA a créé des formations à l'usage d'outils pour accélérer les 50 développeurs de l'entreprise et générer de l'adoption.
- Ces formations sont basées sur des cas d'usage concrets et ont été accompagnées par la mise à disposition de licences sur différents outils (Cursor et GitHub Copilot) pour permettre aux collaborateurs de les tester librement.
- Les collaborateurs ont été sondés sur leurs usages des outils d'IA post formation dans le cadre de leurs tâches quotidiennes (cf. tableau ci-dessous).

Enseignements / ROI

- L'IA génère des gains de productivité moyens d'~50 % par développeur IT.
- Des impacts variables en fonction de la séniorité ont été observés : les juniors gagnent en autonomie et confiance là où les seniors exploitent mieux l'IA pour moderniser le code legacy et renforcer leurs capacités d'analyse.
- L'utilisation d'outils d'IA engendre un impact positif de l'IA sur la motivation des équipes : 80 % se sentent plus efficaces et ont plaisir à coder.
- L'utilisation fait encore face à des freins : ex. : défiance envers certains résultats.

Les gains de productivité sur la génération de nouveau code (30 développeurs sondés)

Tâches	Poids opérationnel	Gains moyens	JUNIOR (0-2 ANS) 2 ETP	CONFIRMÉ (3-5 ANS) 2 ETP	SÉNIOR (6+ ANS) 10 ETP	ANCIEN (12+ ANS) 12 ETP
Rédaction de code (développement pur)	40 %	≈ +50 %	+60 %	+55 %	+50 %	+40 %
Debug / fixes	20 %	≈ +40 %	+45 %	+40 %	+35 %	+30 %
Refactorisation / Reprise de code legacy	15 %	≈ +55 %	+50 %	+55 %	+60 %	+65 %
Migration / compréhension de code complexe	15 %	≈ +50 %	+40 %	+45 %	+55 %	+60 %
Documentation et tests	10%	≈ +60 %	+65 %	+60 %	+55 %	+50 %

Gérer des processus juridiques (contrats...)

Description et informations générales

Les outils d'IA permettent d'automatiser une grande partie des tâches juridiques répétitives : analyse de contrat, génération de documents standards, classement automatique, extraction de clauses sensibles ou encore veille réglementaire personnalisée.

Département/métier impacté :
Juridique / Administration / Finance

Niveau de complexité :
Faible - Moyen - Fort

Méthodologie de mise en œuvre

Approche recommandée :
Buy/Mix

Exemples de solutions :
Doctrine - Hyperlex - Tomorro

Coût de mise en œuvre :
15 000 € - 50 000 €

Durée de mise en œuvre :
0 - 3 mois

Démarche et facteurs clés de succès

- Cartographier les documents et processus juridiques actuels.
- Identifier les cas prioritaires : analyse de contrats, génération automatique, veille.
- Configurer les modèles types et entraîner l'IA sur les documents internes.
- Intégrer la solution au workflow.

Points d'attention

- Réduire les risques d'erreurs ou d'interprétations juridiques, la validation humaine restant indispensable.
- Assurer la confidentialité et l'hébergement sécurisé des données sensibles.
- Gérer la qualité variable des documents scannés (contrats PDF).
- Maintenir un référentiel documentaire à jour.
- Suivre régulièrement les changements réglementaires non détectés par l'outil.

ROI et indicateurs de succès

ROI cible.

- Réduction du temps consacré à la revue et au classement de contrats (gain de 1j/H/ETP/semaine).
- Accélération des cycles de signature et négociation (-25 % de délais).
- Réduction des coûts juridiques externes (-50 % de budget).

Exemples d'indicateurs de succès

- Temps moyen de traitement d'un contrat.
- Taux d'erreurs ou d'omissions détectées.
- Nombre de documents analysés.

Cas d'entreprise (2025)

Entreprise confidentielle

Fabricant de composants plastiques pour l'automobile

18 M€ de chiffre d'affaires

85 collaborateurs

Contexte et enjeux

L'entreprise gère chaque année 250 à 300 contrats (fournisseurs, sous-traitance, clauses de propriété intellectuelle) sans équipe juridique structurée. Jusqu'ici, la gestion reposait sur des documents Word non centralisés, un suivi manuel des échéances, une veille réglementaire ponctuelle (ISO, REACH, obligations environnementales).

Conséquences

- Risque juridique élevé (clauses obsolètes, non-conformité).
- Perte de temps pour retrouver les dernières versions des contrats.
- Stress organisationnel lors des audits.

Projet/démarche

L'entreprise a souhaité moderniser son approche sans disposer d'un service juridique dédié à temps plein et a intégré une solution de marché permettant :

- l'extraction automatique des informations clés dans les contrats (durée, renouvellement, responsabilités, sécurité) ;
- la génération d'alertes d'échéances *via* un tableau de bord ;
- une veille réglementaire automatisée, résumée en langage clair avec indication des impacts métiers ;
- un assistant de rédaction proposant des reformulations conformes, des comparaisons entre versions, ainsi que des vérifications de conformité aux standards internes.

ROI

- Quantitatif : -50 % de temps passé sur la gestion des contrats pour les équipes.
- Qualitatif : conformité réglementaire renforcée, accélération des audits constructeurs.

Enseignements

- Commencer petit : un périmètre limité (contrats fournisseurs) a permis un déploiement rapide et des retours immédiats.
- Impliquer les métiers : les acheteurs ont co-défini les gabarits et les clauses standards.
- Nettoyer les données : la normalisation des contrats historiques a facilité l'entraînement des modèles.
- Accepter une approche pragmatique : l'IA n'a pas remplacé la validation juridique, mais réduit le volume de vérifications manuelles.

Vérifier la conformité réglementaire

Description et informations générales

Mettre en place une vérification assistée par l'IA consiste à analyser automatiquement documents, contrats, politiques internes et traces d'activité pour détecter écarts et manquements vis-à-vis d'un référentiel réglementaire. Concrètement, l'IA lit les documents et compare les éléments trouvés aux obligations applicables et génère des constats sourcés. L'outil priorise les écarts critiques, alerte les responsables et conserve une piste d'audit.

Département/métier impacté :
Juridique / Administration / Finance

Niveau de complexité :
Faible - **Moyen** - Fort

Méthodologie de mise en œuvre

Approche recommandée :
Mix

Exemples de solutions :
Mindee - DiliTrust

Coût de mise en œuvre :
15 000 € - 50 000 €

Durée de mise en œuvre :
0 - 3 mois

Démarche et facteurs clés de succès

- Bien cadrer le périmètre, les référentiels applicables et construire un corpus complet et suffisant.
- Embarquer les équipes dans le design de la solution.
- Déployer progressivement la solution, en mesurant régulièrement son efficacité et son niveau d'adoption.

Points d'attention

- Réduire les hallucinations en imposant RAG avec citations et *no-answer*.
- Encadrer la responsabilité en faisant valider chaque constat par un humain.
- Actualiser les référentiels et versionner les règles de manière gouvernée.
- Prévenir l'incomplétude du corpus par une gouvernance documentaire rigoureuse.

ROI et indicateurs de succès

ROI cible.

- Réduction du temps consacré à la revue de conformité (-50 % / ETP).
- Diminution des risques d'erreurs (80 % de fiabilité).
- Accélération des cycles d'audit (-30 % de temps pour un audit).

Exemples d'indicateurs de succès

- Temps moyen passé sur une revue de conformité.
- Taux de faux positifs / faux négatifs.

Cas d'entreprise (2025)

Time To Fly

Société de conseil spécialiste du secteur aéronautique

Accompagnée par **Bpifrance Conseil**

3 M€ de chiffre d'affaires

35 collaborateurs

Contexte et enjeux

Time To Fly a développé une expertise dans l'audit réglementaire du secteur aéronautique. Les activités d'audit réglementaire en aéronautique englobent un large éventail de vérifications et d'évaluations visant à s'assurer que les entreprises et les opérations du secteur aérien respectent les normes et réglementations en vigueur. Les auditeurs doivent s'appuyer sur des référentiels réglementaires qui comptent plusieurs centaines de points de vérification à examiner périodiquement.

Conséquences

- Temps important passé par les auditeurs sur la lecture de la documentation client.
- Risque d'erreur ou d'oubli lors d'une relecture « manuelle ».
- Peu de motivation de la part des auditeurs sur cette tâche à faible valeur ajoutée.

