BUDGET ET CHOIX

Expert IA : quel profil choisir quand on est une PME ou une ETI ?



Par Pierre-Louis Gaudreau, Président d'IA.consulting · Mis à jour le 20 octobre 2026

La question que vous vous posez

Vous dirigez une PME ou une ETI. On vous a conseillé de prendre « un expert » pour avancer sur l'IA. Vous tapez « expert IA » et vous tombez sur des fiches métier, des écoles, des salaires. Ces pages parlent au futur candidat. Vous, vous êtes l'acheteur : vous cherchez quelqu'un capable de livrer un projet chez vous.

Cette page prend donc le métier par l'autre bout. Ce que recouvre le titre, quel profil pour quel besoin, comment comparer des candidats, quoi demander avant de signer. Nous ne traitons ici ni de la façon de devenir expert, ni du choix d'une école.

Un point de comparaison aide à situer ce besoin. En avril 2020, 8,3 millions de salariés étaient en activité partielle, sous des règles à comprendre en quelques semaines. Comparable sur un point : des règles nouvelles à saisir vite, et l'utilité d'un interlocuteur qui les connaît. Différent sur un autre : l'activité partielle était une aide, l'IA n'en est pas une, et l'interlocuteur se paie.

Ce que recouvre le titre d'expert IA

N'importe qui peut se dire « expert IA » : le titre n'est pas protégé. Nous n'avons aucune source sur le nombre de personnes qui le portent, ni sur quelle base. Conséquence pratique : le titre ne prouve rien. Regardez ce que la personne a déjà livré, et ce qu'elle sait vous expliquer.

Sur le terrain, un expert IA travaille en général sur l'une de cinq familles de besoins : la stratégie (où l'IA a un sens dans votre activité), l'automatisation (relier des outils, supprimer des tâches répétitives), la donnée (la rendre exploitable), la formation des équipes, et l'accompagnement individuel (le « coaching ») des personnes qui utilisent déjà ces outils. Rares sont les candidats aussi solides sur les cinq. Demandez-lui laquelle est sa force.

Pour les compétences, trois points se vérifient sans être technicien. Sait-il cadrer un problème de métier avant de proposer un outil ? Sait-il dire ce que l'outil ne fera pas ? Sait-il documenter ce qu'il laisse, pour que vos équipes continuent sans lui ? La technique

(modèles, données, raccordement à vos logiciels) compte aussi. Elle se juge sur des livrables. Un intitulé n'en dit rien.

Diplômes et certifications peuvent rassurer. Ils ne remplacent pas un projet livré dans une entreprise comparable à la vôtre. Comptez-les comme une pièce du dossier, jamais comme le critère qui tranche.

Expert, consultant, coach, freelance, agence

Ces mots désignent des façons différentes de travailler avec vous. Mieux vaut les distinguer que débattre du titre.

- L'expert se définit par sa compétence. Il peut être salarié, indépendant ou membre d'une structure.
- Le consultant vend du conseil et du cadrage. Il décide avec vous de ce qu'il faut faire, et parfois ne le réalise pas lui-même. Son métier est décrit en détail dans notre fiche consultant IA (ia.consulting/fr/metiers-ia/consultant-ia/).
- Le coach aide des personnes à se servir des outils. Il a sa place quand l'outil existe déjà et qu'il reste à le faire adopter par l'équipe.
- Le freelance (travailleur indépendant) est un statut : une seule personne, des disponibilités limitées, une relation directe.
- L'agence ou la société de services apporte une équipe, des remplaçants possibles et un contrat plus lourd.

Aucun de ces modèles ne l'emporte par principe. Tout dépend de ce que vous achetez : un cadrage, un système qui tourne, ou une montée en compétence de vos équipes.

Ce que disent les données

En France

Selon l'INSEE, en 2025, dix-huit pour cent des entreprises françaises de dix salariés ou plus déclarent utiliser une technologie d'IA. Elles étaient dix pour cent en 2024 [S1]. C'est du déclaratif. Le chiffre ne dit rien de la qualité des projets, du recours à un consultant ou des tarifs [S1]. Il décrit un marché encore peu équipé, où beaucoup de dirigeants découvrent le sujet.

