

# LIVRE BLANC



## L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE, UNE RÉVOLUTION TECHNOLOGIQUE POUR LES PME

---




## Éditorial



Chez Bpifrance, **nous sommes convaincus que l'IA peut devenir l'un des principaux moteurs de croissance et de succès futurs.** Le moment est venu d'agir, de se former, de s'entourer d'experts et de se lancer dans cette aventure technologique !

Vous dirigeants, vous n'êtes pas seuls dans cette transition. Nous **nous engageons à vos côtés pour faciliter l'adoption de l'IA dans vos entreprises.** Nous avons conçu une offre d'accompagnement complète, destinée à vous guider à chaque étape de votre parcours, de la sensibilisation à l'industrialisation de vos projets d'IA. En 2024, plus de 20 000 dirigeants ont été sensibilisés ou formés, et plus de 700 missions de conseil en IA déroulées pour accompagner cette transformation au sein des PME.

Ensemble, transformons les défis technologiques en opportunités stratégiques et propulsons vos entreprises vers de nouveaux horizons en plaçant la data et l'IA au cœur de vos avantages concurrentiels de demain. 

**Matthieu Heslouin,**  
Directeur Exécutif,  
Direction Accompagnement

- 01** L'ADOPTION DE L'IA  
REPRÉSENTE UN DÉFI POUR LES PME..... 05 - 11
- 02** L'IA OFFRE UN GIGANTESQUE  
POTENTIEL POUR LES PME..... 13 - 25
- 03** RÉUSSIR L'ADOPTION DE L'IA DANS LES PME :  
QUELLES SONT LES RECOMMANDATIONS  
AUX DIRIGEANTS ? ..... 26 - 28
- 04** PERSPECTIVES 2025 :  
UNE ANNÉE D'OPPORTUNITÉS  
POUR LES PME ET ETI ..... 29 - 30
- 05** TÉMOIGNAGE D'UNE DIRIGEANTE  
AYANT BÉNÉFICIÉ DE  
L'ACCOMPAGNEMENT DE BPIFRANCE..... 31 - 32



# Introduction

Ce livre blanc a été construit sur les bases des retours terrain des équipes Conseil de Bpifrance et des 125 experts en IA sélectionnés et agréés par Bpifrance pour accompagner ses clients au quotidien. Nous y exploitons les données issues des questionnaires remplis par les 700 PME accompagnées en 2024.

Concrètement, l'accompagnement des PME vers l'IA par Bpifrance c'est :

- de la **sensibilisation et la formation**, avec plus de 10 000 apprenants et 20 000 participants à nos webinaires en 2024 ;
- deux études réalisées par Bpifrance Le Lab à destination des dirigeants de PME et ETI pour décrypter l'IA : IA Révolution et L'IA dans les PME et ETI françaises : une révolution tranquille ;
- **des missions de conseil subventionnées et réalisées selon un cadre méthodologique adapté aux PME**, avec **700 missions réalisées en 2024**.

L'impact des accompagnements Bpifrance se démontre **dans le taux de transformation des missions en projets d'investissement** : à l'issue des accompagnements, 90 % des dirigeants identifient des projets à forte valeur ajoutée et **75 % décident d'investir pour industrialiser le projet**. Par ailleurs, le taux de satisfaction moyen des dirigeants après accompagnement Bpifrance **dépasse les 95 %**.



01

**L'ADOPTION DE L'IA**  
REPRÉSENTE UN DÉFI  
POUR LES PME



Le Lab Bpifrance a publié début juin 2025 une étude sur l'IA dans les PME et ETI.

Celle-ci exploite les résultats d'une enquête réalisée auprès d'un échantillon de 1209 dirigeantes et dirigeants, redressé statistiquement sous deux dimensions (le nombre de salariés et le secteur), de façon à reproduire la démographie des PME et ETI françaises.

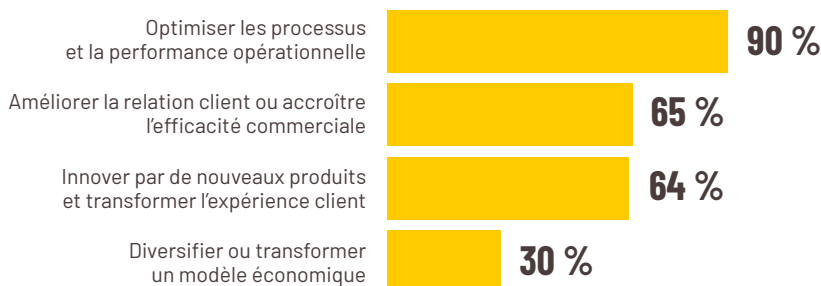
L'étude définit 4 profils de dirigeantes et dirigeants face à la transformation IA. En particulier, elle identifie les dirigeants «Bloqués», qui sont conscients de l'importance de l'IA mais paralysés par un manque de compétences, de formation ou de soutien, les empêchant d'agir. Ceux-ci représentent 26% des dirigeants de PME et ETI françaises.

Bpifrance Conseil les a accompagnés à travers 700 missions, vous trouverez des leçons à tirer de ces retours d'expérience dans ce livre blanc.

