RETARD ET COMPÉTITIVITÉ

Veille concurrentielle : repérer ce que vos concurrents font vraiment, IA comprise



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

Vos concurrents annoncent de l'IA : que font-ils réellement ?

Un concurrent affiche « devis en ligne propulsé par l'IA ». Un autre recrute un « chef de projet IA ». Avez-vous pris du retard, ou s'agit-il d'affichage commercial ? La réponse se lit dans ce que ce concurrent livre, à quel prix, en combien de temps. C'est le travail de la veille concurrentielle.

Veille concurrentielle : définition et objectifs

La veille concurrentielle consiste à recueillir et analyser, à intervalles réguliers, les informations publiques sur vos concurrents. Elle fait partie de la veille stratégique et de l'intelligence économique. Elle reste légale tant qu'elle s'appuie sur des sources ouvertes.

Ses objectifs sont concrets :

- voir venir un changement d'offre ou de prix avant de perdre des clients ;
- repérer les nouveaux entrants sur votre marché ;
- ajuster votre offre et votre discours ;
- ne pas réagir à une annonce qui ne correspond à aucune pratique, point sensible avec l'IA.

Ce que disent les données sur l'usage déclaré de l'IA

Les enquêtes publiques mesurent une déclaration. Elles ne disent rien de l'intensité ni de la qualité de l'usage, et rien d'un concurrent précis [S1]. Leurs chiffres varient avec la taille des entreprises et la formulation des questions [S3]. L'usage expérimental s'y distingue mal d'un usage significatif [S4]. Aux États-Unis, le régulateur boursier a même poursuivi des déclarations sur l'IA présentées comme trompeuses ; il s'agit d'un cas, sans indication de fréquence [S6]. Une annonce d'IA vous donne donc un point de départ, sans rien prouver. L'état de l'adoption est traité dans la page pilier, signalée plus bas.

Ce qu'on surveille chez un concurrent

Les objets classiques de l'analyse concurrentielle restent valables. Chacun porte un signal IA.

Objet surveillé	Signal général	Signal IA à chercher
Produits et services	Nouvelle gamme, nouvelle option	Fonctionnalité nouvelle visible par le client (messagerie automatique, devis automatique, offre personnalisée)
Prix	Hausse, baisse, nouveau forfait	Offre d'entrée moins chère ou forfait « assisté »
Délais annoncés	Engagements de livraison ou de réponse	Délai nettement raccourci sans hausse d'effectif visible
Recrutement	Postes ouverts, profils recherchés	Offres qui citent des outils d'IA précis, ou postes de saisie qui disparaissent
Communication	Site, salons, réseaux sociaux	Discours commercial sur l'IA : vague (« innovant ») ou précis (tâche, outil, résultat)
Nouveaux entrants	Créations d'entreprises, levées de fonds	Acteur jeune qui propose le même service avec une équipe réduite

La démarche en quatre temps et les outils

Cadrer. Choisissez peu de concurrents, dont un nouvel entrant, et fixez les questions auxquelles la veille doit répondre.

Collecter. Les outils de veille utiles à une PME sont souvent gratuits :

- alertes Google et flux RSS (abonnements aux nouveautés d'un site) sur le nom des concurrents ;
- pages LinkedIn et sites d'offres d'emploi, pour le recrutement ;
- Wayback Machine, pour comparer les versions successives d'un site, d'une grille tarifaire ou d'une page de délais ;

- Pappers, Infogreffe et le BODACC, pour les créations, les comptes et les changements juridiques ;
- vos commerciaux, qui entendent ce que les clients disent des offres concurrentes.

Analyser. Classez chaque information avec la grille ci-dessous.

Diffuser. Une note courte et régulière vaut mieux qu'un tableau exhaustif que personne ne lit.

Grille : observation vérifiée ou supposition ?

Notez chaque signal selon son niveau de preuve.