Un livre blanc de Siparex et de Bpifrance donne un tout autre ordre de grandeur. La part des PME ayant engagé un projet d'IA serait passée de quinze pour cent à cinquante-cinq pour cent entre 2023 et 2025 [S2]. Prudence. L'échantillon et la définition d'un « projet d'IA » ne sont pas vérifiés, et personne n'explique l'écart avec l'INSEE [S2]. Nous le citons comme un ordre de grandeur attribué à ses auteurs, sans en faire une mesure établie.

Les deux sources divergent. Elles s'accordent pourtant sur un point qui vous concerne : beaucoup d'entreprises démarrent, peu ont de l'expérience. Savoir choisir un intervenant

devient alors une compétence de direction.

Un point de droit. La CNIL a annoncé des recommandations sur les responsabilités, au regard du RGPD, de tous les acteurs de la chaîne d'un système d'IA, intégrateurs compris [S4]. Pour l'instant, il s'agit d'une annonce de travaux ; aucun texte ne fixe encore de clauses [S4]. Notre lecture, qui est un commentaire et non une citation : si votre prestataire branche un système d'IA sur vos données, le contrat devrait dire qui fait quoi. Posez la question dès le premier rendez-vous.

Aux États-Unis

Le Census Bureau constate que l'usage de l'IA a progressé dans les entreprises d'au moins vingt salariés, sans changement significatif dans celles de moins de vingt salariés [S5]. La Réserve fédérale note que près de dix-huit pour cent des entreprises avaient adopté l'IA fin 2025, avec des niveaux plus élevés dans les services professionnels et financiers [S6].

Deux réserves. Ces enquêtes sont américaines, et rien ne montre qu'elles valent pour la France [S5]. La note de la Fed signale aussi un changement de méthode : ses séries ne sont plus strictement comparables [S6]. Ni l'une ni l'autre ne dit quoi que ce soit de la qualité des prestataires ou du recours aux consultants [S5] [S6].

Ce que nous en retenons, à titre d'hypothèse : l'adoption dépend de la taille et du type de travail. Une entreprise moyenne, avec beaucoup de travail de bureau et de données, a plus à automatiser qu'une très petite structure. Cela ne vous sert que si votre activité ressemble à ce profil.

Le mécanisme économique : salaire, tarif et coût réel

Les pages carrière donnent un salaire. Vous, vous payez un prix. Les deux ne se comparent pas directement. Nous ne donnons aucun chiffre ici, faute d'en avoir un de sourcé, pour les salaires comme pour les tarifs.

Le mécanisme est le suivant. Un salarié vous coûte un revenu mensuel, des charges et du temps de recrutement. En échange, il reste chez vous et accumule la connaissance de votre entreprise. Un indépendant ou une agence facture des jours ou un forfait, et son prix couvre ses périodes sans mission, sa prospection et ses frais. Vous achetez une disponibilité ciblée. Pas un poste.

Trois conséquences pour vos comptes :

- Un tarif journalier élevé ne garantit pas la qualité. Un tarif bas ne signale pas forcément un risque. Seul compte le rapport entre le prix et ce qui est livré.
- Le prix de la prestation n'est qu'une partie du coût. Ajoutez le temps de vos équipes, les licences d'outils, la maintenance après le départ de l'intervenant.
- Plus la mission transmet de savoir à vos équipes, moins vous dépendrez de l'intervenant ensuite. Le devis n'affiche pas cette valeur. Elle existe pourtant.

Pour situer ce choix dans l'enveloppe totale, construire le budget global d'un projet IA (ia.consulting/fr/ia-pme/budget-choix/) donne le cadre où placer ce devis.

Une grille pour comparer les profils

Quel profil pour quel besoin

Votre besoin	Profil le plus adapté	Ce qu'il doit avoir livré
Savoir où l'IA a un sens chez vous	Consultant ou expert en stratégie	Un cadrage écrit, des cas d'usage classés, une décision claire
Supprimer des tâches répétitives	Expert en automatisation, indépendant ou agence	Un flux qui tourne chez un client comparable, avec sa documentation
Rendre vos données exploitables	Expert données	Un jeu de données nettoyé et un tableau de bord que l'équipe consulte
Faire monter vos équipes en compétence	Formateur ou coach	Un programme adapté à des métiers précis, pas un cours générique
Aider des personnes à mieux utiliser un outil déjà installé	Coach IA	Des retours de participants et des pratiques qui durent

Ce tableau sert à trier. Il n'a rien d'une classification officielle. Un même candidat peut couvrir deux lignes : vérifiez-le sur pièces.