Projet/démarche

C'est dans ce contexte que la société Time To Fly a identifié des opportunités de croissance et de compétitivité à travers le développement d'un outil d'accompagnement complet à l'audit, à destination des acteurs du monde de l'aviation (et d'autres secteurs dans une phase suivante). Il intègre des fonctionnalités d'analyse de la documentation client et de vérification de la conformité réglementaire. Cet outil sera utilisé en interne et déployé commercialement auprès de sociétés amenées à réaliser des audits (compagnies aériennes, aéroports, etc...).

ROI

- Amélioration de la qualité des audits, avec 80 % de l'analyse de conformité réalisée par l'IA.
- Réduction de la durée des audits de 50 %.
- Dégagement de temps disponible pour des tâches à plus forte valeur ajoutée pour les auditeurs.
- Déploiement de l'outil en mode SaaS auprès d'autres acteurs de l'audit.

Enseignements

- Anticiper les ressources budgétaires et humaines nécessaires au développement du projet.
- Impliquer au maximum les métiers pour les rassurer : l'IA n'est pas là pour les remplacer mais pour améliorer leur quotidien.
- Accepter que le taux de succès ne sera pas de 100 % et garder une supervision humaine, basée sur une expertise construite par l'expérience.

Automatiser la gestion des factures et la vérification des achats

Description et informations générales

L'IA permet d'automatiser la collecte, la lecture et l'extraction de données de vos factures d'achats. Sur cette base, la vérification des prix appliqués, l'identification de doublons de facturation ou d'incohérences de TVA deviennent possibles.

Département/métier impacté :
Finance - Achats

Niveau de complexité :
Faible - **Moyen** - Fort

Méthodologie de mise en œuvre

Approche recommandée :
Mix

Exemples de solutions :
Solution LLM / Parsing
Solution gestion factures / ERP finance

Coût de mise en œuvre :
0 - 15 000 €

Durée de mise en œuvre :
0 - 3 mois

Démarche et facteurs clés de succès

- Cartographier votre flux de gestion des factures fournisseurs et centraliser les factures dans un point d'entrée unique (email ou portail).
- Rapprocher les factures avec les bons de commandes ou contrats.
- Déployer de l'OCR et de l'extraction de données pour détecter les anomalies.
- Tester sur un pilote, puis connecter à l'ERP/compta.
- Former les équipes.

Points d'attention

- Gérer la qualité hétérogène des factures (scan de mauvaise qualité, formats différents, informations fournisseurs incomplètes...).
- Disposer d'une base d'informations fournisseurs et contrats fiable.
- Mettre en place de la supervision humaine pour les exceptions.

ROI et indicateurs de succès

ROI cible

- Temps de traitement et taux d'erreur réduits

Exemples d'indicateurs de succès

- Temps moyen et coût de traitement et validation des factures.
- Volume de facturés gérés à iso ETP.
- Nombre d'erreurs et anomalies de facturation détectées automatiquement.
- Montant de trop payé récupéré.

Cas d'entreprise (2026)

Batibig

Groupe d'entreprises spécialisées
dans les travaux de rénovation et de dépannage

Entreprise accompagnée par **Siparex**

+300 M€ de chiffre d'affaires

+1 500 collaborateurs

Contexte et enjeux

- Un volume important de factures à gérer : + 100 000 factures fournisseurs/an.
- Une équipe externalisée dédiée à la gestion de ces factures représentant un coût significatif.
- Un enjeu de vérifier la cohérence des prix appliqués par des fournisseurs avec les contrats cadres négociés par le groupe Batibig, ligne par ligne, sur l'ensemble de ces factures.

Projet/démarche

- Réalisation d'un POC fonctionnel en 1 mois courant décembre 2024.
- Un outil développé 100 % en spécifique et basé sur les technos Gemini, Python et DuckDB (gemini 2.0 flash thinking experimental, puis évolution vers 2.5 flash / 3.1 flash pour les LLM, et python / duckDB pour base de données).

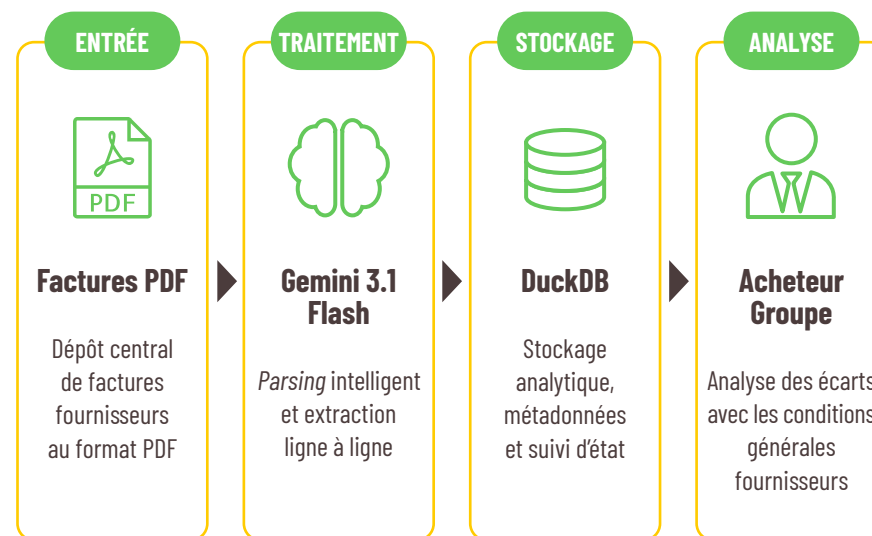
ROI

- **Détection de 110 000 € de sur-facturation auprès de nos fournisseurs** (fraudes aux CGV par rapport à nos contrats cadre de prix).
- Récupération *via* avoir de plus de la moitié de ce montant.

Enseignements

Les LLM sont maintenant utilisables à l'échelle pour structurer de la donnée non structurée (l'ensemble de nos lignes d'achats sur chaque facture, à la ligne près) afin d'en extraire de l'intelligence et pratiquer notre propre due diligence sur les achats que le groupe effectue.

Processus automatisé de vérification des factures





- Générer des contenus (textes, images, vidéos, post réseaux sociaux...) optimisés..... 92
- Générer, optimiser, animer des descriptions et fiches produits 96
- Personnaliser les recommandations produits... 102

Générer des contenus (textes, images, vidéos, post réseaux sociaux...) optimisés

Description et informations générales

L'IA transforme la création de contenus : un brief génère en quelques minutes des textes, images ou vidéos. Ces contenus sont désormais déclinables par canal, cible, langue... pour des usages variés : posts LinkedIn, newsletters, vidéos de présentation produits... Elle permet de produire plus rapidement et de manière scalable. Vos équipes passent d'un rôle de production à un rôle de direction créative et se concentrent sur la qualité du contenu et son optimisation (impact, référencement...).

Département/métier impacté :
Marketing / Communication

Niveau de complexité :
Faible - Moyen - Fort

Méthodologie de mise en œuvre

Approche recommandée :
Buy

Exemples de solutions :

Texte : ChatGPT, Gemini, Claude, Jasper, Copy.ai

Images : Dall-E, Midjourney, Leonardo AI, Stable Diffusion, Nano Banana

Vidéos : Runway, HeyGen, Sora Veo

Coût de mise en œuvre :
0 - 15 000 €

Durée de mise en œuvre :
0 - 3 mois

Démarche et facteurs clés de succès

- Définir vos enjeux métiers : produire plus vite, décliner du contenu, optimiser votre référencement naturel et payant...
- Structurer vos inputs : prompt, contenus historiques, briefs éditoriaux...
- Tester des outils, former vos équipes.
- Assurer la cohérence et conformité des contenus produits avec votre ton, charte graphique, identité de marque...

Points d'attention

- Définir un processus de production de contenus clair : Brief > génération > relecture > validation > publication > analyse.
- Vérifier la qualité des contenus produits.
- Se protéger face aux enjeux de propriété intellectuelle et de droits d'auteur.

ROI et indicateurs de succès

ROI cible.

- 50 % gains de productivité x nombre d'utilisateurs x salaires chargés.