# LES DIRIGEANTS, ENTRE VOLONTÉ D'AGIR ET MANQUE D'EXPERTISE

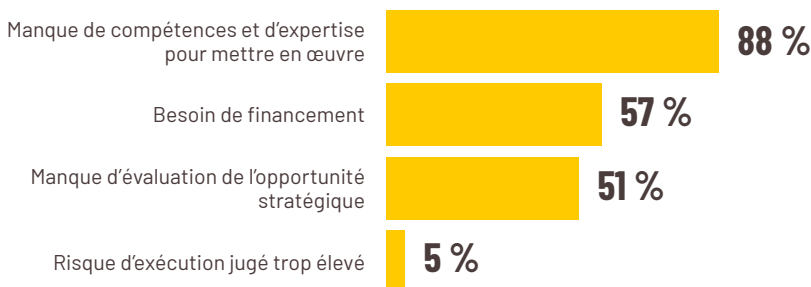
Les dirigeants de PME que nous avons accompagnés sont convaincus que l'IA est un puissant levier pour améliorer leur compétitivité, mais leurs attentes se concentrent principalement sur des résultats immédiats et opérationnels. En effet, **90 % des dirigeants** placent **l'optimisation des processus** comme leur objectif prioritaire en matière d'IA. Ce besoin traduit une **volonté forte de gagner en efficacité opérationnelle** et de rationaliser leurs activités. En revanche, **seuls 30 % des dirigeants** que nous avons accompagnés envisagent la **diversification ou la transformation de leur modèle économique** grâce à l'IA, ce qui révèle que les cas d'usages ne sont pas encore tous matures et qu'il reste de nombreux champs à explorer.

## Attentes majeures des dirigeants de notre échantillon, face à l'accompagnement IA de Bpifrance, par ordre d'importance



Malgré l'ambition des PME et ETI de cette étude, des freins significatifs au déclenchement d'un projet IA subsistent, ralentissant leur passage à l'action. Si l'étude de Bpifrance Le Lab, sur les PME et ETI françaises dans leur ensemble, a identifié comme freins majeurs les coûts financiers et les craintes liées aux mauvais usages, pour les dirigeants au profil «Bloqués» que nous étudions ici, le principal obstacle est le **manque d'expertise et de compétences internes, évoqué par 88 % des PME interrogées**. Ce déficit rend difficile la mise en œuvre de projets IA en interne, renforçant l'importance de l'accès à des experts qualifiés, comme ceux agréés par Bpifrance. Au-delà du manque d'expertise, le manque d'évaluation de l'opportunité stratégique par les dirigeants illustre la pertinence d'un recours à un spécialiste de l'IA pour enclencher une démarche de transformation.

### Freins majeurs au déploiement de l'IA avant accompagnement, par ordre d'importance



# UNE FAIBLE MATURITÉ DATA PEUT RALENTIR L'ADOPTION DE L'IA

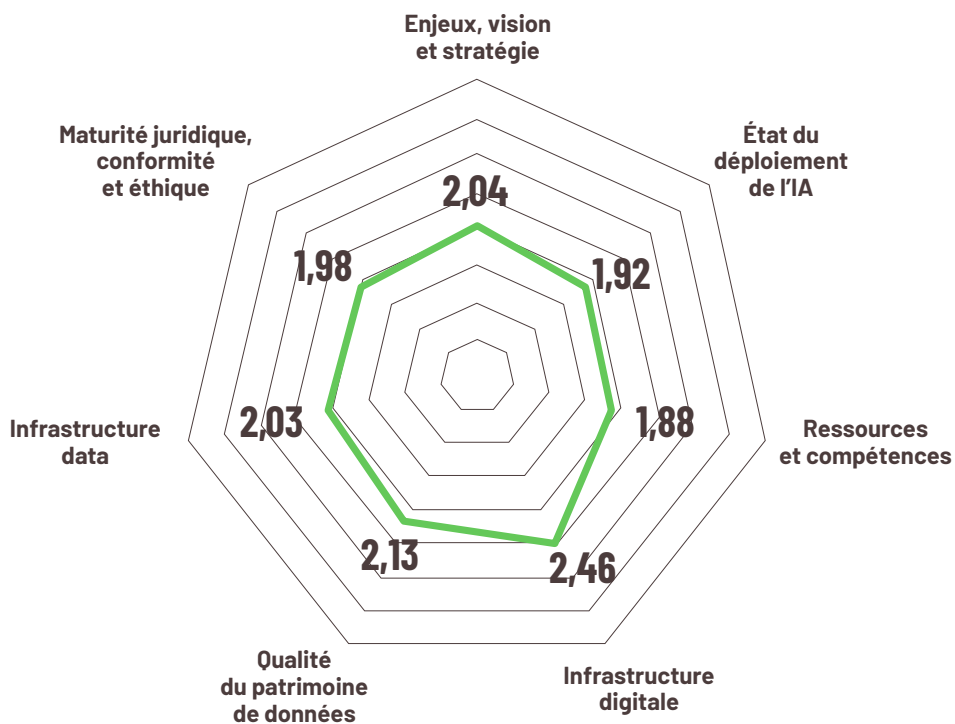
Si les dirigeants ont conscience de l'intérêt stratégique de l'adoption de l'IA, l'état des lieux réalisé auprès des PME révèle des entreprises **peu matures avant de démarrer leur accompagnement.**

**La grande majorité des clients dispose d'un niveau de maturité Data assez faible** et n'a jamais déployé de projet IA avant d'activer l'offre d'accompagnement IA de Bpifrance. Par ailleurs, **ces dirigeants sont en moyenne peu sensibilisés aux enjeux et opportunités offerts par l'IA.**

Bien qu'une majorité des entreprises utilise déjà des solutions digitales, environ 1/3 des entreprises accompagnées ne disposent pas d'outil de stockage, traitement, valorisation des données : les données sont silotées dans les applicatifs ou non digitalisées, ce qui limite le potentiel de déploiement de l'IA.