Noter chaque candidat

Donnez à chaque candidat une note de zéro, un ou deux sur chacun des critères ci-dessous, puis comparez les totaux. Un zéro sur un critère éliminatoire écarte le candidat, quel que soit son total.

- Un livrable comparable à votre situation, que vous pouvez voir ou dont un client accepte de vous parler (éliminatoire).
- Une méthode de cadrage expliquée avec les mots de l'entreprise, sans jargon.
- Une limite annoncée clairement : ce que l'outil proposé ne fera pas.

- Un plan de passation à vos équipes : documentation, formation, accès.
- Un contrat précis sur la propriété des livrables et le traitement de vos données (éliminatoire).
- Un calendrier en étapes que vous pouvez vérifier.

Les signaux d'alerte

Aucun de ces signaux ne prouve une faute. Chacun justifie des questions de plus.

- Un résultat chiffré promis avant d'avoir regardé comment vous travaillez.
- Un titre d'expert, sans projet à montrer.
- Un devis qui ne décrit pas les livrables.
- Un outil unique proposé avant d'avoir écouté votre problème.
- Aucune question sur vos données, vos droits d'accès ou vos obligations de confidentialité.
- Rien sur ce qui se passe après la mission.
- De la réticence à nommer un client ou à raconter un échec passé.

Les tarifs : les questions à poser

Nous ne publions aucun tarif. Aucune source fiable ne permet de donner une fourchette honnête de tarif journalier ou de forfait, et les montants varient selon le profil, la mission et la durée. Il faut donc les demander, à plusieurs candidats, avec les mêmes questions :

- Le prix couvre-t-il un livrable défini, ou du temps passé ?
- Quels sont les livrables, un par un, et comment les validerez-vous ?
- Combien de jours de votre équipe faut-il prévoir ?
- Quels frais s'ajoutent : licences, déplacements, outils tiers ?
- Combien coûte la maintenance après la livraison, et qui s'en charge ?
- Que se passe-t-il si le périmètre change en cours de route ?
- Quelle est la clause de sortie ?
- À qui appartiennent les livrables et les données traitées ?

Demandez les réponses par écrit. Un candidat qui refuse de détailler son prix vous a déjà appris quelque chose.

Un calcul de cohérence pour comparer un devis (hypothèse)

Calcul d'illustration. Tous les nombres sont des hypothèses, pas des données de marché. Six personnes perdent chacune deux heures par semaine sur une tâche répétitive, quarante semaines par an. Total : quatre cent quatre-vingts heures. À un coût horaire chargé supposé de vingt-cinq euros, ce temps vaut douze mille euros par an.

Mettez ce montant en face du coût total de la mission : le devis, le temps de vos équipes, les licences, la maintenance. Si le coût total dépasse nettement ce montant, cet argument seul ne justifie pas la mission. S'il reste en dessous, deux questions demeurent : le gain sera-t-il vraiment réalisé, et pendant combien de temps ? Ce calcul vérifie la cohérence d'un devis. Il ne promet aucun résultat.

Pour aller plus loin dans la lecture comparée d'un devis, la page qui prolonge ce comparatif (ia.consulting/fr/ia-pme/clients-marges/retour-investissement/) détaille la suite de la démarche.

Illustration : une PME fictive face à trois candidats

Cas construit, pour l'exemple. Une menuiserie industrielle d'une centaine de personnes, appelons-la Boisvert, veut réduire le temps passé à saisir les commandes. Sa directrice reçoit trois candidats.

Le premier se présente comme expert IA. Il propose tout de suite un outil, sans demander à voir une seule commande réelle. Le deuxième, indépendant, décrit trois projets d'automatisation livrés à des entreprises comparables, mais ne dit rien de la passation. La troisième, une petite agence, propose un cadrage écrit, un flux documenté et une formation de l'équipe ; en revanche, elle ne sait pas dire ce que prévoit son contrat sur les données.