Exemples d'indicateurs de succès

- Temps moyen de production par contenu et volume de contenus produits.
- Réduction des coûts de production de contenu (freelances, agences, retouches...).
- Taux d'engagement / transformation sur les contenus produits.
- Visibilité liée aux contenus produits (visiteurs, positions SEO, GEO...)

Cas d'entreprise (2026)

Eskimoz

Agence Global Search qui accompagne 1 000 clients en Europe dans leur stratégie de visibilité et d'acquisition de prospects en ligne
Entreprise accompagnée par **Siparex**
35 M€ de chiffre d'affaires
250 collaborateurs

Contexte et enjeux

- La production de contenus variés (articles, livres blancs, emailings, images, infographies, pages d'atterrissage, vidéos) est au cœur du métier d'Eskimoz : plus de 50 000 contenus sont délivrés annuellement.
- Un enjeu fort de continuer à délivrer des contenus qualitatifs et impactants mais en volume plus important pour un coût identique.
- Par ailleurs, un besoin de décliner des contenus existants en les adaptant aux « normes » des différentes plateformes de visibilité (Google, YouTube, TikTok...).

Projet/démarche

- Création en interne d'une content factory de 6 profils techniques, créatifs et spécialisés en production de contenus. Elle vise à déployer les outils et processus pour générer des contenus qualitatifs et favoriser l'adoption des outils en interne.
- Automatisation de la production de contenus et de leurs déclinaisons à travers le déploiement d'agents IA en 3 phases : 1) compréhension de la marque et des cibles des contenus produits, 2) production des contenus (technologies utilisées : N8N, FAL.IA, Claude) et 3) suivre l'impact des contenus produits (visibilité...).

ROI

- Entre 100 et 200 % de gains de productivité dans la production de contenus.
- Volume de contenus produits pour un client multiplié par 2 à iso coûts.

Enseignements

- L'IA ouvre la possibilité de produire en masse sur différents formats : textes, images, vidéos, bannières...
- Un consultant qui concentre désormais son temps sur les phases de créativité (en amont) et d'optimisation et enrichissement des contenus produits (en aval).
- L'enjeu pour les marques n'est plus tant de produire que d'orchestrer efficacement la distribution de leurs contenus pour en amplifier la portée.

Illustrations de la conversion d'une page article en infographie

The infographic is titled "SECTOR ALARM" and "Cambriolé une fois = cible deux fois ?". It features a central statistic: "15-20% des logements cambriolés sont ciblés une seconde fois". Below this, it lists reasons for repeat burglaries: "Ils connaissent les lieux", "Biens remplacés", and "Info partagée". A timeline shows the process: "AVANT Repérage", "PENDANT 3 min", and "APRÈS Chambre • Bureau • Salon". It also includes a section "Leur méthode express" with steps: "AVANT Vérifier qui est absent", "PENDANT Choisir la cible", and "CIBLER Cible les logements". A final section "Protection anti-récidive" lists actions: "Renforcez immédiatement", "Videz alarme connectée", "Simulez une présence", and "Alertez le voisinage".

Générer, optimiser, animer des descriptions et fiches produits

Description et informations générales

L'IA permet de générer des fiches produit à partir de données (ERP, fiches techniques), selon un cadre défini (ton de la marque, structure) et de les diffuser sur l'ensemble des canaux de communication ou vente : site e-commerce, marketplaces, newsletters, catalogue produit... Elle peut également être utilisée pour optimiser les contenus pour le SEO et pour assurer leur traduction multilingue. Enfin, l'IA peut enrichir ou faire évoluer les fiches produit en animant des visuels statiques *via* des mises en situation ou courtes vidéos.

Département/métier impacté :
Marketing – Communication – Commerce

Niveau de complexité :
Faible – Moyen – Fort

Méthodologie de mise en œuvre

Approche recommandée :
Buy

Exemples de solutions :
ChatGPT – Gemini – Velou, Newtone.ai – Yzr.ai – Kleep...

Coût de mise en œuvre :
15 000 € – 50 000 €

Durée de mise en œuvre :
3 – 6 mois

Démarche et facteurs clés de succès

- Définir vos besoins prioritaires : génération, traduction, animation, optimisation... de vos fiches produit.
- Structurer vos sources de données de descriptifs produits avec les équipes concernées.
- Sélectionner les outils les plus adaptés à vos besoins et les paramétrer selon vos contraintes (ton, template fiche, finesse des caractéristiques produits souhaitées...).

Points d'attention

- Mettre en place un contrôle qualité à posteriori sur les descriptifs et visuels produits générés.
- Assurer la cohérence des contenus avec l'identité de marque et votre stratégie de référencement.
- Évaluer les risques juridiques liés à l'utilisation des contenus produits.

ROI et indicateurs de succès

ROI cible.

- +100 % de gains de productivité sur la génération de descriptifs produits.

Exemples d'indicateurs de succès

- Temps moyen de génération ou d'optimisation d'une fiche.
- Taux de retouche de la fiche après la génération par l'IA.
- Taux de conversion sur vos fiches produits (e-commerce).
- Coût total avant et après implémentation de l'IA.

Cas d'entreprise (2026)

Kitsuné

Marque franco-japonaise positionnée sur 3 univers distincts :
le prêt-à-porter, les cafés et la musique

Entreprise accompagnée par **Siparex**

~110 M€ de chiffre d'affaires

180 collaborateurs

Contexte et enjeux

Un enjeu triple de pouvoir 1) générer et traduire environ 1 000 fiches produits en 5 langues avec des contenus plus lisibles, 2) alignés avec l'élévation de la marque (qualité, visuels) et 3) optimisés pour le SEO.

Projet/Démarche

- Cadrage et identification des besoins internes : boost de l'engagement et de la conversion et baisse des budgets.
- Formalisation d'un appel d'offres, benchmark de 3 solutions puis choix des solutions Newton et Kleep.
- Implémentation entre 3-6 mois :
 - partage d'un brief complet : stratégie de marque, descriptifs produits historiques, ambition e-commerce, tournures de phrases liées à la marque ou aux logos, format du descriptif (1 intro synthétique puis bullets points par caractéristiques produits) ;
 - mise en place de comités projets et réalisation de tests sur 10-20 fiches produits diversifiés par catégories (accessoires, pulls, chemises...) et sur 2 langues (français et anglais).
- Industrialisation de l'approche aux 1 000 fiches en conservant une validation manuelle de la qualité des descriptifs par la responsable collection merchandising avant mise en ligne.

ROI

- Gains financiers : +20 000 € d'économies sur les prestations externes (-2 ETP agence historique).
- Gains de productivité : 20 % du temps de 2 collaborateurs réalloué sur d'autres tâches grâce à un temps de livraison des descriptifs produits qui est passé de 2 mois à quelques minutes !
- Amélioration des KPIs e-commerce : stabilisation du taux de transformation malgré une hausse du trafic de +40 % et stabilisation, voire baisse des taux de retours sur certains marchés.

Illustrations de descriptifs produits générés via IA en Français et Anglais



Bomber en toile déperlante légère. Coupe confort avec étiquette tissée Gallery Fox sur la manche.

- Blouson bomber en toile légère déperlante
- Coupe confort
- Col chemise
- Fermeture zippée avec tirette gravée Profile Fox
- Poches avant à rabat
- Pochette zippée sur la manche gauche
- Étiquette tissée Gallery Fox sur la manche
- Finition bords côtes aux poignets et en bas du vêtement



Large Edie bag in smooth matte leather. Profile Fox gold clasp.

- Edie large bag in smooth, matte leather
- Shoulder and crossbody wear
- Adjustable shoulder strap with buckle, loops and collar studs
- Flap with gold-tone metal Profile Fox clasp
- Gold embossed Maison Kitsuné Paris at the back - Three interior compartments including one roomy main compartment
- Interior leather patch pockets and card slots
- Twill lining
- Dimensions: 24 x 18 x 8 cm
- Clean with a soft cloth

Enseignements

- Au-delà des ROI mentionnés, ce projet a permis un gain significatif de structuration de l'information avec la création d'une base de description et caractéristiques produits structurés.
- Une attention particulière à porter sur la phase de cadrage avec la solution ou l'agence sélectionnée pour définir les règles de génération de contenus avant le déploiement en masse.