Ainsi, le constat est sans appel : **les PME qui souhaitent se lancer dans l'IA doivent combler leur retard en matière de digitalisation.** C'est ici que l'IA intervient comme un facteur d'accélération de la digitalisation des PME : un levier de motivation pour combler les retards en matière de digitalisation, aller chercher des gains de productivité immédiats et poser les bases d'une transformation profonde et durable.

## Matrice de maturité IA/Data des entreprises accompagnées, pré-accompagnement, sous l'angle des 7 thématiques



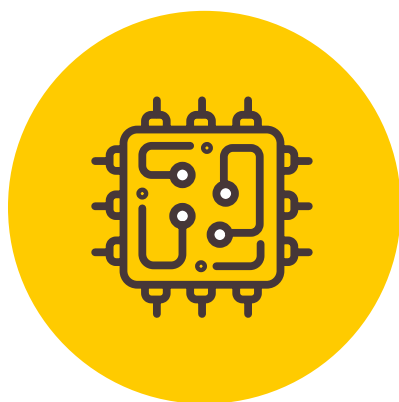
### Légende :

0 : non-mature

4 : Mature

La matrice d'évaluation développée par Bpifrance permet de dresser le portrait-robot d'une PME avant l'accompagnement :

- **enjeux, vision et stratégie** : feuille de route partielle qui fournit une visibilité sur les projets et chantiers en cours et à venir ;
- **état du déploiement de l'IA** : cas d'usage potentiels ou des besoins identifiés mais aucune action lancée ;
- **ressources et compétences** : quelques profils déjà sensibilisés aux enjeux IA et Data et/ou recours ponctuel à de la prestation externe mais pas d'expert en interne ;
- **infrastructure Digitale** : adoption de logiciels spécifiques à certaines fonctions (comptabilité, gestion des stocks, etc.) / Utilisation de systèmes intégrés (ERP, CRM) pour automatiser et optimiser certains processus ;
- **qualité du patrimoine de données** : présence de données peu gouvernées ;
- **infrastructure Data** : dans le meilleur des cas, disposition d'un entrepôt de stockage de la donnée (cloud ou *on premise*) ;
- **maturité juridique, conformité et éthique** : procédures existantes mais non appliquées à l'ensemble du patrimoine data et la dimension éthique reste non considérée.



# L'OFFRE DE SOLUTIONS IA CLÉS EN MAIN PEU MATURE

Malgré un marché de l'IA en pleine expansion, plusieurs aspects ralentissent son adoption à grande échelle. Les **solutions IA « Plug and Play »**, adaptées aux besoins des PME, restent encore largement **immatures**. Les dirigeants ne témoignent pas de préférence entre le développement d'une solution maison ou l'intégration d'une solution de marché, **mais la question de la souveraineté et de l'autonomie stratégique devient de plus en plus centrale pour eux**. De plus, lorsqu'une solution de marché est identifiée, **un paramétrage minutieux** demeure indispensable, nécessitant l'intervention d'experts, notamment pour les cas d'usage métier impliquant des données stratégiques de l'entreprise.

Si certaines technologies comme l'analyse prédictive ou la vision par ordinateur gagnent en maturité, **le marché global est encore trop jeune pour offrir des solutions d'IA générative clés en main adaptées aux besoins spécifiques**. Cependant, certains cas d'usage récurrents chez les clients donnent lieu au développement de produits spécialisés, comme « Shiroo » par Araiko qui permet de faciliter le partage de connaissances en entreprise ou les agents « Call Center » par Call Me Newton. Ces initiatives montrent le potentiel de transformation de cas d'usages récurrents en produit, bien que cette « productisation » des cas d'usages soit complexe.

Cette réalité met en lumière un paradoxe : **tandis que les géants technologiques standardisent les usages courants, les cas spécifiques, eux, restent un terrain complexe et largement inexploré, exigeant des ressources et compétences pointues**.



**02**

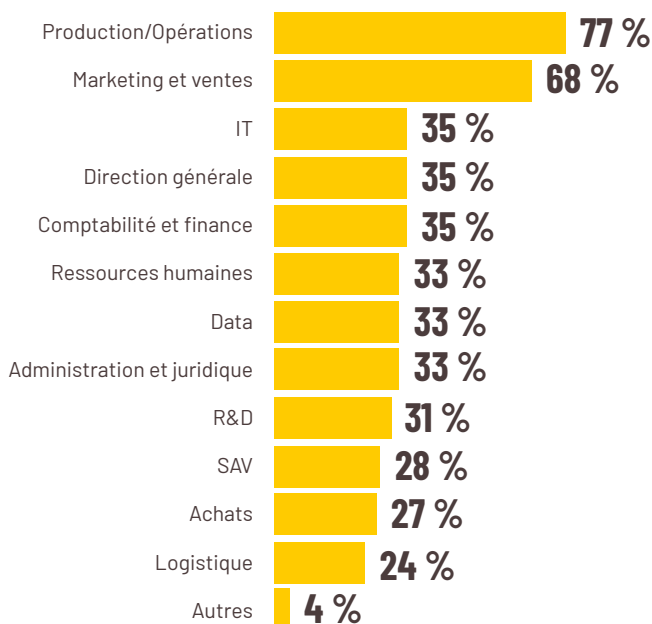
**L'IA OFFRE  
UN GIGANTESQUE  
POTENTIEL  
POUR LES PME**

# DES CAS D'USAGES DE L'IA POUR TOUS LES MÉTIERS, TOUS LES SECTEURS D'ACTIVITÉ ET À TOUS LES NIVEAUX D'AMBITION

L'IA est aujourd'hui accessible à toutes les entreprises, et ce quel que soit leur niveau de maturité digitale. En effet, même pour des entreprises peu digitalisées et peu matures sur la collecte et la structuration de données, des cas d'usages sont désormais accessibles facilement, notamment grâce à l'IA générative.