Grille en main, la directrice écarte le premier : aucun livrable comparable. Elle pose les mêmes questions aux deux autres. L'indépendant accepte d'ajouter une séance de passation. L'agence fournit une clause sur les données. Le choix se fera sur le prix détaillé, la disponibilité et la confiance. Le titre ne pèse plus rien.

Ce que les pages carrière ne disent pas

Les pages en tête des résultats décrivent un métier du point de vue de celui qui l'exerce. Il leur manque quatre éléments dont vous avez besoin.

Aucune ne s'adresse à l'entreprise qui veut faire appel à un expert. Elles ne distinguent pas l'expert, le consultant, le coach, l'indépendant et l'agence, alors que chacun suppose un contrat différent. Elles donnent un salaire, jamais le prix d'une prestation, qui obéit à une autre logique. Enfin, elles ne proposent ni grille de comparaison, ni signaux d'alerte.

Cette page essaie de combler ces manques. Elle ne remplace pas vos propres vérifications. Elle n'a pas non plus de données sur la qualité réelle des prestataires du marché.

La décision et ses limites

En pratique, définissez d'abord votre besoin : cadrage, automatisation, données, formation ou aide à l'usage. Choisissez un profil adapté à ce besoin, pas un titre. Recevez au moins deux candidats, avec les mêmes questions. Notez-les avec la grille. Exigez livrables et tarifs par écrit.

Les limites sont réelles. Les chiffres cités sont déclaratifs et ne mesurent pas la qualité des projets [S1]. Celui des PME engagées dans un projet d'IA vient d'un livre blanc dont l'échantillon n'est pas vérifié [S2]. Les données américaines ne valent pas automatiquement pour la France [S5]. La position de la CNIL reste une annonce de travaux [S4]. La grille aide à juger ; personne ne l'a validée comme un test. Aucun candidat ne peut garantir un résultat. Cette page non plus.

Une dernière question, pour vous : chez vous, qui prendra la suite quand l'intervenant sera parti ? Si la réponse est « personne », ce point pèse plus lourd que tous les critères de la grille.

La question suivante

Le profil choisi, reste à savoir combien y consacrer au total, prestation comprise mais pas seulement. Pour fixer cette enveloppe, construire le budget global d'un projet IA (ia.consulting/fr/ia-pme/budget-choix/) relie le devis à l'ensemble des coûts et à ce que vous attendez en retour.

Sources

- **S1** · Insee (Insee Première n° 2120), usage de l'IA dans les entreprises, juillet 2026. https://www.insee.fr/fr/statistiques/9025878 (https://www.insee.fr/fr/statistiques/9025878)
- **S2** · Siparex x Bpifrance (livre blanc), avril 2026. https://www.siparex.com/wp-content/uploads/2026/04/Les-audacieux-de-lIA_Livre-Blanc-Siparex-x-BPIFrance_defAvril2026.pdf (https://www.siparex.com/wp-content/uploads/2026/04/Les-audacieux-de-lIA_Livre-Blanc-Siparex-x-BPIFrance_defAvril2026.pdf)
- **S4** · CNIL, juillet 2025. https://cnil.fr/fr/ia-finalisation-recommandations-developpement-des-systemes-ia (https://cnil.fr/fr/ia-finalisation-recommandations-developpement-des-systemes-ia)
- **S5** · U.S. Census Bureau (BTOS), mai 2026. https://census.gov/library/stories/2026/05/ai-use-businesses.html (https://census.gov/library/stories/2026/05/ai-use-businesses.html)
- **S6** · Federal Reserve Board (FEDS Notes), avril 2026. https://www.federalreserve.gov/econres/notes/feds-notes/monitoring-ai-adoption-in-the-u-s-economy-20260403.html (https://www.federalreserve.gov/econres/notes/feds-notes/monitoring-ai-adoption-in-the-u-s-economy-20260403.html)



PUBLIÉ SOUS LA RESPONSABILITÉ DE

Pierre-Louis Gaudreau, Président d'IA.consulting. Sources citées et datées. Une erreur ? Écrivez-nous.