Autres projets en cours et prochaines étapes :

- L'IA est utilisée par Kitsuné pour transformer des visuels statiques en vidéos animées dans le but de renforcer l'engagement et la conversion.
- Déployer un outil de sizing et une solution d'essayage virtuel basés sur l'IA sur le site e-commerce pour renforcer la réassurance produit.

Size Guide généré par IA

Modifier mes infos

NOUVEAUTÉS HOMME

Taille recommandée

Guide des tailles

TROUVEZ VOTRE TAILLE IDÉALE POUR CHACUN DE NOS ARTICLES

Pour commencer, quelques questions pour mieux vous connaître.

TAILLE*

ex: 160 cm foot

POIDS*

ex: 60 kg lbs

AGE*

ex: 30 ans

VOUS ÊTES

FEMME HOMME

CONTINUER

En continuant, vous acceptez notre [Politique de confidentialité](#).
Mesuré par **kleop**

La taille S semble idéale pour vous
Si vous préférez porter ce vêtement plus ample, envisagez la taille M

Comment le savez-vous ?

Recommandée

S M

Légèrement serrée Bien ajustée

Bien ajustée Légèrement ample

Bien ajustée Légèrement ample

Plus serré

La taille S n'est pas en stock

Personnaliser les recommandations produits

Description et informations générales

L'IA permet d'analyser les comportements et préférences clients pour recommander le bon produit au bon moment, afin d'augmenter le taux de conversion en ligne et en boutique.

Département/métier impacté :
**Marketing / Digital -
Commerce / Vente**

Niveau de complexité :
Faible - **Moyen** - Fort

Méthodologie de mise en œuvre

Approche recommandée :
Buy ou Mix

Exemples de solutions :
**Shopify Product
- Salesforce
Einstein
- Algolia**

Coût de mise en œuvre :
**15 000 € -
50 000€**

Durée de mise en œuvre :
0 - 3 mois

Démarche et facteurs clés de succès

- Identifier les points clés du parcours client où la recommandation augmente la conversion.
- Nettoyer et structurer les données (produits, ventes, comportements).
- Choisir un moteur de recommandation (*Buy* ou *Mix*).
- Configurer les règles métier et tester les modèles.
- Déployer progressivement et mesurer la performance.

Points d'attention

- Éviter les recommandations peu pertinentes lorsque les données sont insuffisantes.
- Limiter les risques de biais, tels que la surreprésentation des produits les plus marginés ou les plus consultés.
- Réduire la dépendance à l'historique, particulièrement problématique pour les nouveaux visiteurs (« *cold start* »).
- Respecter le RGPD lors de l'utilisation des données comportementales.

ROI et indicateurs de succès

ROI cible.

- Augmentation du panier moyen (+ 15 %).
- Augmentation du cross sell (+ 30 %).

Exemples d'indicateurs de succès

- Taux de clics sur recommandations (CTR).
- Taux de conversion associé.
- Panier moyen / valeur vie client (CLV).
- Part des ventes générées *via* recommandations.

Cas d'entreprise (2025)

Entreprise confidentielle Commerce de détail de meubles

105 M€ de chiffre d'affaires
140 collaborateurs

Contexte et enjeux

Dans un contexte de forte concurrence et de volatilité accrue des consommateurs, l'entreprise observe une évolution rapide du comportement d'achat :

- des clients plus exigeants sur la pertinence des offres proposées ;
- une concurrence accrue *via* de nouveaux entrants digitaux ;
- une baisse progressive de la fidélité aux marques.

Bien que l'entreprise dispose d'un historique riche d'achats client, ces données n'étaient jusqu'ici exploitées qu'à des fins de reporting. Les équipes marketing constataient un potentiel important mais non exploité pour développer les ventes croisées et augmenter le panier moyen.

Afin d'améliorer l'expérience client, personnaliser les parcours et optimiser les performances commerciales, l'entreprise décide de mettre en place un modèle de recommandation automatisé alimenté par les données d'achats.

Projet/démarche

Le projet consiste à déployer un système de recommandation intelligent capable de :

- analyser les historiques d'achats individuels et collectifs ;
- identifier des associations de produits pertinentes (produits complémentaires, fréquemment achetés ensemble) ;
- proposer automatiquement le « next best product » à chaque client ;
- alimenter en temps réel le site e-commerce, les emails et l'espace fidélité.

L'objectif : industrialiser la recommandation produit pour augmenter la performance commerciale tout en allégeant les tâches manuelles des équipes.

Résultats

- Augmentation du panier moyen grâce à des recommandations personnalisées et contextualisées (+ 15 % sur 3 mois).
- Développement des ventes croisées en mettant en avant des complémentarités de produits non détectées manuellement (+ 30 % sur 3 mois).
- Amélioration de l'expérience client avec des suggestions pertinentes et non intrusives.

Enseignements

- La qualité et la structuration des données sont déterminantes.
- L'adhésion des équipes accélère l'impact.
- La personnalisation améliore significativement l'expérience client.



Le modèle de recommandation nous a permis de passer d'une logique d'offre uniforme à une personnalisation dynamique à grande échelle.

Les clients trouvent plus rapidement ce dont ils ont besoin, et nous maximisons la valeur de chaque interaction.

OPÉRATIONS INDUSTRIELLES

- Assister la production du Bureau d'étude 108
- Optimiser la production d'une ligne industrielle 112
- Réduire les taux de rebus
et améliorer la qualité 116

Assister la production du Bureau d'étude

Description et informations générales

Exploitation des capacités de l'IA générative sur les bases de données internes du Bureau d'étude (BE) de l'entreprise. L'objectif est de donner la capacité aux collaborateurs du BE de s'appuyer sur leur historique de documentation projet et d'obtenir des recommandations pour la spécification et le pricing des nouveaux projets *via* l'ajout de règles métier et d'algorithmes prédictifs.

Département/métier impacté :
BE – R&D – Conception

Niveau de complexité :
Faible – **Moyen** – Fort

Méthodologie de mise en œuvre

Approche recommandée :
Mix

Exemples de solutions :
**Dust - Prisme AI
- solutions RAG
sur mesure**

Coût de mise en œuvre :
**50 000 € –
100 000 €**

Durée de mise en œuvre :
3 - 6 mois

Démarche et facteurs clés de succès

- Structurer les données en amont du projet d'IA.
- Itérations successives avec le système IA pour une amélioration progressive sur les questions métiers.
- Ajouter des règles métiers et des algorithmes prédictifs pour améliorer l'efficacité des recommandations, notamment pour les sujets d'aide au pricing des projets.

Points d'attention

- Structurer les données et définir une ontologie adaptée dans les contextes métiers complexes, la qualité des réponses de l'IA dépendant directement de la qualité des données exploitées.
- Recourir à une solution sur mesure lorsque la nature des données le nécessite, les solutions sur étagère étant parfois inefficaces face à une donnée métier complexe et hétérogène.

ROI et indicateurs de succès

ROI cible.

- 30 % gains dans le temps de réponse à un cahier des charges client.

Exemples d'indicateurs de succès

- Nombre de demandes clients traitées.
- Temps de traitement d'un dossier.
- Qualité des réponses obtenues.

Cas d'entreprise (2025)

Entreprise confidentielle

Entreprise de conception et fabrication de machines et équipements sur mesure pour industries de pointe

20 M€ de chiffre d'affaires

100 collaborateurs

Projet/démarche

- L'enjeu pour l'entreprise est double :
 - Elle fait face à un départ progressif à la retraite des sachants et experts de son Bureau d'étude et constate déjà une légère baisse d'expertise dans ses réponses aux cahiers des charges techniques et fonctionnels des clients. Il est urgent et stratégique de pouvoir consolider le savoir historique de l'entreprise (20 ans d'historique projet) et pouvoir exploiter simplement avec celui-ci.
 - Le Bureau d'étude est le goulot d'étranglement au développement commercial de l'entreprise. Accélérer la capacité du BE à répondre à des cahiers des charges techniques et fonctionnels complexes porte un enjeu financier prioritaire.
- L'entreprise a adopté une démarche progressive et itérative :
 - extraction d'une partie de la base de données et des différents formats de documents (plans, dessins, textes, formules) pour tester l'efficacité de l'IA ;
 - travail sur les données nécessitant structuration et ontologie ;
 - utilisation d'outils « grand public » pour les tests sur quelques données non sensibles pour gagner en vitesse ;
 - adoption d'une solution souveraine et sécurisée pour la vision cible et industrielle afin de pouvoir « dialoguer » avec l'historique projet ;
 - ajout lors de la V2 de règles métier et d'algorithmes prédictifs pour gagner en pertinence métier et pouvoir proposer des recommandations aux utilisateurs.