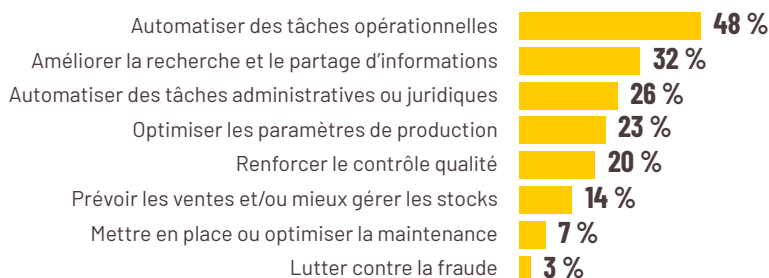
Par le biais de l'offre d'accompagnement IA de Bpifrance, une moyenne de **14 cas d'usage sont identifiés par diagnostic, dont 93 % présentent un fort impact sur la productivité**, avec une prédominance de cas d'usages identifiés sur les fonctions cœur métier.

## Classification des fonctions impactées par les cas d'usage identifiés

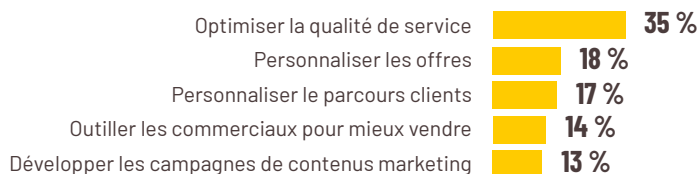


Les missions mettent en lumière **des opportunités concrètes d'amélioration opérationnelle dans plus de 90 % des cas**. Dans certains cas, l'IA peut même radicalement impacter l'entreprise : **1/3 des missions permettent d'identifier des cas d'usage** pouvant aboutir à une véritable **disruption du modèle d'affaires**, principalement dans des secteurs spécifiques tels que les **prestations intellectuelles** (conseil, ingénierie, études techniques), le **logiciel** et le **commerce en ligne**.

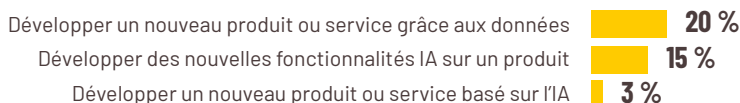
### Principaux bénéfices offerts par l'IA recherchés par les dirigeants interrogés pour optimiser ou automatiser des processus de production



### Principaux bénéfices offerts par l'IA recherchés par les dirigeants de l'échantillon pour le développement commercial



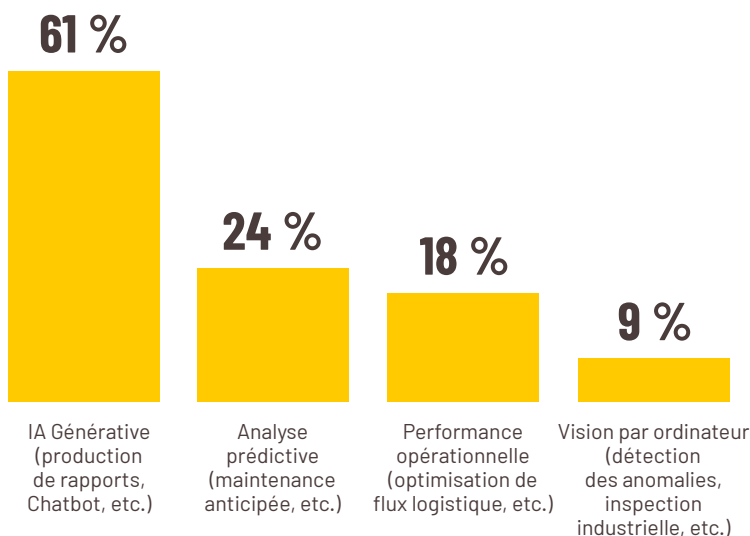
### Principaux bénéfices offerts par l'IA recherchés par les dirigeants accompagnés par Bpifrance



**La majorité des projets utilise des technologies d'IA générative (61 %)**, notamment pour des outils comme les chatbots ou la production automatisée de rapports. L'analyse prédictive représente 24 % des cas d'usage, tandis que 18 % concernent l'optimisation sous contrainte (ou recherche opérationnelle), et 9 % mobilisent la vision par ordinateur, par exemple pour la détection d'anomalies.