Niveau	Ce que vous avez	Exemple	Ce que vous pouvez en conclure
Annonce	Une affirmation du concurrent	Communiqué « nous intégrons l'IA »	Rien sur la pratique
Indice	Un signal indirect	Offre d'emploi qui cite un outil d'IA	Une intention ou un projet
Observation	Un changement que vous avez constaté	Délai de devis raccourci, vérifié en demandant un devis	Un changement réel, cause probable
Recoupement	Plusieurs observations qui convergent	Délai raccourci, prix d'entrée en baisse, recrutements de saisie arrêtés	Un usage opérationnel plausible

Règle de conduite : ne touchez à votre stratégie qu'à partir du niveau « observation ».

Illustration. Cas construit : un cabinet d'expertise comptable de taille moyenne, en région, voit un confrère annoncer une « comptabilité augmentée par l'IA ». Le dirigeant demande un devis comme prospect, compare les délais affichés avec l'archive du site et lit les offres d'emploi du confrère. Hypothèse : si le délai de réponse a vraiment baissé et que les postes de saisie ne sont plus ouverts, le signal passe au niveau « recoupement ». Sinon, il reste une annonce.

Ce que les guides de veille ne vous disent pas

La plupart des guides de veille concurrentielle visent le trafic web et le référencement. Ils mesurent la visibilité d'un concurrent. Sa façon de produire leur échappe. Or l'IA change d'abord la production : coût d'un dossier, délai de réponse, taille d'équipe. Ces effets se voient dans les délais, les prix et le recrutement, rarement dans les mots-clés. D'où une grille qui sépare l'annoncé du constaté.

Décider, et les limites de l'exercice

La veille vous dit ce qui change chez les autres. Quoi faire reste votre décision. Ses limites :

- les sources publiques montrent des effets, rarement leurs causes ; un délai raccourci peut venir d'une réorganisation sans IA ;
- les statistiques nationales portent sur des déclarations [S1] [S3] et ne remplacent pas l'observation d'un concurrent donné ;
- une veille trop large produit du bruit.

Autre point de comparaison : Michelin a breveté le pneu radial en 1946, et la première voiture américaine équipée de radiaux de série date de 1970. Le point comparable : une rupture réelle s'adopte sur des décennies, et une annonce isolée ne dit rien du rythme. La différence : ces dates viennent de l'entreprise elle-même.

Pour situer ces observations dans le niveau d'adoption de votre marché, voyez la page qui permet de mesurer le niveau d'adoption de l'IA dans les PME et évaluer votre retard (ia.consulting/fr/ia-pme/retard-concurrentiel/). Le suivi des offres d'IA elles-mêmes relève de la page sur la veille IA pour dirigeants ; l'exposition de vos métiers, de la page sur les métiers menacés.

La question suivante : où en êtes-vous ?

Vos concurrents observés, reste votre entreprise. Avant de réagir, vérifiez votre propre point de départ avec les critères pour mesurer la maturité IA de votre entreprise (ia.consulting/fr/ia-pme/retard-concurrentiel/maturite/).

Sources

- S1. Insee, juillet 2026, Insee Première n° 2120, usage de l'IA dans les entreprises. https://www.insee.fr/fr/statistiques/9025878 (https://www.insee.fr/fr/statistiques/9025878)
- S3. U.S. Census Bureau, mai 2026, Business Trends and Outlook Survey, AI use in businesses. https://census.gov/library/stories/2026/05/ai-use-businesses.html (https://census.gov/library/stories/2026/05/ai-use-businesses.html)

- S4. Board of Governors of the Federal Reserve System, avril 2026, FEDS Notes (J. S. Allen), Monitoring AI Adoption in the U.S. Economy. 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)
- S6. U.S. Securities and Exchange Commission, avril 2026, communiqué sur le bilan d'application 2025. https://www.sec.gov/newsroom/press-releases/2026-34 (https://www.sec.gov/newsroom/press-releases/2026-34)



PUBLIÉ SOUS LA RESPONSABILITÉ DE

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