Enseignements / ROI

- Nécessité de commencer par une phase de structuration et formatage des données pour pouvoir exploiter un grand historique de données avec des formats divers (plans, dessins, textes, formules).
- Gain stratégique : préservation du savoir technique du Bureau d'étude grâce à la capacité à dialoguer avec l'historique de la documentation.
- Gain financier : gain estimatif de 30 % de temps dans les phases de recherche et de consolidation d'informations.

Optimiser la production d'une ligne industrielle

Description et informations générales

Les lignes de production industrielles sont souvent confrontées à des problèmes de pertes de rendement et de temps passé à analyser a posteriori des incidents ou des dérives de process. Les paramètres machines sont nombreux, interdépendants et difficiles à optimiser manuellement de manière robuste dans le temps.

L'IA permet d'exploiter automatiquement les données machines, process et qualité pour comprendre les facteurs clés de performance, anticiper les dérives, et recommander des réglages optimaux. L'entreprise peut améliorer la stabilité de la production, réduire les rebuts, raccourcir les cycles et aider les équipes méthodes et opérateurs dans leurs décisions quotidiennes.

Département/métier impacté :
Opérations industrielles
(méthodes)

Niveau de complexité :
Faible - **Moyen** - Fort

Méthodologie de mise en œuvre

Approche recommandée :
Make

Exemples de solutions :
Capteurs + modèles prédictifs

Coût de mise en œuvre :
50 000 € - 100 000 €

Durée de mise en œuvre :
3 - 6 mois

Démarche et facteurs clés de succès

- Prioriser les irritants métier (rebut, arrêts, variabilité qualité, cadence, consommation matière/énergie).
- Collecter et fiabiliser les données machines et les données qualité.
- Avancer progressivement et itérer avec la modélisation IA : démarrage par des analyses descriptives avant d'aller vers de l'optimisation avancée.
- Intégrer la solution dans les outils existants des métiers (MES, dashboards, alertes opérateurs).
- Impliquer en amont les équipes méthodes, production et qualité

Points d'attention

- Connecter son parc machines et collecter les données, prérequis indispensable.
- Éviter de vouloir tout optimiser en une seule fois afin de ne pas freiner la création de valeur et l'adoption.
- S'assurer de la maintenabilité des modèles lors des évolutions de process ou de produits.
- Garantir la sécurité et la souveraineté des données industrielles dans les contextes critiques.

ROI et indicateurs de succès

ROI cible.

- ROI généralement positif en 6 à 18 mois selon la maturité data et l'ampleur du périmètre.

Exemples d'indicateurs de succès

- TRS (disponibilité, performance, qualité).
- Temps de cycle et variabilité des cycles.
- Temps passé par les équipes méthodes/qualité.
- Coûts matière, énergie ou retouches.

Cas d'entreprise (2025)

Entreprise confidentielle

L'industriel fabrique des pièces aéronautiques complexes en titane par formage à chaud et rencontre de nombreux problèmes de pannes et non-conformité en raison de machines vieillissantes et d'un paramétrage très complexe. L'analyse manuelle des pannes et non conformités prenait 4 heures par cas et restait souvent inefficace (plus de 50 % des cas non résolus), coûtant très cher à l'entreprise.

40 M€ de chiffre d'affaires
150 collaborateurs

Projet/démarche

- Objectif : optimiser les paramètres machine afin d'améliorer le formage de pièces en titane tout en réduisant les pannes.
- Solution : collecte automatisée des données machines dans un data lake, modélisation métier du cycle de formage avec méthode domain-driven design.
- Utilisation d'IA générative pilotant des modèles deep learning (LSTM) pour analyser les séries temporelles, identifier les phases du cycle, et définir les plages de tolérance des paramètres (température, pression, position).
- L'IA génère des alertes en langage naturel pour guider les opérateurs et méthodes.
- Déploiement d'une version opérateur intégrée au MES pour un suivi en temps réel des cycles et une bonne adoption utilisateur

Enseignements/ROI

- Projet réalisé en 6 mois, cout global autour des 100 000 €.
- Gain de 90 % de temps pour les opérateurs méthodes, réduction significative des pertes et retards (**gain d'un million d'euros de retard évité**).
- Forte montée en compétences des équipes internes (DSI, méthodes) avec co-développement et formation.

Réduire le taux de rebut et améliorer la qualité

Description et informations générales

Le contrôle qualité par l'IA et la vision industrielle permet de réduire fortement les rebuts, les retouches et les coûts de non-qualité, tout en sécurisant les standards de production. L'IA analyse les pièces en temps réel (capteurs, images, paramètres process) pour détecter précocement les dérives qualité. L'objectif est de réduire les rebuts, de stabiliser la qualité et de mieux maîtriser ses coûts sans alourdir le travail des équipes. Ces technologies sont aujourd'hui plus accessibles aux PME : moins de données sont nécessaires et des solutions « prêtes à l'emploi » (hardware + software) réduisent les coûts et la complexité de déploiement.

Département/métier impacté :
Opérations industrielles

Niveau de complexité :
Faible – **Moyen** – Fort

Méthodologie de mise en œuvre

Approche recommandée :
Mix (Make si complexité forte)

Exemples de solutions :
Caméras / capteurs + computer vision et algo prédictifs

Coût de mise en œuvre :
50 000 € – 100 000 €

Durée de mise en œuvre :
3 – 6 mois

Démarche et facteurs clés de succès

- Composer la solution d'un hardware (caméra, capteurs) et d'un software IA.
- Ancrer la réussite davantage dans le cadrage métier et la conduite du changement que dans la technologie elle-même.

Points d'attention

- Stabiliser le process et définir clairement les défauts à détecter, prérequis clés du projet.
- Disposer d'un minimum d'historique de données pour de nombreux usages d'amélioration de la qualité.
- Anticiper la cybersécurité et l'interopérabilité avec les systèmes existants.
- Gérer la contrainte récurrente d'hébergement local ou d'IA embarquée.

ROI et indicateurs de succès

ROI cible.

- Économie de 50 % de la casse matérielle ou du taux de rebut.

Exemples d'indicateurs de succès

- Réduction du taux de rebut.
- Coût du rebut.
- Réduction du taux de retours client / hausse de la satisfaction client.

Cas d'entreprise (2025)

Entreprise confidentielle

Un fabricant de pièces aéronautiques brevetées fait face à une demande croissante sur plusieurs sites. Le contrôle qualité était manuel et réalisé par 10 qualitateurs passant environ 4 heures par jour à inspecter chaque pièce (30 secondes par pièce). La difficulté résidait dans le très faible taux de défauts (99 % de qualité), et dans la surface métallique brillante, rendant inefficace la vision traditionnelle et les systèmes experts classiques.

25 M€ de chiffre d'affaires
140 collaborateurs

Projet/démarche

- Tests comparatifs entre des solutions sur étagère et le développement d'une solution sur mesure : choix final sur un système open source modifié en interne et sur mesure pour réussir à identifier les défauts via l'IA.
- La solution a constitué à développer des modèles deep learning adaptés sur-mesure, découpant les images en patches pour détecter automatiquement des déviations par rapport à la conformité (ex. : gravures anormales, clips déplacés).
- L'algorithme maximise les pièces sûres à 100 % et délègue à l'humain les cas douteux (5-10 % des pièces), réduisant par 10 le nombre de pièces inspectées manuellement.
- Intégration d'un cobot, piloté en temps réel par le système IA qui ajuste la position et les angles de prise de vue des pièces inspectées par l'IA pour optimiser la qualité des images et ajuster la distance caméra.

Enseignements / ROI

- Gain financier : coût total du projet autour de 60 000€ (4 mois de travail), réduction massive du temps d'inspection (divisé par 10), automatisation partielle du contrôle qualité.





TRANSVERSESES

- Améliorer la productivité bureautique (comptes-rendus, traductions, synthèses de documents...)..... 122
- Faciliter l'accès à des données internes..... 126
- Optimiser la capitalisation et la transmission des connaissances internes..... 132
- Faire évoluer l'offre de services..... 138

Améliorer la productivité bureautique (comptes-rendus, traductions, synthèses de documents...)