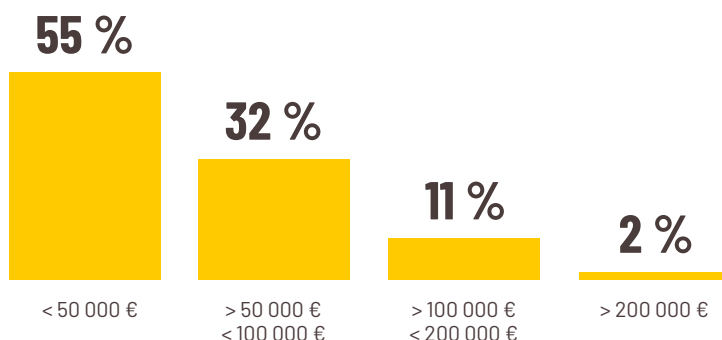
Les entreprises priorisent des solutions accessibles, adaptées à leur maturité en IA, et misent sur des approches pragmatiques avant d'envisager leur projet de transformation.

### Les types de technologies utilisées en majorité par les PME

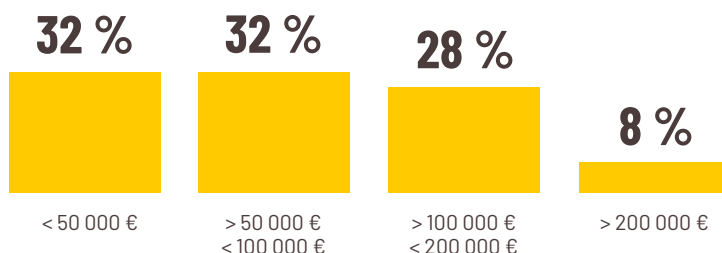


D'un point de vue budgétaire, il est intéressant de mettre en parallèle le macro chiffrage du projet avec les gains annuels estimés. Les conclusions obtenues mettent en lumière le fait que **55 % des projets priorités sont chiffrés à moins de 50 000€** et que plus de **2/3 des projets devraient permettre des gains annuels de plus de 50 000 € (CA supplémentaire ou réduction des coûts)**.

### Chiffrage macro du projet n'incluant pas les coûts de run



### Gain macro annuel estimé



Si l'identification de cas d'usage pertinents constitue une étape clé pour les entreprises, **le véritable enjeu réside dans leur priorisation.**

Ce choix stratégique nécessite une réflexion approfondie pour maximiser les impacts et aligner ces opportunités avec les objectifs opérationnels. Dans cette démarche, les experts de Bpifrance jouent un rôle crucial. Leur accompagnement aide les dirigeants à évaluer les **cas d'usage identifiés et à sélectionner les plus adaptés à leurs besoins**, en tenant compte des enjeux sectoriels, des ressources disponibles et des perspectives de transformation à court et long terme.

Cette expertise permet aux entreprises de tirer pleinement parti du potentiel de l'intelligence artificielle, tout en sécurisant leur démarche de transformation.

L'analyse des tendances révèle des choix clairs en matière de typologie de projets, de technologies déployées et de stratégies budgétaires :

	<b>Niveau 1 « Projets Quick Win »</b>	<b>Niveau 2 « Projets Critiques »</b>	<b>Niveau 3 « Projets Disruptifs »</b>
<b>Niveau de transformation</b>	<b>Automatisation ou optimisation</b> de processus existants	<b>Transformation profonde</b> des moyens de production ou de l'offre de service	<b>Transformation radicale</b> des moyens de production ou de l'offre de service
<b>Niveau de maturité de l'IA déployée</b>	<b>Solution IA non spécialisée</b> à paramétrer, nécessitant <b>l'exploitation de données non critiques</b> de l'entreprise avec un effort de préparation limité	<b>Solution IA spécialisée</b> à développer ou paramétrer, nécessitant <b>l'exploitation de données critiques de l'entreprise</b> avec un effort de préparation modéré	<b>Solution IA sur mesure</b> à développer, nécessitant <b>l'exploitation des données stratégiques de l'entreprise</b> avec un effort de préparation important
<b>Impact sur l'organisation</b>	<b>Fonction majeure</b> (mais pas critique) de l'entreprise, nombre limité de personnes, impact IT modéré à fort, <b>impact métier modéré à fort avec risque limité</b>	<b>Fonction critique</b> de l'entreprise, nombre important de personnes, impact IT fort à très fort, <b>impact métier fort avec risque modéré</b>	<b>Changement du modèle d'affaires de l'entreprise</b> , développement d'une nouvelle ligne de produit ou service, impact métier très fort avec risque important
<b>Chiffrage</b>	<b>&gt;10 000€ et &lt;50 000€</b>	<b>&gt;50 000 et &lt;100 000€</b>	<b>&gt; 100 000€</b>
<b>Niveau de priorisation par les dirigeants</b>	<b>Environ 60 % des cas d'usage priorités par les dirigeants</b>	<b>Environ 30 % des cas d'usage priorités par les dirigeants</b>	<b>Environ 10 % des cas d'usage priorités par les dirigeants</b>

# DES PROJETS IA « QUICK WIN » AUJOURD'HUI PRIORISÉS POUR GÉNÉRER DES GAINS DE PRODUCTIVITÉ À COURT TERME

Les dirigeants qui sollicitent notre accompagnement privilégient en majorité les projets dits « Quick Win », **représentant 60 % des cas d'usage priorités**. L'IA permet en effet des gains de productivité à court terme **principalement sur l'optimisation des processus existants** pour améliorer l'efficacité opérationnelle. Ces projets sont des projets rapides à mettre en œuvre avec un impact limité sur l'organisation, et **facilement accessibles même pour des PME peu matures sur la collecte et structuration de données**.

En effet, ces initiatives se caractérisent le plus souvent par une automatisation ou une optimisation des processus existants *via* des outils d'IA générative, **reposant sur des données non structurées nécessitant un effort de préparation limité**. Ces projets exploitent des briques d'IA non spécialisées et sont peu onéreux, avec un coût de développement estimé entre 10 000 € et 50 000€. Ce choix reflète une recherche de résultats rapides et d'un retour sur investissement élevé.

Si les projets « Quick Win » sont majoritaires aujourd'hui et permettent de **générer des gains de productivité à court terme**, ils vont **rapidement devenir des commodités** que toutes les entreprises vont mettre en place ou dont elles vont bénéficier *via* des solutions de marché. À plus long terme, il conviendra donc pour les dirigeants **de se projeter vers des projets plus critiques** pour exploiter le plein potentiel de l'IA et se **démarrer de la concurrence**.

## Exemple de projets Quick Win :

	<b>Agence de voyage</b>	<b>Entreprise de e-commerce</b>	<b>Entreprise de services informatiques</b>	<b>Société de gestion de patrimoine</b>	<b>Cabinet de conseil</b>
<b>Taille de l'entreprise</b>	20 ETP	50 ETP	200 ETP	25 ETP	70 ETP
<b>Chiffrage estimatif du projet</b>	<b>15 000€</b>	<b>10 000€</b>	<b>10 000€</b>	<b>20 000€</b>	<b>30 000€</b>
<b>Cas d'usage</b>	Création de réponses automatiques pour le service client	Génération automatique de descriptions de produits	Génération automatique de comptes rendus de réunion	Automatisation de la synthèse de documents financiers	Rédaction automatique de propositions commerciales
<b>Technologie</b>	Utilisation de l'IA générative pour créer des réponses automatiques aux questions fréquentes des clients par e-mail ou chat	Utilisation de l'IA générative pour créer des descriptions de produits attractives et SEO-friendly sur la plateforme	Utilisation de l'IA générative pour transcrire et synthétiser automatiquement les réunions, générant des comptes rendus détaillés	Utilisation de l'IA générative pour analyser et synthétiser des rapports financiers complexes	Utilisation de l'IA générative pour rédiger des propositions commerciales adaptées aux besoins des clients
<b>Gains attendus</b>	Amélioration de la réactivité et de la satisfaction des clients, réduction de la charge de travail, disponibilité 24/7	Réduction du temps et des coûts de rédaction, amélioration du référencement naturel, augmentation des ventes	Réduction du temps de rédaction, précision accrue des comptes rendus, meilleure traçabilité des décisions	Gain de temps pour les analystes, réduction des erreurs, amélioration de la qualité des analyses	Réduction du temps de rédaction, précision accrue des comptes rendus, meilleure traçabilité des décisions

# DES CAS D'USAGES ET PROJETS CRITIQUES À MOYEN TERME, POUR UNE TRANSFORMATION PROFONDE DES MODES DE PRODUCTION

Si les gains de productivité à court terme permettent de répondre à des enjeux immédiats d'optimisation et d'efficacité opérationnelle, ils ne constituent qu'une première étape dans l'adoption de l'IA. À plus long terme, des initiatives plus ambitieuses émergent, visant une transformation profonde des modes de production.

**Ces projets sont aujourd'hui priorisés par 30 % des dirigeants accompagnés** et impliquent une transformation plus profonde des organisations, nécessitant un cadrage stratégique et des réflexions autour de la meilleure manière de déployer le projet, notamment sous forme d'une **approche « Make or Buy »**. Ces projets transformants dépendent souvent de la qualité des données disponibles et de l'infrastructure technologique existante, **et peuvent nécessiter un travail de mise en qualité de la donnée avant la mise en production.**

Ces projets sont classés comme « critiques », impliquant une transformation plus profonde des moyens de production ou de l'offre de service, avec des solutions IA spécialisées à développer ou paramétrer, pour un budget moyen alloué de 50 000 € à 100 000 € pour une PME.

Exemple de projets critiques :

	<b>Service de fourniture de données financières</b>	<b>Entreprise de biotechnologie</b>	<b>Spécialiste de la découpe laser</b>	<b>Entreprise de collecte et de recyclage de livres</b>	<b>Entreprise de e-commerce</b>
<b>Taille de l'entreprise</b>	15 ETP	15 ETP	35 ETP	20 ETP	100 ETP
<b>Chiffrage estimatif du projet</b>	<b>45 000€</b>	<b>50 000€</b>	<b>55 000€</b>	<b>60 000€</b>	<b>40 000€</b>
<b>Cas d'usage</b>	Catégorisation de documents légaux	<i>Pre-gap / Gap analysis</i> de développements pharmaceutiques avec des technologies LLM	Génération automatique de devis sur la base d'un plan 3D	Facilitation de l'inventaire avec la vision par ordinateur	Mise en place d'un Chatbot client
<b>Technologie</b>	Utilisation de l'IA pour automatiser la catégorisation et l'organisation des documents légaux	Utilisation de l'IA générative pour analyser les écarts dans les développements pharmaceutiques et proposer des solutions	Utilisation de l'IA générative pour rédiger automatiquement des devis précis à partir de plans 3D fournis par les clients	Utilisation de la vision par ordinateur pour automatiser et faciliter l'inventaire des produits	Utilisation de l'IA générative pour le développement d'un chatbot client intégré afin de répondre aux questions et guider les clients
<b>Gains attendus</b>	Réduction du temps de traitement des documents, amélioration de la précision de la catégorisation, augmentation de la productivité	Accélération du processus de R&D, amélioration de la qualité des analyses, réduction des coûts de développement	Réduction du temps de traitement des devis, amélioration de la précision des devis, augmentation du taux de conversion des devis en commandes	Réduction du temps et des erreurs lors de l'inventaire, amélioration de la gestion des stocks, augmentation de l'efficacité opérationnelle	Amélioration de la satisfaction client, réduction de la charge de travail du service client, disponibilité 24/7