Description et informations générales

Grâce à l'IA générative et aux outils de traitement automatique du langage, les collaborateurs peuvent améliorer leur productivité individuelle. Cette automatisation peut être intégrée dans la suite bureautique (Microsoft 365 Copilot, Google Workspace), dans les outils métiers, ou *via* des connecteurs internes.

Département/métier impacté :
Tous

Niveau de complexité :
Faible - Moyen - Fort

Méthodologie de mise en œuvre

Approche recommandée :
Buy

Exemples de solutions :
Copilot - Gemini - Claude - Dust - Delos

Coût de mise en œuvre :
0 - 15 000 €

Durée de mise en œuvre :
déploiement en quelques semaines puis ajout progressif et incrémental de nouvelles fonctionnalités pendant 2 ans

Démarche et facteurs clés de succès

- Prioriser les cas à fort ROI rapide (synthèses, comptes-rendus, traductions).
- Tester des outils « Buy » en environnement pilote.
- Customiser des agents IA simples adaptés à des besoins récurrents (relecture de mails, veille, préparation de rendez-vous, etc.)
- Former les utilisateurs et désigner des ambassadeurs.

Points d'attention

- Former les collaborateurs pour éviter les mauvais usages et risques de diffusion de données sensibles dans des outils non maîtrisés.
- Définir une gouvernance claire pour éviter l'hétérogénéité des pratiques entre équipes.

ROI et indicateurs de succès

- **Jusqu'à 60-80 % de temps gagné sur les comptes rendus.**
- **Temps de rédaction de documents divisé par 2**
- Réduction des erreurs par homogénéisation et standardisation.
- Gain cognitif important : meilleure concentration sur l'analyse et la décision.
- Disponibilité accrue des équipes sur des tâches à valeur ajoutée.

Exemples d'indicateurs de succès

- Temps moyen avant/après par type de document.
- Taux d'adoption par équipe / taux de satisfaction collaborateur.
- Qualité perçue des livrables (enquêtes internes).
- Volume de documents générés.

Cas d'entreprise (2026)

Lucernys

Cabinet de conseil en transformation digitale

Accompagnée par **Bpifrance Conseil**

12,4 M€ de chiffre d'affaires en 2025,

25 collaborateurs

Contexte et enjeux

Spécialisé dans la transformation digitale, le cabinet de conseil Lucernys a développé ses compétences en IA, tant en interne qu'en externe. L'entreprise a recensé plusieurs besoins métiers autour du conseil, du sourcing de profils, du FinOps et de la productivité, ce qui a donné lieu à la mise en place d'une suite d'outils IA sur-mesure, accessible à toutes les équipes à travers un portail.

Projet/démarche

- Mise à disposition d'une interface accessible à l'ensemble des collaborateurs, et qui touche différents métiers. Au sein de ces outils, on retrouve : un chatbot, des agents capables de réaliser des audits de sécurité, d'analyser les réponses à appels d'offres, de qualifier puis scorer des CV, etc...
- Pour accompagner ce déploiement, l'entreprise a mis en place un programme d'acculturation et de formation, permettant aux équipes d'adopter rapidement ces nouveaux usages et de les intégrer dans leur quotidien professionnel.
- Durée de mise en œuvre : 2 ans, avec un développement progressif et incrémental des fonctionnalités.

Résultats

- Les résultats sont qualitatifs et quantitatifs : gain de productivité, des CV mieux qualifiés, des rapports automatisés de qualité, une qualité de vie au travail améliorée car allégée d'un certain nombre de tâches laborieuses

- Des outils développés pour l'interne puis vendus à des clients en externe

Enseignements

- La formation et l'accompagnement des équipes sont essentiels : l'adoption peut être freinée par des réticences naturelles au changement.
- L'IA nécessite une appropriation progressive : montrer de la pédagogie, communiquer régulièrement, rassurer sur l'usage et les bénéfices.
- Un projet IA s'inscrit dans le temps long : les technologies évoluent rapidement et demandent une amélioration continue des outils.



Bpifrance nous a aidé à mettre le pied à l'étrier. Nous avons vu et saisi les opportunités de l'IA pour nous mais aussi pour nos clients

Bernard Schmitt,
Président, Lucernys

Faciliter l'accès à des données internes

Description et informations générales

Le RAG (*Retrieval-Augmented Generation*) permet à l'entreprise, avec une centralisation de la connaissance interne, d'améliorer l'accès aux données propriétaires de l'entreprise, via des requêtes en langage naturel. La mise en place d'un RAG permet de fiabiliser les réponses de l'IA, de réduire le temps perdu à chercher les informations internes et donc d'automatiser une large partie des réponses aux demandes internes.

Département/métier impacté :
Tous

Niveau de complexité :
Faible - Moyen - Fort

Méthodologie de mise en œuvre

Approche recommandée :
Make

Exemples de solutions :
Microsoft Copilot Studio
Glean - Sinequa

Coût de mise en œuvre :
15 000 € - 50 000 €

Durée de mise en œuvre :
0 - 3 mois

Démarche et facteurs clés de succès

- Cartographier les sources de données internes.
- Prioriser les cas d'usage clés.
- Mettre en place l'indexation (embeddings, moteur vectoriel, OCR).
- Construire le RAG (recherche + génération contrôlée).
- Définir la gouvernance des accès.
- Tester en situation réelle et ajuster.
- Déployer progressivement par métier.

Points d'attention

- Veiller à la qualité des sources : un RAG dépend entièrement de la qualité de la documentation, qui doit être maintenue dans la durée.
- Mettre en place une gouvernance des accès pour prévenir le risque de divulgation interne ou de partage d'informations non diffusables.

ROI et indicateurs de succès

ROI cible

- Gain de temps pour chaque collaborateur qui recherche une information (jusqu'à 0,5 j / H / semaine / ETP).
- Meilleure exploitation de la documentation interne (jusqu'à 3x plus de consultation de la doc interne).

Exemples d'indicateurs de succès

- Pertinence des réponses (par exemple, objectif > 80 %).
- Volume de demandes automatisées.
- Réduction du temps moyen de résolution.
- Taux d'adoption utilisateurs.

Cas d'entreprise (2026)

Entreprise du secteur du conseil

Cabinet de conseil

Accompagnée par **Bpifrance Conseil**

250 collaborateurs,

6 bureaux entre la France et l'Espagne

Contexte et enjeux

L'entreprise du secteur du conseil est un cabinet de conseil multi-expertises fortement orienté ingénierie. Portée par l'ambition de ses équipes techniques, l'entreprise a souhaité accélérer sur les compétences en intelligence artificielle, à la fois pour monter en compétence en interne et pour développer de nouvelles offres de conseil IA auprès de ses clients.

Projet/démarche

L'entreprise a choisi de mettre en place un *RAG (Retrieval Augmented Generation)* connecté aux données internes, déployé en fin d'année 2025. Ce RAG, par le biais de la donnée à disposition, permet d'automatiser des tâches en apportant des résultats adaptés à l'entreprise. Parallèlement, 250 personnes ont été formées aux LLMs et au prompt engineering.

Résultats

Les bénéfices constatés sont principalement qualitatifs :

- aujourd'hui, 197 personnes utilisent l'outil tous les mois ;
- amélioration notable de la qualité rédactionnelle, en particulier sur les livrables en anglais ;
- gain de temps dans la production et la relecture de documents ;
- meilleure structuration des idées et support à la réflexion dans les missions de conseil.

Enseignements

- Accompagner le changement est essentiel : une forte réticence initiale a été observée parmi les collaborateurs, nécessitant un effort soutenu de formation, de pédagogie et de communication.
- Maîtriser les données est un prérequis : une compréhension solide des processus et de la qualité des données est indispensable pour limiter les risques (hallucinations, incohérences) et maximiser la fiabilité des productions.



La réticence du début s'est transformée en enthousiasme : l'IA est désormais adoptée par presque tous nos consultants. Notre instance GPT interne est devenue un atout commercial. Elle renforce nos missions, nos offres et notre crédibilité.