# DES PROJETS DISRUPTIFS À PLUS LONG TERME, ENTRAÎNANT PARFOIS UNE TRANSFORMATION DU MODÈLE D'AFFAIRES

Enfin, **10 % des dirigeants s'orientent aujourd'hui vers des projets disruptifs de long terme.** Cette réalité démontre que certaines industries sont destinées à être transformées en profondeur par l'IA dans leurs principales fonctions métier.

Les cas d'usage les plus disruptifs se concentrent principalement dans les activités de prestations intellectuelles telles que le conseil, l'ingénierie, l'audit ou les études techniques, ainsi que dans **les secteurs du logiciel et du commerce en ligne.**

Ces projets se caractérisent par une **transformation radicale des moyens de production ou de l'offre de service.** Ils nécessitent **le développement de solutions IA sur mesure** s'appuyant sur l'exploitation de données stratégiques de l'entreprise, impliquant des efforts considérables de préparation et des coûts estimés à plus de 100 000€.

Exemple de projets disruptifs :

	<b>Éditeur de documentation juridique</b>	<b>Bureau d'études expert en bâtiment</b>	<b>Société de conseil spécialiste du secteur aéronautique</b>	<b>Éditeur logiciel pour magasin bio</b>
<b>Taille de l'entreprise</b>	75 ETP	15 ETP	40 ETP	10 ETP
<b>Chiffrage estimatif du projet</b>	<b>80 000€</b>	<b>100 000€</b>	<b>150 000€</b>	<b>400 000€</b>
<b>Cas d'usage</b>	Développement d'un assistant juridique spécialisé intégré à l'abonnement des clients	Développement d'une application sur-mesure de rédaction des rapports des experts assistée par l'IA	Développement d'un outil d'audit et d'analyse de conformité	Amélioration du logiciel déjà commercialisé pour intégrer une brique d'IA permettant de prévoir la demande de fruits et légumes
<b>Technologie</b>	Développement d'un agent capable de répondre à des questions juridiques de premier niveau des clients <i>via</i> l'exploitation des données propriétaires de l'entreprise	Développement d'une application utilisant l'IA générative pour assister les experts dans la rédaction de leurs rapports	Développement d'un outil permettant d'automatiser une grande partie de l'analyse de conformité réalisée jusqu'à ce jour par les consultants	Intégration d'une IA prédictive au logiciel édité par la société pour estimer la demande en fruits et légumes dans les magasins bio, <i>via</i> les données issues de l'exploitation du logiciel par les clients
<b>Gains attendus</b>	Amélioration de la satisfaction, réduction du temps de réponse pour les clients et augmentation de la valeur ajoutée des abonnements pour l'entreprise	Réduction du temps de rédaction, amélioration de la qualité et de la cohérence des rapports, augmentation de la productivité des experts	Réduction du temps d'audit, amélioration de la précision des analyses, augmentation de la productivité des consultants. Potentielle commercialisation de l'outil après mise en production	Réduction des pertes de produits périssables, amélioration de la gestion des stocks, augmentation de la satisfaction client. Augmentation de la valeur ajoutée du logiciel, développement des ventes pour l'entreprise



**03**

**RÉUSSIR  
L'ADOPTION DE L'IA  
DANS LES PME :**

QUELLES SONT LES  
RECOMMANDATIONS  
AUX DIRIGEANTS ?

L'intégration de l'intelligence artificielle ne se résume pas à l'implémentation d'une technologie. Elle repose sur un **équilibre subtil entre la préparation des données, l'acculturation des collaborateurs et l'implication stratégique des dirigeants**. Ces fondations, soigneusement mises en place, permettent de maximiser le potentiel de l'IA tout en réduisant les risques inhérents à sa mise en œuvre.

**Voici les leviers essentiels qui favorisent une adoption réussie au sein des entreprises :**



**1**

## **Des données de qualité comme socle essentiel**

La qualité des données conditionne directement la réussite des projets IA. Cela passe par la digitalisation des processus, la mise en qualité des données existantes, l'utilisation d'outils de stockage performants et une organisation permettant de désiloter les informations. En effet, même si l'IA générative permet de mettre en œuvre des premiers cas d'usages non critiques sans faire appel à des données gouvernées, à plus long terme, toute initiative plus ambitieuse risque de manquer de pertinence ou d'efficacité sans une base de données exploitable et gouvernée.

**2**

## **Sensibilisation et acculturation des collaborateurs**

La transformation IA doit s'accompagner d'un effort d'acculturation pour lever les freins internes. En amont, il est crucial de sensibiliser les équipes *via* des plénières ou des ateliers spécifiques, afin de démystifier l'IA et de garantir une adhésion forte au projet.