Cas d'entreprise (2026)

VIF

Éditeur de logiciels ERP

Accompagnée par **Bpifrance Conseil**

Entre **250** et **500** salariés

28 M€ de chiffre d'affaires en 2024

Contexte et enjeux

VIF est un éditeur de logiciels ERP reconnu dans son secteur. L'entreprise fait face à deux enjeux majeurs liés à la transformation digitale :

- intégrer l'IA au cœur de ses produits, afin d'enrichir la valeur de ses solutions ;
- acculturer et accompagner les équipes, pour accélérer l'adoption interne et renforcer la montée en compétence.

Ces deux orientations structurent la stratégie IA de VIF et constituent un levier central de compétitivité.

Projet/démarche

Pour soutenir la montée en compétence des nouveaux collaborateurs, VIF a déployé un outil de ticketing interne, permettant :

- de répondre plus rapidement aux sollicitations internes ;
- de faciliter la recherche d'information dans la documentation technique ;
- d'accélérer l'apprentissage et l'autonomie des nouveaux entrants ;
- d'améliorer la qualité du support interne grâce à la reformulation et à l'analyse intelligente des tickets.

Durée du projet

Plusieurs mois, avec une logique d'amélioration continue.

Résultats

Les bénéficiaires sont principalement humains et opérationnels :

- montée en compétence plus rapide des nouveaux collaborateurs ;
- meilleure qualité d'apprentissage, grâce à des réponses plus claires, contextualisées et cohérentes ;
- satisfaction renforcée des collaborateurs accompagnés par l'outil.

L'entreprise observe un véritable gain d'efficacité dans l'intégration des talents et la transmission de la connaissance interne.

Enseignements

- Des réfractaires vis-à-vis du recours à l'IA, qu'il faut rassurer et embarquer en amont de la démarche.
- Montée en compétence lente des collaborateurs, il faut accompagner *via* de la formation.
- Récupération complexe des données de l'outil de ticketing, avec un travail de mise en qualité de la donnée.
- Ne pas sous-estimer le temps à engager.



Nous sommes passés du stade d'idée à la structuration d'un projet, avec un outil qui nous sert aujourd'hui au quotidien.

Stéphanie Pasco,
Directrice des services, VIF

Optimiser la capitalisation et la transmission des connaissances internes

Description et informations générales

Dans un contexte où les connaissances des collaborateurs sont peu formalisées, l'IA permet de structurer et valoriser la connaissance interne, capturer et diffuser automatiquement les bonnes pratiques, faciliter l'onboarding des nouveaux collaborateurs et réduire la dépendance aux experts.

Département/métier impacté :
Tous

Niveau de complexité :
Faible - Moyen - Fort

Méthodologie de mise en œuvre

Approche recommandée :
Buy

Exemples de solutions :
Shiroo - Effymove

Coût de mise en œuvre :
15 - 50 000 €

Durée de mise en œuvre :
3 - 6 mois

Démarche et facteurs clés de succès

- Diagnostiquer les départements de l'entreprise où prioriser la rétention des connaissances.
- Identifier les experts/profils clés et les associer à la démarche, co-construire avec les experts.
- Former les collaborateurs et déployer progressivement la technologie avec des ambassadeurs.
- Mesurer l'usage et ajuster.

Points d'attention

- Suivre la qualité de l'information transmise par les experts, nécessité de bien les associer à l'intégration de cette nouvelle technologie
- Maintenir un haut niveau de formation hors IA des collaborateurs pour prévenir le risque de surconfiance dans les procédures générées par l'IA.

ROI et indicateurs de succès

ROI cible.

- Augmentation de la productivité individuelle des collaborateurs sur la production de procédures (jusqu'à 3x moins de temps).
- Meilleure rétention des connaissances et réduction du risque de perte d'expertise.
- Accélération de l'onboarding des nouveaux collaborateurs (jusqu'à 2x plus rapide).

Exemples d'indicateurs de succès

- Volume de connaissances capitalisées *via* l'IA (procédures, tutoriels, etc), volume de consultation des fiches/procédures/tutoriels, satisfaction des utilisateurs, etc.
- Taux de consultation des procédures.

Cas d'entreprise (2026)

Entreprise confidentielle

Entreprise du secteur agroalimentaire
3 000 collaborateurs

Contexte / enjeux métiers

L'entreprise recherche une solution pour faciliter la production documentaire et la formation interne. Les équipes de production et de maintenance sont confrontées à plusieurs obstacles :

- peu d'appétence pour la documentation écrite (Word, rapports, procédures) ;
- environnements bruyants, rendant l'écriture difficile, parfois impossible ;
- perte de connaissances critiques : la capitalisation est un problème identifié depuis plusieurs années ;
- tension sur les recrutements : besoin de former rapidement les nouveaux entrants et intérimaires ;
- multiples tentatives passées de mise en place d'outils de documentation, restées sans adoption.

Objectif

Faciliter la création de procédures grâce à un outil IA simple permettant de parler ou filmer, puis générer automatiquement des fiches, modes opératoires, guides et contenus de formation.

Projet/démarche

L'entreprise a choisi d'intégrer Shiroo, application IA française pensée pour faciliter la gestion des connaissances et des compétences dans l'entreprise.

1 Diag Data IA préalable

Réalisé par un cabinet externe avec une analyse des besoins métiers, du terrain et des contraintes opérationnelles et validation de la pertinence de l'outil Shiroo pour répondre aux enjeux de transmission des connaissances.

2 Déploiement progressif de Shiroo

- Phase pilote avec 10 *power users* pour tester la production de procédures *via* voix/vidéo.
- Ajout de 10 utilisateurs supplémentaires tous les 2 à 3 mois avec un objectif : 200 utilisateurs dans l'entreprise.
- Le produit est opérationnel en 6 à 8 semaines, adoption rapide grâce à :
 - un parcours d'onboarding fluide ;
 - une simplicité d'usage.

3 Fonctionnement de l'outil

- Un collaborateur parle ou filme une manipulation *via* son smartphone, l'IA convertit le texte ou la vidéo en procédure structurée,
- Publication et partage immédiat avec les équipes.

Coûts du projet

Env. 6 000 € pour 12 mois (10 licences + formation) :

- **build : 2 000 €** (formation) ;
- **run : 4 680 €** (licences - tarif dégressif : **39 €/mois** à partir de 18 utilisateurs).

ROI / Retombées

Résultats observés dès les premières semaines :

- productivité documentaire : une procédure prenait 1 heure à formaliser, elle prend désormais 7 minutes. x3 de productivité ;
- durée de formation réduite : de 2 mois à 3 semaines grâce à la documentation générée par IA ;
- amélioration significative du partage de connaissances avec les intérimaires.

Enseignements clés

- Ne pas partir avec des idées préconçues.
- Avoir un chef de projet très convaincu pour porter le sujet, qui s'assure que l'IA répond au cas d'usage terrain.
- Prévoir le matériel et la connectivité nécessaires.
- Se ménager du temps pour la conduite du changement.



Une procédure nous prenait une heure, nous prend maintenant moins de 7 minutes. Nous avons triplé notre productivité.

Cette solution n'est pas seulement un agent IA, c'est un outil qui répond à des problématiques internes qui existent depuis des années. ””

Faire évoluer l'offre de services

Description et informations générales

L'IA ouvre de nouveaux marchés et permet d'élargir son offre de services soit en créant une nouvelle offre soit en enrichissant une offre existante. Sur la création d'une offre, l'IA ouvre la porte à des nouveaux services complémentaires basés sur vos données et savoir-faire et à des nouveaux modèles économiques (vente à l'abonnement ou à la performance). Elle peut aussi faire évoluer votre offre *via* des fonctionnalités supplémentaires et une capacité à produire plus à iso collaborateurs.

Département/métier impacté :
Direction générale - Commerce

Niveau de complexité :
Faible - Moyen - **Fort**

Méthodologie de mise en œuvre

Approche recommandée :
Make

Exemples de solutions :
Variables en fonction de l'offre

Coût de mise en œuvre :
> 100 000€

Durée de mise en œuvre :
> 12 mois

Facteurs clés de succès

- Partir de votre offre actuelle et des attentes clients pour définir vos axes de développement/diversification.
- Identifier les apports de l'IA sur ces axes (fonctionnalités...).
- Analyser la concurrence et l'évolution de leur offre avec l'IA.
- Cadrer le modèle économique approprié pour la nouvelle offre créée.