**3**

### **Co-création et implication des équipes**

L'implication active des collaborateurs dès la phase d'identification des cas d'usage est déterminante. Une logique de co-création pour le design des solutions permet d'assurer une adéquation parfaite avec les besoins réels tout en renforçant l'appropriation des outils développés.

**4**

### **Un soutien engagé des dirigeants et du DSI**

L'adhésion et le sponsoring des dirigeants, en particulier du CEO et du DSI, sont indispensables. En tant qu'initiative à la fois technique et stratégique, l'adoption de l'IA nécessite un alignement total du management pour assurer sa cohérence et son impact à tous les niveaux.

**5**

### **Anticipation des ressources et des budgets**

La mobilisation des équipes et les coûts associés, que ce soit pour la phase de *POC (Proof of Concept)* ou pour l'industrialisation, doivent être prévus en amont. Une gestion proactive des ressources garantit un déroulement fluide et évite les blocages.

**6**

### **Un suivi interne structuré et pérenne**

Une fois l'accompagnement externe achevé, la continuité des projets repose sur un responsable IA internalisé. Ce référent joue un rôle clé dans la supervision, la montée en puissance et l'extension des projets IA au sein de l'entreprise.

**7**

### **Réflexion stratégique sur la souveraineté et la sécurité des données**

L'usage de l'IA doit s'accompagner d'une réflexion stratégique sur la souveraineté et la sécurité des données. Il est essentiel d'évaluer les risques liés à l'utilisation de modèles d'IA étrangers, notamment en termes de conformité aux réglementations locales, de protection contre les cyberattaques et de sécurisation des données stratégiques de l'entreprise.



04

**PERSPECTIVES 2025 :**  
UNE ANNÉE  
D'OPPORTUNITÉS  
POUR LES PME ET ETI



**Les progrès technologiques en IA vont continuer à accélérer en 2025, offrant aux PME et ETI un potentiel inédit :**

1

**La baisse drastique des coûts d'entraînement des modèles va développer l'essor des solutions clés en main**, facilitant l'accès à des usages de l'IA autrefois complexes.

2

En parallèle, **l'émergence et la généralisation des agents IA**, va encore augmenter les usages potentiels de l'IA, notamment sur des processus récurrents et stratégiques, et les rendre plus accessibles.

3

Les **cas d'usage simple à faible valeur ajoutée seront de plus en plus commoditisés par les géants du secteur et seront intégrés nativement aux outils bureautiques classiques**, ce qui va libérer un **champ d'innovation pour les besoins spécifiques des PME**, qui devront se focaliser sur des projets plus ambitieux, faisant appel à leurs données critiques.

4

Les **collaborations entre entreprises d'une même filière ou d'un même secteur pourront permettre de développer** des projets de plus en plus ambitieux, notamment *via* l'échange et l'exploitation de données stratégiques de filière.

Pour vous accompagner à exploiter ces nouvelles opportunités et concrétiser vos projets, l'accompagnement IA de Bpifrance, déjà structurant en 2024, va se poursuivre en 2025. À cette étape charnière, **il devient impératif pour le tissu économique français de faire preuve d'ambition et de transformer ces perspectives en succès durables pour nos PME.**



05

**TÉMOIGNAGE**  
**D'UNE DIRIGEANTE**  
AYANT BÉNÉFICIÉ DE  
L'ACCOMPAGNEMENT  
DE BPIFRANCE

En février 2024, **Dedienne Aerospace**, leader mondial des outillages de maintenance aéronautique, a franchi une nouvelle étape grâce à l'accompagnement IA de Bpifrance, réalisé par les équipes de Teimour Daly du cabinet OPEO. Dans un contexte de forte croissance, l'entreprise devait valider et intégrer automatiquement les bons de commandes clients, une tâche chronophage mais essentielle.

L'accompagnement a notamment permis de mettre en œuvre une solution d'automatisation intelligente, vérifiant la conformité des devis et les conditions des comptes clients, parmi les 13 cas d'usage identifiés.

Les résultats sont au rendez-vous : **les administrateurs des ventes ont gagné jusqu'à 1,75 jour de productivité par semaine**, un atout crucial pour réallouer leurs efforts à des missions à forte valeur ajoutée. Sylvie Hot, CEO de Dedienne Aerospace, témoigne :



Le programme IA Booster a transformé la fonction Administration des Ventes. Cet outil nous permet d'absorber la croissance tout en nous concentrant sur des tâches stratégiques.

**Cette success-story illustre avec éclat comment l'IA peut devenir un levier de transformation pour relever les défis opérationnels tout en propulsant l'entreprise vers de nouveaux sommets.**

Ce Livre Blanc a été rédigé  
par la Direction Conseil de Bpifrance :

**Bruno GUEIT**

Directeur Conseil - Accompagnement

**Vincent CRIQUEBEC**

Chef de projet - Programme IA Booster France 2030  
vincent.criquebec@bpifrance.fr

**Félix GRUBER**

Responsable Conseil Bpifrance  
felix.gruber@bpifrance.fr

**Jonathan CASSAIGNE**

Référent expert IA et Innovation  
jonathan.cassaigne@bpifrance.fr

Nos offres d'accompagnement dédiées  
à l'intelligence artificielle bénéficient du soutien  
du ministère de l'Économie, des Finances  
et de la Souveraineté industrielle et numérique  
et du Secrétariat Général pour l'Investissement.

Trouvez plus d'informations sur  
[conseil.bpifrance.fr](https://conseil.bpifrance.fr)





**SERVIR  
L'AVENIR**