Points d'attention

- Valider le bénéfice client de l'offre IA imaginée.
- Étudier le niveau de différenciation de l'offre sur le marché.
- Sécuriser la viabilité économique (CA vs. coûts), scalabilité et fiabilité de l'offre (CA vs. coûts).
- Anticiper les conséquences organisationnelles et commerciales.

ROI et indicateurs de succès

ROI cible

- 0-5 % du chiffre d'affaires groupe réalisé *via* une offre IA en année 1

Exemples d'indicateurs de succès

- Chiffre d'affaires additionnel et part du chiffre d'affaires groupe réalisé sur des offres IA.
- Nombre de nouveaux clients signés sur des offres IA.
- Chiffre d'affaires sur les offres IA issu d'actions d'up-selling sur votre base clients historique.

Cas d'entreprise (2026)

Mobsuccess

PLATEFORME LEADER DU MARKETING DIGITAL

À LA PERFORMANCE POUR TOUS LES ACTEURS DU COMMERCE

Entreprise accompagnée par **Siparex**

40 M€ de chiffre d'affaires

200 collaborateurs

Contexte et enjeux métiers

- Un secteur dans lequel l'IA (prédictive) est présente de longue date, notamment dans les solutions d'optimisation des dépenses médias et contenus.
- Pour accélérer sur l'IA, Mobsuccess réalise l'acquisition en 2024 d'une société IA native et crée un comité de 10 experts métiers permettant l'identification de 30+ cas d'usage.
- En 2025, en réponse à des besoins clients, le groupe structure une nouvelle offre et enrichit une offre existante illustrant les deux leviers de création de valeur par l'IA.

Zoom sur la création d'une nouvelle offre : Moby Studio

- Offre : lancement d'un studio photo 100 % IA pour générer automatiquement des visuels produits mis en situation pour le retail (catalogue produit) sur la base d'une description ou d'une simple image.
- La qualité de l'image générée est évaluée par une IA agentique qui dispose des critères de qualité à respecter et est ensuite validée par les équipes du client avant d'être insérée dans le catalogue produit du client *via* une connexion directe au DAM.
- Technologies utilisées : NanoBanana Pro, Gemini 2.5 Pro / Agentique : GPT 5.2.

ROI

- Gain d'un appel d'offres face à des éditeurs SaaS spécialisés du secteur.
- Capacité : +1 000 images produites/h | Coûts de production : -95 % | Délai mise en ligne d'un produit sur un site e-commerce : -70 %.
- Durée projet : 12 mois | Coût développement: ~50 000 € (net de CIR).
- **Chiffre d'affaires projeté : 2 à 2,4 M€ sur 3 ans.**

Zoom sur l'enrichissement d'une offre existante : audit Vidéo IA

- Offre : une offre initiale (Story-Tubereach) basée sur un modèle de conseil pur avec une facturation 100 % au jour homme pour la réalisation d'audit et coaching de production dans la réalisation et optimisations de vidéos Instagram, YouTube, TikTok de production.
- Une évolution de l'offre vers un modèle hybride IA SaaS + conseil. En effet, la réalisation des audits vidéo est 100 % automatisée *via* l'étude de 30 critères sur des contenus vidéos publiées (analyse post mise en ligne) ou non publiées (analyse pré mise en ligne).
- Technologies utilisées : Gemini 2.5 Pro et 3 Pro.

ROI

- Durée projet : 12 mois | Coût développement: ~25 000 € (net de CIR).
- **Chiffre d'affaires projeté : additionnel : 250 000 € sur 3 ans.**

Enseignements

- Une thèse validée selon laquelle l'IA permet de créer de nouvelles lignes de revenus (Moby Studio) et de rendre les offres existantes plus scalables (Audit Vidéo IA). La disruption de son propre modèle est à penser.
- Les facteurs clés de succès sont 1) la constitution d'un comité d'experts métiers pour identifier les bons cas d'usages et besoins clients, 2) une équipe IA native en interne permettant d'accélérer la mise en production et 3) la co-construction de vos offres avec les métiers et des premiers clients bêta-testeurs.
- La définition du modèle économique des offres lancées ou modifiées est à anticiper : facturation à l'utilisateur vs. usage ? Facturation avec engagement au succès ?...

Conclusion

En trois ans, l'IA est passée d'un sujet d'exploration à un levier stratégique pour les PME-ETI. L'acculturation progresse, les outils se démocratisent et les dirigeants attendent désormais des résultats tangibles, pas des prototypes sans lendemain. Ce livre blanc, fruit de l'accompagnement de certaines d'entreprises par **Bpifrance Conseil** et **Siparex**, montre que les gains sont réels à condition d'adopter une démarche structurée, progressive et pensée pour les collaborateurs.

Les 20 cas d'usage présentés couvrent toutes les fonctions de l'entreprise et confirment deux dynamiques complémentaires : des *quick wins* (bureautique, reporting, RAG interne, assistants commerciaux ou support) pour amorcer les gains rapidement, et des projets plus structurants (optimisation industrielle, pricing, offres IA embarquées) qui renforcent l'avantage compétitif et ouvrent de nouvelles sources de revenus.

Notre conviction est simple, **2026 verra l'écart de compétitivité se creuser entre les entreprises qui auront adopté l'IA et les autres**. Les PME-ETI qui saisissent l'IA dès maintenant, gagneront en efficacité, en résilience et en attractivité, tandis que les retardataires prendront un retard vis-à-vis de leurs concurrents qui pourrait devenir difficile à combler à moyen terme.

Des nouveaux défis posés par l'IA émergent déjà : l'impact environnemental et social de l'IA, l'évolution des compétences des collaborateurs, la disruption de certains métiers. **Bpifrance Conseil** et **Siparex** resteront aux côtés des dirigeants pour les accompagner sur ces enjeux, dans la durée, afin de continuer à faire de la révolution de l'IA une véritable opportunité.



Remerciements et Contacts clés

Bpifrance finance les entreprises – à chaque étape de leur développement – en crédit, en garantie et en fonds propres. **Bpifrance** les accompagne dans leurs projets d'innovation et à l'international. **Bpifrance** assure aussi leur activité export à travers une large gamme de produits. Conseil, université, mise en réseau et programme d'accélération à destination des startups, des PME et des ETI font également partie de l'offre proposée aux entrepreneurs.

Grâce à **Bpifrance** et ses 50 implantations régionales, les entrepreneurs bénéficient d'un interlocuteur proche, unique et efficace pour les accompagner à faire face à leurs défis.

Pour plus d'informations :

<https://conseil.bpifrance.fr/>

Pour accéder à la page LinkedIn :

<https://www.linkedin.com/company/bpifrance/>

Nous remercions les dirigeants et experts ayant accepté de témoigner. Ainsi que l'équipe Bpifrance Conseil mobilisée pour la réalisation de ce livre blanc :

- Jonathan Cassaigne, Expert et Référent IA, **Bpifrance**
- Vincent Criquebec, Responsable projet Diag Data IA, **Bpifrance**
- Sonia Zriouali, Chef de projet Diag Data IA, **Bpifrance**
- Léo Sardella, Chef de projet Diag Data IA, **Bpifrance**
- Andréa Valeri, Chargé de mission Diagnostics, **Bpifrance**
- Katia Ronzeau, Manager Conseil, **Bpifrance**
- Edouard Gerondeau, Manager Conseil, **Bpifrance**
- Félix Gruber, Responsable Conseil, **Bpifrance**
- Bruno Gueit, Directeur Conseil, **Bpifrance**

Le Groupe **Siparex** est un spécialiste indépendant français du capital-investissement, avec près de 50 ans d'expérience. Grâce à une forte croissance, **Siparex** gère plus de 4,3 milliards d'euros d'actifs.

Le groupe accompagne les entreprises dans leur croissance et leur transformation. Des startups aux ETI, il finance et soutient les grandes aventures entrepreneuriales à travers ses différentes lignes de métiers : private equity, venture capital (XAnge) et private debt.

- Nicolas RÉQUILLART-JEANSON,
Partner Operating, Team **Siparex**
n.requillart@siparex.com
- Baptiste PETIT,
Senior Associate - Operating, Team **Siparex**
b.petit@siparex.com

Pour plus d'informations :

www.siparex.com

Pour accéder à la page LinkedIn :

<https://www.linkedin.com/company/siparex/about/>

